



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI  
"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT**

**PROVA FINALE**

**"UN'ALTERNATIVA AL MODELLO DEGLI AIUTI: ANALISI  
DELL'EFFICACIA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI DIRETTI  
NELL'AFRICA SUBSAHARIANA"**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. MICHELE MORETTO**

**LAUREANDO: ALESSANDRO ALVISI**

**MATRICOLA N. 1022152**

**ANNO ACCADEMICO 2014 – 2015**

# Indice

<b>Introduzione</b> .....	3
<b>Capitolo 1</b> Aiuti e crescita economica in Africa .....	5
1.1 Che cosa sono gli aiuti .....	5
1.2 Storia degli aiuti .....	5
1.3 Impatto degli aiuti sulla crescita .....	9
1.4 <b>Approfondimento</b>   Il Botswana, un caso di emancipazione dagli aiuti .....	11
<b>Capitolo 2</b> Un'alternativa al modello degli aiuti: gli Investimenti Esteri Diretti (IED) ...	16
2.1 Definizione e classificazione degli IED .....	16
2.2 Effetti degli IED sull'economia del Paese beneficiario .....	18
2.3 "In che modo gli IED influenzano la crescita economica?" - Lo studio di Borensztein, Gregorio e Lee .....	22
2.4 "Investimenti Esteri Diretti e Crescita : il settore conta?" - Lo studio di Alfaro (2003) .....	26
<b>Capitolo 3</b> IED e crescita: il caso dell'Africa Subsahariana .....	29
<b>Conclusioni</b> .....	34
<b>Bibliografia</b> .....	36

## Introduzione

Quando nel 2009 uscì il saggio dell'economista zambiana Dambisa Moyo intitolato "La carità che uccide", il suo contenuto destò scalpore sia tra l'opinione pubblica che negli ambienti accademici. Perché, si chiedeva la Moyo, la maggior parte dei paesi subsahariani affonda "in un ciclo apparentemente infinito di corruzione, malattie, povertà e dipendenza dagli aiuti", nonostante dal 1970 abbia ricevuto più di 300 miliardi di dollari per promuoverne lo sviluppo? La risposta controcorrente dell'economista africana è che sono proprio gli aiuti ad essere la causa della povertà dei paesi africani: il flusso costante di sovvenzioni e prestiti concessionali verso governi privi di una *governance* trasparente non ha sortito altro effetto che quello di incoraggiare corruzione e conflitti, e di scoraggiare la libera iniziativa. Negli ultimi trent'anni i paesi più dipendenti dagli aiuti hanno mostrato un tasso medio di crescita annuale del -0,2 per cento, e tra il 1970 e il 1998, quando si registravano i più alti aiuti all'Africa, il tasso di povertà del continente salì dall'11 per cento ad un impressionante 66 per cento.

Nel suo saggio la Moyo smantella una ad una le argomentazioni che hanno sostenuto la scelta degli aiuti come soluzione ottimale al problema dell'Africa, ma soprattutto propone quattro fonti alternative di finanziamento, ovvero: i governi africani dovrebbero aprirsi ai mercati obbligazionari internazionali, dovrebbero incoraggiare la strategia degli investimenti diretti, dovrebbero insistere per creare un autentico libero mercato dei prodotti agricoli, e infine dovrebbero incoraggiare l'intermediazione finanziaria, in particolare incentivando la diffusione di istituti microfinanziari.

Nei prossimi capitoli offrirò innanzitutto una panoramica del fenomeno degli aiuti all'Africa, definendoli, tracciandone un breve quadro storico dal secondo dopoguerra ai giorni nostri, e analizzando l'eventuale loro contributo nella creazione di uno sviluppo economico sostenibile.

Inserirò poi un breve approfondimento sul caso virtuoso del Botswana, che non solo è riuscito ad affrancarsi quasi completamente dagli aiuti, ma ha anche saputo mettere in atto una serie di politiche economiche che gli hanno permesso di registrare dal 1966 al 1999 un tasso di crescita medio del 6,8 per cento, e di raggiungere nel 2014 un ragguardevole PIL pro capite a parità di potere d'acquisto di \$17.106.

Nella seconda parte approfondirò in maniera estensiva, utilizzando la letteratura, la seconda fonte di finanziamento proposta dalla Moyo, ovvero gli investimenti esteri diretti (IED), definiti dalla Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo (UNCTAD) come “investimenti allo scopo di acquisire un interesse duraturo in un’impresa operante al di fuori dell’economia dell’investitore”. Molti economisti hanno cercato di dimostrare in che modo gli IED influenzino la crescita: riporterò gli studi più significativi, mettendo in evidenza quelli che riguardano le economie dell’Africa subsahariana. Lo scopo del mio lavoro è capire se gli IED (o FDI, Foreign Direct Investments nella terminologia anglosassone) fino ad oggi affluiti nei paesi africani abbiano contribuito a generare crescita economica, per poter affermare se costituiscono uno strumento finanziario la cui promozione da parte dei governi africani sia auspicabile.

## Capitolo 1

### Aiuti e crescita economica in Africa

#### 1.1 Che cosa sono gli aiuti

Esistono essenzialmente tre tipi di aiuti: quelli umanitari, inviati e distribuiti in occasione di calamità naturali, come ad esempio gli aiuti inviati in seguito allo tsunami nell'Oceano Indiano nel 2004 o al terremoto del 2010 ad Haiti; quelli distribuiti in loco dalle organizzazioni non governative a istituzioni o a persone; e infine quelli sistematici, che consistono in pagamenti effettuati direttamente ai governi, sia tramite trasferimenti bilaterali (da governo a governo), sia multilaterali (inviati ai governi da enti quali la Banca Mondiale o il Fondo Monetario Internazionale).

Le prime due categorie di aiuti costituiscono una minima parte rispetto alla terza categoria di aiuti, ovvero quelli sistematici, ed è per questo che approfondiremo meglio questi ultimi.

Questi importanti trasferimenti sistematici di denaro dai paesi ricchi ai governi africani hanno tendenzialmente assunto la forma di *prestiti concessionali* (ovvero denaro prestato a tassi di interesse inferiori a quelli di mercato, e spesso per periodi molto più lunghi rispetto a quelli dei normali mercati commerciali), o di *sovvenzioni* (sostanzialmente, denaro elargito a fondo perduto) (Moyo, 2010).

Il principale obiettivo di sovvenzioni e prestiti concessionali dovrebbe essere quello di compensare l'insufficienza di risparmio interno e di valuta disponibili nel paese beneficiario, rispetto all'ammontare di investimento desiderato (Biggeri, Volpi 2006).

#### 1.2 Storia degli aiuti

Nel luglio del 1944 settecento delegati di quarantaquattro nazioni si riunirono a Bretton Woods, nel New Hampshire, con l'intento di configurare un sistema globale di gestione finanziaria e monetaria. John Maynard Keynes, il famoso economista britannico, e Harry Dexter White, il segretario di Stato americano, guidarono i dibattiti che permisero di gettare le fondamenta di due organizzazioni: la Banca internazionale per la ricostruzione e lo sviluppo (in seguito nota come Banca Mondiale), e il Fondo Monetario Internazionale.

La prima delle due organizzazioni nacque con lo scopo di facilitare gli investimenti di capitali per la ricostruzione, la seconda aveva il compito di gestire il sistema finanziario globale (Moyo 2010).

Tre anni dopo, quando la seconda guerra mondiale era già finita, venne presentata all'Università di Harvard una proposta radicale in base alla quale gli Stati Uniti avrebbero concesso all'Europa devastata dalla guerra un pacchetto di aiuti pari a 20 miliardi di dollari (oltre 100 miliardi di dollari attuali): in cambio i governi europei avrebbero redatto un piano di rinascita economica. Questo aggressivo intervento finanziario venne in seguito conosciuto come Piano Marshall, dal nome del segretario di Stato americano che lo propose.

Sebbene Milward (1984) ritenga che l'ammontare di aiuti non fosse sufficiente per stimolare la crescita accelerando il processo di accumulazione di capitale, né che sia stato determinante nella ricostruzione delle infrastrutture, considerato che quando cominciarono i trasferimenti di denaro buona parte della ricostruzione era già avvenuta, il Piano Marshall giocò un ruolo chiave nell'avvio di una fase di prosperità economica e stabilità politica nell'Europa occidentale (Bradford De Long, Eichengreen 1991). Il successo del Piano Marshall è rimasto sostanzialmente indiscusso, e verso la fine degli anni Cinquanta, quando gli stati dell'Europa occidentale si stavano avviando verso la quasi completa ricostruzione, l'attenzione si spostò verso altre parti del mondo, in particolare verso la precaria situazione economica in cui versava l'Africa.

Mentre gli Stati Uniti versavano grandi somme di denaro ai governi europei tramite il Piano Marshall, si resero disponibili i fondi della Banca Mondiale e dell'FMI: le risorse che in principio dovevano essere destinate alla ricostruzione potevano ora essere impiegate in altri progetti di sviluppo.

Il continente africano veniva considerato il destinatario ideale degli aiuti internazionali: era caratterizzato da una popolazione poco alfabetizzata con bassi salari, da infrastrutture inesistenti o in abbandono, da una base impositiva praticamente inesistente e da scarso accesso ai mercati globali.

In assenza di risparmio interno e di capitale fisico e umano in grado di attirare gli investimenti, un'iniezione di capitale finanziario era considerata l'unica misura in grado di portare ad una crescita economica consistente (Moyo 2010).

Inoltre, analizzando il contesto politico, moltissime nazioni del continente africano verso la fine degli anni Cinquanta stavano ottenendo l'indipendenza: per gli Stati occidentali l'elargizione di aiuti era anche un modo per conservare posizioni strategiche a livello

geopolitico; molti autori infatti non hanno esitato ad etichettare gli aiuti internazionali come una propaggine del colonialismo.

Fino ai primi anni Sessanta vennero trasferiti al continente africano circa 100 milioni di dollari in aiuti, una minima parte di quelli elargiti nei decenni successivi, che fino ai giorni nostri raggiungono la ragguardevole cifra di circa 900 miliardi di dollari (fonte “Distribution of net ODA”, [www.data.oecd.org](http://www.data.oecd.org)). L’attenzione delle organizzazioni internazionali fu rivolta verso progetti di industrializzazione che poiché richiedevano ammortamenti a lungo termine, secondo l’ottica prevalente era improbabile che venissero finanziati dal settore privato (Moyo 2010).

Entro il 1965, quando circa metà degli stati subsahariani aveva conquistato l’indipendenza, gli aiuti avevano raggiunto i 950 milioni di dollari. Le statistiche degli anni Sessanta sono comunque scarse e non ci permettono di affermare con certezza quale sia stata la reale entità dei flussi di aiuti. In ogni caso, fino ai primi anni Settanta non esistevano o non erano ancora state ultimate infrastrutture degne di nota (uno dei primi esempi è la diga idroelettrica Kariba, al confine tra Zambia e Zimbabwe, ultimata nel 1977 dopo vent’anni ad un costo di 480 milioni di dollari).

Negli anni Settanta, complice la congiuntura economica post crisi del petrolio del 1973, caratterizzata da i tassi reali di interesse estremamente bassi, i paesi africani chiesero in prestito quantità sempre più alte di denaro per ripagare i debiti contratti negli anni precedenti. La crisi del petrolio però determinò anche uno spaventoso aumento dei prezzi del cibo in molti paesi africani, e così si innescò un lungo periodo di recessione. Per fare due esempi, nel 1975 il PIL del Ghana si ridusse del 12 per cento e l’inflazione salì dal 3 per cento del 1970 al 30 del 1975, per poi andare al 116 nel 1977; nell’allora Zaire l’inflazione salì dall’8 per cento del 1980 al 101 per cento del 1979 (Moyo 2010).

Fu allora che l’attenzione dei donatori internazionali si spostò sulla piaga della povertà, e gli investimenti destinati alle infrastrutture vennero impiegati in progetti di sviluppo agricolo e fornitura di cibo per le popolazioni indigenti.

La crisi petrolifera del 1979 provocò una reazione opposta a quella conseguente al primo shock petrolifero: le banche centralizzate del mondo occidentale reagirono ai prezzi in crescita e al timore di un’inflazione incontrollabile alzando i tassi di interesse; poiché gran parte dei prestiti concessi agli stati africani era a tasso variabile (i tassi di interesse raggiunsero anche il 30 per cento), la situazione finanziaria di aggravò a tal punto che nel 1982

si dichiararono inadempienti Angola, Camerun, Costa d'Avorio, Gabon, Gambia, Mozambico, Niger, Nigeria, Tanzania e Zambia (Sturzenegger e Zettelmeyer 2005).

Le Organizzazioni internazionali e i governi dei Paesi sviluppati cominciarono ad avanzare delle proposte al fine di cercare un rimedio all'indebitamento estero dei paesi africani, attraverso una ristrutturazione e una rinegoziazione del debito stesso: l'ammontare del debito nella maggior parte degli stati africani aveva assunto un valore così elevato che era pressoché impensabile la sua restituzione. L'FMI istituì la Structural Adjustment Facility per prestare alle nazioni insolventi il denaro necessario alla restituzione di quanto dovuto. Benché questo fosse un provvedimento indispensabile, alla fine servì solo ad aumentare la dipendenza dagli aiuti da parte dei paesi poveri e a farli sprofondare ulteriormente nei debiti (Moyo 2010).

Nel 1996 la Banca Mondiale e l'FMI avviarono un progetto di restituzione del debito destinato ai “paesi poveri altamente indebitati” (HIPC), il cui proposito era quello di coordinare le azioni dei Paesi e delle istituzioni creditrici al fine di aiutare i Paesi più poveri e altamente indebitati a portare il livello del debito estero ad una condizione di sostenibilità; per poter accedere al programma i Paesi dovevano aver già intrapreso la strade dei “piani di aggiustamento” promossi dalla Banca Mondiale; dovevano registrare un reddito annuo pro capite non superiore a \$875 e aver intrapreso riforme macroeconomiche e sociali; inoltre dovevano avere un debito giudicato insostenibile (Zupi, 2007). Tale programma è ancora in vigore: nel settembre 2010 sono stati 24 i Paesi africani dichiarati eleggibili all'iniziativa HIPC, ma l'orizzonte della stabilizzazione finanziaria degli stati beneficiari è ancora lontano, considerando che il debito totale degli stati africani è tutt'oggi in aumento (Moyo 2010).

Fu sempre negli anni Novanta che la comunità dei donatori si concentrò anche sul problema dell'assenza di una buona *governance* e sulla necessità di diffondere la democrazia negli stati africani retti da regimi totalitari, nella convinzione che se fossero esistite le condizioni politiche adeguate, gli aiuti umanitari avrebbero funzionato.

Negli anni Duemila, sulla scia di eventi quali il celebre Live Aid, un numero sempre più consistente di celebrità, da Bono Vox a Bob Geldof fino al Papa, influenzarono l'opinione pubblica e i governi sulla necessità crescente di inviare aiuti al continente africano, sia per ridurre o cancellare il debito, sia per sostenere progetti di sviluppo: l'idea che aiutare economicamente chi è in condizione più disagiate sia necessariamente una cosa positiva è ormai radicata nella mentalità occidentale. Indipendentemente dalle motivazioni (economiche, politiche, morali) che hanno spinto all'elargizione degli aiuti, questi sono riusciti a mantenere la promessa di una crescita economica duratura e di una riduzione della povertà?



### *1.3 Impatto degli aiuti sulla crescita*

Sebbene gli indicatori economici delle economie africane facciano da soli intendere che nel corso dei decenni non si sia registrata una crescita economica significativa (anzi negli ultimi quarant'anni alcuni paesi dell'Africa subsahariana sono addirittura regrediti) (Moyo 2010), alcuni economisti hanno difeso e continuano a difendere la politica degli aiuti. Burnside e Dollar (2000) e Collier e Dollar (2003), suggeriscono che gli aiuti, anche se non promuovono incondizionatamente la crescita, sono utili nei paesi dotati di istituzioni efficienti, che adottano le giuste politiche economiche. Dalgaard et al. (2004), sostengono che l'efficacia degli aiuti dipenda dalla posizione geografica del paese ricevente; sulla stessa scia, Roodman (2004) suggerisce che gli aiuti "funzionino meglio fuori dai tropici e non tra di essi".

Per contro, Rajan e Subramaniam (2005) con alcuni modelli di regressione statistica dimostrano che non esiste evidenza empirica del fatto che gli aiuti funzionino in contesti dove vengano attuate buone politiche economiche, e tantomeno che la loro efficacia dipenda dalla posizione geografica del paese beneficiario.

In letteratura sono molti gli studiosi (Bauer, Easterly, e Deaton più recentemente, oltre alla già citata Moyo, per nominare i più significativi) che affermano come non solo gli aiuti non servano a promuovere la crescita, ma producano danni ai paesi riceventi.

Tutti gli autori pongono l'accento su un problema che interessa la quasi totalità dei trasferimenti, ovvero la loro condizionalità. Affinché vi sia il trasferimento di denaro, i governi dei Paesi sviluppati definiscono delle regole a cui i Paesi sub-sahariani devono sottostare (Targetti, Fracasso, 2008). Gli obblighi imposti riguardano per prima cosa l'impiego degli aiuti stessi: i Paesi che ricevono il denaro lo devono in alcuni casi utilizzare per comprare merci e servizi offerti proprio dai Paesi donatori. I Paesi africani sono quindi costretti a pagare dei prezzi maggiori per dei beni che sono commerciati anche nel mercato locale, a prezzi più contenuti. L'OCSE ha stimato che gli aiuti condizionati generano un aumento di costo per molti beni e servizi di circa il 15-30%, valore che sale al 35% per gli aiuti alimentari (Herfkens, Bains, 2008). Molto spesso poi i Paesi donatori scelgono il settore e il progetto da finanziare, indipendentemente dalle effettive necessità e priorità locali. Gli aiuti tendono infatti a concentrarsi su progetti estremamente tecnologici, e che quindi assorbono un gran ammontare di risorse, richiedono una manutenzione costosa e l'utilizzo di lavoratori qualificati provenienti dai Paesi che elargiscono gli aiuti. Inoltre, grazie ad uno studio della Banca Mondiale, si è scoperto che almeno l'85 per cento degli aiuti veniva usato

per scopi diversi da quelli pensati in origine, e spesso venivano dirottati verso attività improduttive (Moyo, 2010).

Sempre Moyo individua nella corruzione uno dei mali peggiori che derivano dagli aiuti. Poiché il flusso di denaro verso governi instabili è continuo e nessuno ha ragione di credere che il flusso degli aiuti si fermi, le entrate provenienti dalle Organizzazioni internazionali vengono viste come un sostituto delle entrate erariali: grazie alla scarsa se non inesistente tassazione, il governo si sente libero da ogni responsabilità nei confronti dei cittadini. Grazie agli aiuti, i governi corrotti interferiscono con la legalità, la creazione di istituzioni civili trasparenti e la difesa delle libertà civili, scoraggiando gli investimenti sia interni che esteri. Tutto ciò conduce ad un aumento dei livelli di povertà: in risposta alla miseria crescente, i donatori offrono più denaro, generando un circolo vizioso.

Gli aiuti vengono visti come una fonte inesauribile di ricchezza per chi raggiunge il potere, e ciò porta alla nascita di conflitti interni che spesso sfociano in sanguinose guerre civili (Moyo 2010).

Gli aiuti inoltre non contribuiscono allo sviluppo e all'evoluzione del ceto medio, capace di gestire gli interessi economici del Paese nella legalità e in un contesto caratterizzato dalla trasparenza. In un'economia funzionante il ceto medio paga le tasse e le imposte, e in cambio dal governo riceve dei servizi; gli aiuti internazionali hanno però rotto questa relazione: le entrate del governo non dipendono dai cittadini ma dai paesi donatori.

Analizziamo ora quali sono i principali effetti negativi generati dagli aiuti sull'economia del paese ricevente:

- 1) *Riduzione del risparmio e degli investimenti interni e esteri:* i beneficiari degli aiuti sono una ristretta élite con alta propensione al consumo, perché consapevoli che il flusso di aiuti continuerà nel tempo. Il calo del risparmio interno induce le banche a diminuire i prestiti concessi al fine di promuovere gli investimenti interni. La corruzione scoraggia gli investimenti esteri, che difficilmente vengono indirizzati verso paesi profondamente dipendenti dagli aiuti.
- 2) *Inflazione:* con i trasferimenti si crea una situazione in cui la disponibilità di denaro è maggiore rispetto a quelle delle merci, questo disequilibrio genera un aumento dei prezzi e quindi dell'inflazione. La maggioranza della popolazione riscontrerà pertanto più difficoltà nell'acquisto dei beni di prima necessità. L'aumento dell'inflazione indurrà il governo locale ad aumentare i tassi di interesse, disincentivando in tal modo gli investimenti.

- 3) *Diminuzione delle esportazioni*: gli aiuti provenienti dai governi dei Paesi sviluppati vengono elargiti in dollari, quindi per essere utilizzati nell'economia locale devono essere convertiti nella moneta in uso nel Paese. Il fatto che una grande somma di denaro venga convertita nella valuta locale fa sì che questa si rafforzi, rendendo le esportazioni molto più care. Questo fenomeno prende il nome di “male olandese”.
- 4) *Difficoltà a gestire flussi troppo consistenti*: ricerche dimostrano che i Paesi poveri caratterizzati da un basso grado di sviluppo hanno a disposizione un sistema finanziario debole, un'insufficiente manodopera specializzata ed esigue possibilità d'investimento. Ecco quindi che non sempre gli aiuti stranieri vengono di fatti impegnati, perché i Paesi sub-sahariani non possiedono di fatto alcuna capacità di assorbimento degli aiuti stessi. Il risultato è che i Paesi dovranno lo stesso pagare gli interessi, senza contare che il grande afflusso di denaro può portare ad un aumento dell'inflazione.

Gli aiuti internazionali infine causano una sorta di inerzia da parte dei governi africani, nel senso che molti leader politici non si impegnano a risolvere i problemi, perché sanno che gli aiuti saranno sempre a disposizione, e quindi non attuano alcuno sforzo per cercare di trovare delle soluzioni tali da garantire uno sviluppo economico nel lungo periodo.

Le prove contro gli aiuti sono tanto forti e ormai indiscusse che perfino l'FMI, uno dei principali sovvenzionatori, ha ammonito i fautori a non riporvi eccessive speranze come strumento di sviluppo (Moyo 2010).

#### **1.4 Approfondimento. Il Botswana: un caso di emancipazione dagli aiuti.**

Esistono casi di Paesi africani che dopo aver deciso di ridurre la propria dipendenza dagli aiuti hanno registrato tassi di crescita degni di nota: l'esempio più emblematico e riuscito è quello del Botswana.

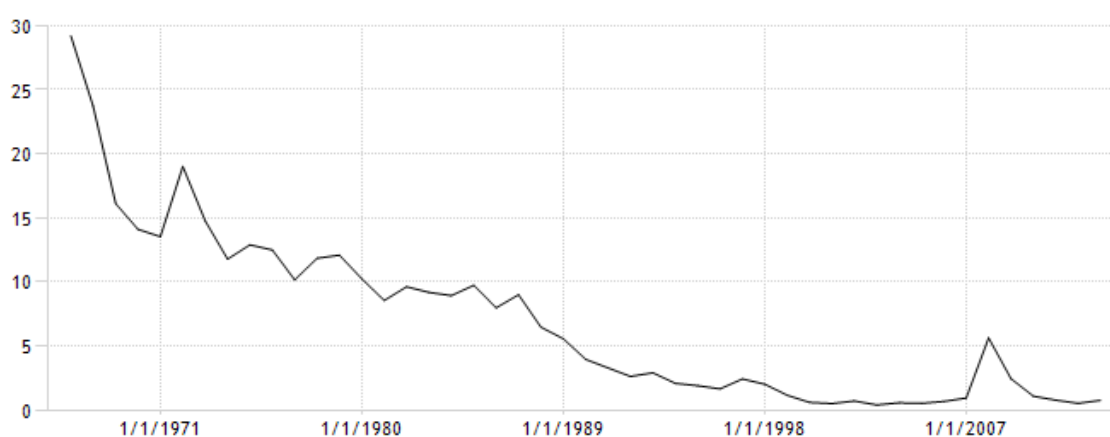
Al momento della sua indipendenza, nel 1966 il Botswana era uno dei paesi più poveri al mondo (il reddito annuale pro capite era di soli 70 dollari), ed il 60 per cento della spesa corrente del suo governo era finanziata da sovvenzioni britanniche (il rimanente 40 per cento derivava dalle entrate erariali e doganali). Il suo territorio disponeva di soli 12 chilometri di strade asfaltate, e l'agricoltura formava il 40 per cento del prodotto interno lordo (Lewin 2009).

Nei decenni successivi, la sua economia è cresciuta senza sosta, con tassi di crescita medi del 6,8 per cento tra il 1966 e il 1999, fino a raggiungere lo status di paese a reddito medio: il PIL pro capite nel 2013 è stato di \$7.315 (\$16.376 calcolato con la parità dei poteri d'acquisto).

Sebbene, come accennato sopra, subito dopo l'indipendenza più di metà della spesa pubblica provenisse da aiuti internazionali, rendere lo stato finanziariamente autosufficiente fu fin dall'inizio il principale obiettivo del governo. Ad oggi gli aiuti internazionali in Botswana, secondo i dati della Banca Mondiale, rappresentano solo lo 0,73 per cento del PIL. Il Botswana sembra infatti essere stato fin dagli anni Sessanta uno dei pochi stati africani contrari agli aiuti internazionali come soluzione ai problemi dello sviluppo (Carlsson, Somolekae, van der Walle 1997).

### ODA (Official Development Assistance) (% del PIL) in Botswana

(fonte: tradingeconomics.com)

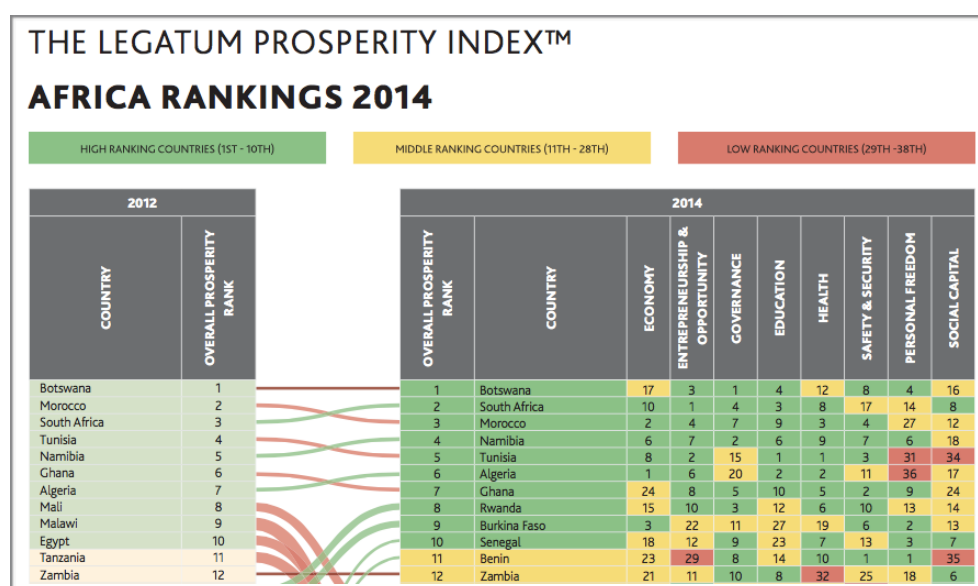


Dopo la formazione del primo governo, il neonato Ministero delle Finanze e della Pianificazione per lo Sviluppo (MFDP) del Botswana venne incaricato di redarre piani per lo sviluppo che contenessero gli obiettivi e le priorità della politica economica. I piani contenevano inoltre i progetti di sviluppo che lo stato intendeva intraprendere: ciò concedeva una certa flessibilità ai donatori internazionali che potevano scegliere quello che intendevano finanziare, e ciò permise al Botswana di evitare di essere beneficiario di aiuti *sub condicione* in contrasto con i propri obiettivi. Man mano che l'economia cresceva, trainata soprattutto dal settore dominante dell'estrazione dei diamanti, lo stato fu in grado di finanziare i propri progetti di sviluppo con le proprie risorse (Carlsson et al. 1997).

Buone politiche fiscali e macroeconomiche hanno permesso di mantenere sempre l'inflazione sotto il 15 per cento, e di ottenere consistenti avanzi di bilancio, prudentemente investiti dalla

Banca del Botswana sin da metà anni Ottanta. I profitti dei citati investimenti costituiscono oggi la seconda maggiore entrata delle finanze dello stato (Carlsson et al. 1997).

L'imposta sul valore aggiunto è ora stabile al 12 per cento, e le imposte sul reddito variano dal 5 al 25 per cento per la fascia più alta. Negli ultimi anni l'inflazione non ha superato il 6 per cento, e quando nel 2013 è calata di due punti la Banca del Botswana ha ritenuto opportuno abbassare i tassi di interesse di un punto percentuale. Il governo inoltre ha sempre portato avanti una politica del debito molto prudente, ovvero limitando la somma tra debito domestico e estero (incluso quello garantito dal governo) al 20 per cento del PIL, e non ha mai sfiorato il limite, neanche in condizioni di forte crisi, come ad esempio nel 2009 quando la domanda di diamanti è drasticamente calata (fonte: Botswana Economic Outlook, 2014). Il report della Banca Mondiale "Doing Business 2014", inoltre, classifica il "business environment" del Botswana come uno dei migliori in Africa, e il Legatum Institute, nell'African Prosperity Report del 2014 mette il Botswana al primo posto della sua classifica (vedi sotto).



(fonte: Africa Prosperity Report, 2014)

Nonostante si possa pensare che la prosperità del Botswana derivi dalla sua ricchezza di risorse naturali, è stato dimostrato da Sachs e Warner (1995) che essere una nazione esportatrice di risorse naturali o minerali paradossalmente riduce le sue prospettive di

sviluppo. E' vero, la scoperta di minerali (nel caso del Botswana) o un aumento dei prezzi internazionali degli stessi porta ad un incremento delle entrate del governo, ma la spesa e i consumi rivolti a beni prodotti in loco porteranno al già citato fenomeno del "male olandese", che genera un circolo vizioso di apprezzamento della moneta e quindi di riduzione delle esportazioni. Questo problema è stato aggirato dal Botswana grazie innanzitutto ad investimenti in infrastrutture e capitale umano, in secondo luogo limitando la diffusione di enti statali e parastatali (che impiegano solo il 5 per cento della forza lavoro) ed infine evitando politiche di sostituzione alle importazioni (far parte dell'Unione Doganale dell'Africa Meridionale ha significato mantenere bassi i dazi ma anche evitare molte delle inefficienze e dei deficit strutturali derivanti dal coinvolgimento dello Stato nella produzione di beni) (Lewin 2009).

Il problema della volatilità dei prezzi dei minerali è stato tenuto sotto controllo dal governo scindendo la spesa pubblica dalle entrate derivanti dai diamanti e istituendo fondi di risparmio: il Public Service Debt Management Fund e il Revenue Stabilization Fund.

Il risparmio del settore pubblico è stato positivo in tutti gli anni tra il 1975 e il 1996, fluttuando tra il 10 e il 40 per cento del PIL.

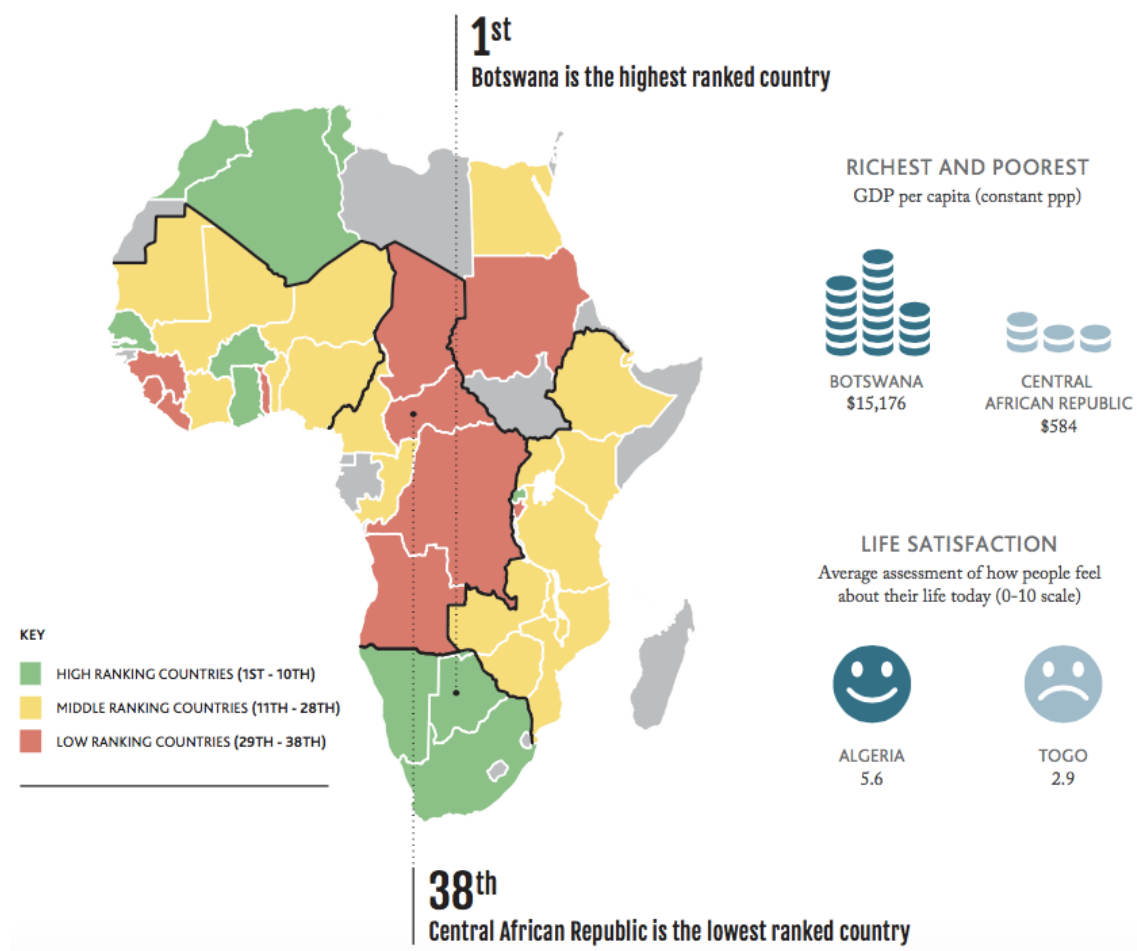
Per quanto riguarda la politica interna, Collier e Hoeffler in uno studio pubblicato nel 2004 affermano che sembra esserci una forte tendenza ai conflitti militari armati nelle economie dipendenti dalle risorse: la brama di detenere il controllo su un'enorme fonte di ricchezza è stata la causa di molti colpi di stato. La popolazione relativamente omogenea del Botswana ha invece permesso di evitare lotte per il potere, e il governo, tradizionalmente ispirato alla pratica tribale *Tswana* della "consultazione", si è sempre distinto per la trasparenza, per il rispetto dei diritti della proprietà, e per la concezione della politica come servizio e non come lo strumento di un gruppo di individui per soddisfare i propri interessi particolari (Lewin 2009).

I problemi in Botswana sicuramente non mancano: l'AIDS è diffuso (il Ministero della Sanità gli ha però dedicato il programma di cure più efficiente dell'Africa: i medicinali sono distribuiti infatti al 98% dei colpiti dalla malattia), il 19,8% della popolazione vive ancora al di sotto della soglia di povertà, e c'è molta disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza (l'indice di Gini si attesta sullo 0,61).

Il Botswana è stato però sempre libero da cleptocrazie e conflitti civili; ha implementato buone politiche economiche, inclusa una politica fiscale iper-prudente, e ha saputo prevenire la volatilità tipica delle economie dipendenti dalle risorse. Gli investimenti in capitale fisico e

umano, e un vasto sviluppo delle infrastrutture hanno permesso di aumentare considerevolmente la produttività e l'attrattività per gli investimenti esteri.

Abbiamo visto che la chiave del successo del Botswana è stata e risiede tuttora nella buona governance e nelle efficaci politiche economiche; poiché gli esperti stimano che l'estrazione di diamanti potrà continuare ad alimentare le casse dello stato solo fino al 2029, il governo, dopo aver dato prova nel corso dei decenni di aver saputo fare a meno degli aiuti internazionali, dovrà dimostrare di essere in grado di guidare la nazione nella transizione verso un'economia diversificata.



(fonte: Africa Prosperity Report, 2014)

## Capitolo 2

### Un'alternativa al modello degli aiuti: gli Investimenti Esteri Diretti (IED)

Come accennato nell'introduzione, l'intento del mio lavoro è quello di approfondire l'efficacia di una delle ricette per lo sviluppo proposte dalla Moyo, ovvero quella degli investimenti esteri diretti. Dopo aver definito il tema, analizzerò i principali studi effettuati sull'argomento, valutando l'eventuale contributo che gli IED apportano alla crescita economica e focalizzandomi infine sugli investimenti esteri diretti riguardanti l'Africa Subsahariana.

#### 2.1 Definizione e classificazione degli IED

Secondo la definizione del Fondo Monetario Internazionale gli IED sono “investimenti allo scopo di acquisire un interesse duraturo in un'impresa operante al di fuori dell'economia dell'investitore. L'interesse duraturo implica l'esistenza di una relazione nel lungo periodo tra l'investitore e l'impresa, e un grado significativo di influenza da parte dell'investitore sull'amministrazione sull'impresa. La proprietà di almeno il 10 per cento delle azioni aventi diritto di voto è il criterio base utilizzato per rappresentare l'influenza dell'investitore”.

Gli investimenti che non raggiungono la quota del 10 per cento vengono definiti investimenti di portafoglio (anche noti come FPI: foreign portfolio investments).

In base all'impostazione teorica tradizionale, le principali ragioni che inducono un'impresa multinazionale ad essere presente in un Paese estero attraverso gli IED sono quattro, e ciascuna di esse definisce una tipologia di investimento estero diretto:

- 1) *market seeking IED*: l'impresa è alla ricerca di nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti; questa tipologia di investimenti si traduce nella creazione di strutture di vendita in mercati distanti dal Paese di origine dell'impresa multinazionale;
- 2) *resources seeking IED* o *cost saving IED*: l'impresa è alla ricerca di mercati nei quali è possibile ottenere, come input, fattori di produzione a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle del mercato interno; l'esempio più emblematico è costituito dai *labour seeking IED*, rivolti all'ottenimento di manodopera a basso costo;



- 3) *efficiency seeking IED*: l'impresa ricerca vantaggi di efficienza attraverso la gestione accentrata di attività disperse sotto il profilo spaziale, in presenza di economie di scala (Barba, Navaretti e Venables 2006);
- 4) *strategic seeking IED*: l'impresa investe all'estero al fine di acquisire competenze nell'ambito ricerca e sviluppo; è il caso degli IED di origine europea diretti verso i distretti industriali ad alta concentrazione tecnologica degli Stati Uniti (Praussello 2006).

I *market seeking IED* vengono anche chiamati IED “orizzontali”, mentre i *resources seeking IED* vengono definiti IED “verticali”.

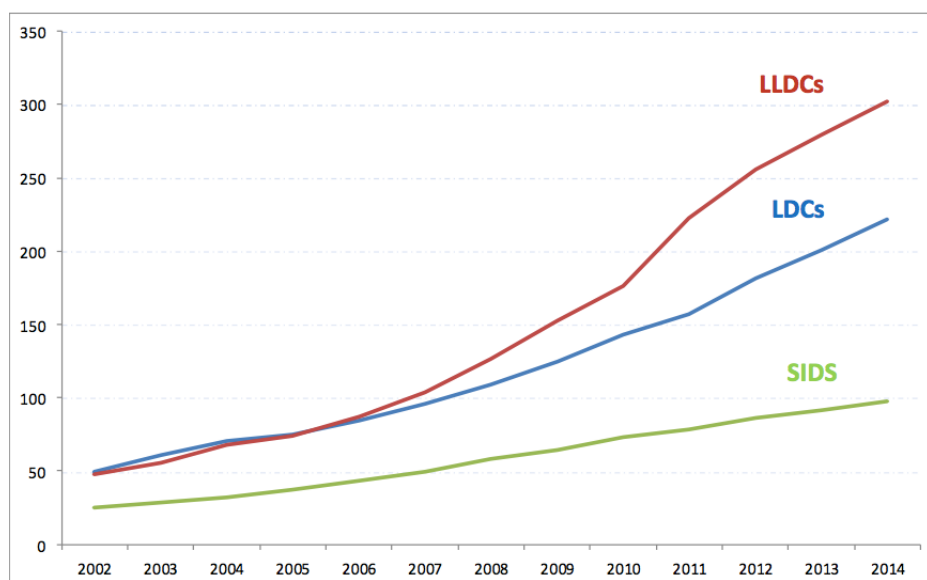
Al di là di queste categorie formali, è poi possibile individuare delle motivazioni specifiche che sono dei fattori determinanti per gli IED, e che possono riguardare sia i Paesi d'origine, sia quelli di destinazione, o i loro rapporti reciproci. La letteratura ne ha finora elencati una lunga serie: vanno dall'ampiezza di mercato e dei fattori di rischio, ai rapporti commerciali e al tasso di cambio tra Paese d'origine e quello di destinazione, dai differenziali di costo del lavoro e del credito, ai fattori istituzionali (ad esempio l'indice di corruzione), dall'entità dell'imposizione fiscale ai fattori di agglomerazione, come la misura del capitale umano o la dotazione infrastrutturale del Paese ricevente (Praussello 2008). Altri fattori determinanti possono essere i costi di trasporto, gli incentivi finanziari, la presenza di barriere protezionistiche e, citato per ultimo ma non per questo meno importante, un ambiente più o meno favorevole agli investimenti (il cosiddetto “business climate”).

Secondo il *Paradigma OLI*, teorizzato dall'economista John Dunning, gli IED vengono effettuati quando risulta conveniente mettere a frutto vantaggi proprietari di tipo organizzativo (*ownership*), sfruttando i vari punti di forza caratteristici della delocalizzazione (*location*), e mediante transazioni non di mercato ma interne all'impresa, valorizzando le proprie risorse idiosincratiche attraverso la costituzione di filiali invece che ricorrere all'*outsourcing* (*internalisation*).

Nel 2006, i flussi globali di investimenti diretti balzarono alla cifra record di 1,4 trilioni di dollari. Globalmente, nei Paesi in via di sviluppo i flussi di IED hanno sfiorato i 400 miliardi di dollari (Moyo 2010).

Di seguito riporto un grafico che evidenzia l'andamento crescente dei flussi di IED verso i paesi in via di sviluppo nell'ultimo decennio.

(in miliardi di dollari)



(fonte: *Global Investment Trend Monitor*; UNCTAD, 2015)

### Legenda

*LLDCs: Landlocked Developing Countries*

*LDCs: Least Developed Countries*

*SIDS: Small Island Developing States*

## 2.2 Effetti degli IED sull'economia del Paese beneficiario

In base alla teoria economica prevalente, gli investimenti esteri diretti possono rappresentare un potente motore per la crescita sia dei Paesi che li effettuano sia di quelli che li ricevono, con ricadute positive in termini di produzione di reddito e di incremento di occupazione a livello sia locale che nazionale (Praussello 2008).

Per quanto riguarda gli effetti diretti degli IDE in entrata troviamo l'aumento della domanda di lavoro, della spesa in ricerca e sviluppo e soprattutto l'espansione degli investimenti (*capital augmenting effect*), attraverso il risparmio veicolato dal canale estero, dato che in

seguito all'afflusso di IDE l'economia locale dispone di una maggiore quantità di capitale (Praussello 2008).

Ecco invece alcuni effetti indiretti: la produttività del capitale fisico può aumentare come conseguenza dell'ampliamento della varietà dei beni intermedi e delle attrezzature produttive; la qualità della forza lavoro e del capitale umano in generale può essere perfezionata con l'acquisizione di "know how" e tecniche di *management* provenienti dall'estero; può incrementare anche la produttività totale dei fattori, grazie al trasferimento di nuove tecnologie.

Gli effetti indiretti che abbiamo appena elencato (che vanno a vantaggio dell'intera economia locale) vengono anche definiti *spillovers* o esternalità, e dipendono dal fatto che le imprese multinazionali non possono di fatto impedire del tutto il trasferimento delle conoscenze (Kokko 1994).

Gli *spillover* possono essere di tipo orizzontale o intrasettoriali, oppure verticale o intersettoriali, a seconda che riguardino conoscenze tecniche specifiche e proprie del settore, o conoscenze di tipo generale, che investono i rapporti che le affiliate delle multinazionali intrattengono con i fornitori o le imprese che acquistano i loro prodotti (Clyde et al. 2005). La distinzione è rilevante per l'analisi dell'impatto degli IED sulla crescita: nel primo caso le multinazionali hanno tutto l'interesse a evitare fughe di informazioni che potrebbero essere sfruttate dalle imprese concorrenti; nel secondo possono addirittura voler rendere partecipi i fornitori e i clienti delle loro conoscenze tecniche generali, in vista di un miglior coordinamento delle attività e quindi di profitti più elevati (Praussello 2008).

Le esternalità possono essere trasmesse all'economia ricevente in quattro diversi modi: tramite processi di imitazione, che riguardano prevalentemente il trasferimento di tecnologie; tramite l'addestramento dei lavoratori locali, che porta ad un'incremento del capitale umano; tramite l'aumento della concorrenza, in seguito all'entrata delle imprese estere nel mercato domestico; tramite l'acquisto o la vendita da parte delle imprese locali di beni intermedi o prodotti finiti all'estero, migliorando le capacità produttive.

Dal lato opposto invece, gli IDE in uscita provocano effetti positivi alla crescita dell'economia d'origine attraverso il rafforzamento delle dimensioni e della capacità competitiva delle multinazionali, attraverso i profitti generati grazie allo sfruttamento delle risorse dell'economia locale, attraverso l'aumento delle esportazioni e la maggiore spesa in investimenti in ricerca e sviluppo (Praussello 2008).

Se è indubbio che gli investimenti vadano a vantaggio delle imprese multinazionali, non sono altrettanto certi i gli effetti positivi complessivi sull'economia locale: sebbene il quadro teorico lasci chiaramente intendere che gli IED producano benefici per le economie di tutti i Paesi interessati, non si può dire altrettanto stando ai risultati delle ricerche empiriche, che a volte fanno emergere alcune ambiguità oppure attribuiscono agli IED effetti di segno negativo. Il tema è molto importante, considerando che la maggior parte dei Paesi in via di sviluppo dipendono dal capitale privato estero sotto forma di IED come principale fonte finanziaria per i loro investimenti.

La questione è stata dibattuta per oltre due decenni, ma non esistono ancora risposte univoche sul tema.

In letteratura sono presenti molteplici studi che tramite verifiche empiriche indicano una correlazione positiva tra IED e crescita economica. Balasubramanyam *et al.* (1996) dimostrano che gli effetti positivi degli IED in entrata sono presenti solo nei Paesi che perseguono una strategia di sviluppo trainata dalle esportazioni, ma non in quelli che, al contrario, adottano il modello di sostituzione delle importazioni. Borensztein *et al.* (1998) dimostrano che l'impatto positivo sui tassi di crescita dipende dalla capacità di assorbimento dell'economia ricevente, in relazione al capitale umano disponibile. Olofsdotter (1998) invece individua una relazione diretta tra l'aumento dei tassi di crescita e le caratteristiche a livello istituzionale del paese ospitante, come il grado di tutela dei diritti di proprietà e la trasparenza nell'amministrazione. Alfaro (2003) afferma che gli IED contribuiscono positivamente alla crescita quando sono indirizzati verso il settore manifatturiero, e in un altro importante studio dello stesso anno condotto con altri tre economisti (Chanda, Kalemli-Ozcan e Sayek) dimostra che gli IED contribuiscono tanto più alla crescita economica quanto più i mercati finanziari locali sono sviluppati.

Sul lato opposto, un'altra serie di studi empirici mette in forse i risultati attesi dagli IED in entrata sull'economia locale ricevente. Un primo gruppo di lavori che rientra in questa categoria non riesce a individuare relazioni significative tra le due variabili (IED e crescita), mentre altri studi provano l'esistenza di un rapporto negativo. Appartengono al primo gruppo i lavori di De Mello (1999), Evenson e Westphal (2002) e Choe (2003): accertano la presenza di legami poco robusti tra IED e crescita per i Paesi in via di sviluppo.

Legami negativi vengono invece identificati dal secondo gruppo di lavori: in particolare, Helleiner (1989) , così come Kentor (1998) citano una serie di progetti di investimento che si sono tradotti in una riduzione del prodotto nazionale dei Paesi riceventi, mentre Nachum *et al.*

(2000) mostrano la correlazione tra IED ed effetti di spiazzamento degli investimenti locali e di riduzione delle capacità innovative delle imprese nazionali.

Riporto qui sotto una tabella che riassume le posizioni degli studi più influenti e citati.

<b>Effetti degli IED sulla crescita</b>	<b>Canale</b>	<b>Autori</b>	<b>Oggetto della ricerca</b>
<b>Positivi</b>	<b>Livello di capitale umano</b>	Borensztein et al. (1998)	69 Stati in via di sviluppo (1970-1989)
		Bengoa, Sanchez - Robles (2003)	18 Stati dell'America Latina (1970-1999)
		Li e Liu (2005)	63 Stati in via di sviluppo e 21 Stati sviluppati (1970-1999)
		Vu, Gangnes e Noy (2008)	Cina e Vietnam (1985-2004)
	<b>Livello di sviluppo dei mercati finanziari</b>	Alfaro et al. (2003)	71 Stati sviluppati ed in via di sviluppo (1975-1995)
		Durham (2004)	80 Stati (1979-1998)
	<b>Assenza di barriere protezionistiche</b>	Balasubramanyam et al (1996)	46 Stati in via di sviluppo (1970-1985)
		Zhang (2001)	11 Stati in via di sviluppo in Asia e America Latina
	<b>Qualità delle istituzioni</b>	Solomon (2011)	111 Stati sviluppati e in via di sviluppo (1981-2005)
	<b>Negativi</b>	<b>Gap tecnologico</b>	Lia e Liu (2005)
<b>Dipendenza dagli investimenti esteri</b>		Kentor (1998)	79 Stati sviluppati e in via di sviluppo (1938-1990)
<b>Livello del PIL del Paese ospitante</b>		Solomon (2011)	111 Stati sviluppati e in via di sviluppo (1981-2005)
<b>Investimenti diretti al settore primario</b>		Alfaro (2003)	(1981-1999)

(fonte: rielaborazione personale)

Nonostante la presenza di alcuni casi che dimostrano l'influenza negativa degli IED sia in entrata che in uscita sui processi di crescita, nonché la possibilità teorizzata da alcuni studiosi che la crescita economica stessa sia catalizzatrice e causa dei flussi di investimenti esteri diretti, la tendenza generale sembra lasciar intendere che gli IED possano contribuire ad alimentare il prodotto interno e l'occupazione di un'economia locale, principalmente grazie agli *spillovers* di produttività da essi generati.

Inoltre, come è possibile notare dalla tabella, gli effetti positivi degli IED sulla crescita dipendono dalle molte circostanze che accompagnano gli investimenti, e dalle particolari caratteristiche economiche, sociali e politiche del paese ricevente. Per fare un esempio, secondo Solomon gli IED costituiscono un motore per la crescita tanto più le istituzioni del Paese ricevente sono trasparenti, oppure, secondo Lia e Liu, quanto più ampio è il divario tecnologico tra il Paese che investe e quello beneficiario, tanto più gli IED influiscono negativamente sui processi di crescita.

Approfondisco ora due dei più importanti e citati studi: quello di Borensztein *et al.* (1998), che associano l'efficacia degli IED alla disponibilità di capitale umano del Paese ricevente, e quello di Alfaro (2003), che studia il contributo apportato dagli IED alla crescita in relazione al settore dell'economia verso cui vengono indirizzati.

### 2.3 “In che modo gli IED influenzano la crescita economica?” - Lo studio di Borensztein, Gregorio e Lee (1998)

Come già dimostrato da molti studi, tra i quali è doveroso citare quelli di Nelson e Phelps (1996) e quello di Sogestrom (1991), la diffusione della tecnologia gioca un ruolo centrale nel processo di sviluppo economico. Findlay (1978) postula che gli investimenti esteri diretti incrementino il tasso progresso tecnologico nel Paese ricevente grazie all'uso delle tecnologie e delle pratiche manageriali più avanzate da parte delle imprese multinazionali straniere. Detto ciò, secondo Borensztein, Gregorio e Lee, l'applicazione di queste tecnologie più avanzate richiede la presenza di un livello sufficiente di capitale umano nel Paese ricevente.

Gli autori hanno testato gli effetti degli IED sulla crescita economica analizzando dati riguardanti i flussi di IED dai Paesi industrializzati verso 69 Paesi in via di sviluppo, per un periodo di due decenni, dal 1970 al 1989. I loro risultati mostrano come gli IED siano un importante veicolo per il trasferimento di tecnologie, contribuendo alla crescita economica di più di quanto non facciano gli investimenti interni. L'evidenza empirica dimostra che

comunque non sussiste alcun effetto di spiazzamento degli investimenti domestici, dovuto alla concorrenza delle imprese multinazionali estere con le imprese locali, anzi: gli autori trovano che all'incremento di un dollaro dei flussi in entrata di IED, corrisponde un incremento di più di un dollaro degli investimenti totali nell'economia locale. Inoltre, trovano che ci sia un effetto di forte complementarità tra IED e capitale umano, e che il contributo degli IED alla crescita sia intensificato dal livello di capitale umano presente nel Paese ricevente. Sembra inoltre che il principale canale attraverso cui gli IED contribuiscano alla crescita sia il progresso tecnologico, piuttosto che l'accumulazione di capitale nell'economia ricevente.

Esistono molte fonti di dati e statistiche sugli investimenti esteri diretti. Due pubblicazioni del Fondo Monetario Internazionale mettono a disposizione dati sugli IED netti e lordi (sono l'"International Financial Statistics" e il "Balance of Payments Statistics"). Gli IED netti si riferiscono agli investimenti esteri diretti in entrata al netto di quelli in uscita. Un'altra pubblicazione dell'OCSE, chiamata "Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries", conteggia i flussi di IED dai paesi membri dell'OCSE verso Paesi in via di sviluppo. "Ci è sembrato più appropriato utilizzare i dati che si riferiscono agli IED lordi perché siamo interessati agli effetti degli investimenti esteri diretti nel Paese ricevente causati dal trasferimento di conoscenze e altre esternalità; in più, non ci saremmo aspettati che gli IED in uscita producessero effetti negativi sulla crescita del Paese investitore" (Borensztein et al. 1998). La misura della crescita economica è rappresentata dal PIL pro capite medio di ciascun decennio, dal 1970 al 1979 e dal 1980 al 1989. Per definire lo stock di capitale umano disponibile è stato usato il modello di Barro e Lee (1994), che riporta il livello medio di anni di scuola secondaria frequentati.

La Tabella 1 offre alcuni interessanti risultati. La regressione 1.1 del modello elaborato da Borensztein mostra come gli IED esercitino un impatto positivo sulla crescita economica, tenendo conto del reddito iniziale, della disponibilità di capitale umano, della spesa pubblica e dell'incidenza del mercato nero negli scambi internazionali. In questo caso però il coefficiente degli IED non è statisticamente rilevante. Includendo invece l'interazione tra IED e capitale umano notiamo un incremento della performance complessiva. Nella regressione 1.2 la variabile IED viene sostituita con il prodotto tra IED e dotazione di capitale umano, e ne risulta un coefficiente positivo e altamente significativo a livello statistico. Inserendo nel modello gli IED e la misura del capitale umano individualmente, è possibile inoltre provare se queste due variabili influiscono sulla crescita da sole o tramite il termine di interazione.

Independent variable	Regression number		
	1.1	1.2	1.3
	Coefficient (standard error)		
Log (initial GDP)	-0.0124 (0.0040)	-0.0126 (0.0043)	-0.0122 (0.0039)
Schooling	0.0162 (0.0044)	0.0142 (0.0043)	0.0128 (0.0045)
Government consumption	-0.0969 (0.0339)	-0.0870 (0.0330)	-0.0811 (0.0333)
Log (1 + black market premium)	-0.0183 (0.0055)	-0.0180 (0.0054)	-0.0185 (0.0054)
FDI	0.6590 (0.4689)		-0.8489 (0.7203)
FDI*schooling		1.0659 (0.3850)	1.6231 (0.6086)
periods (No. of obs.)	0.08(69)	0.10(69)	0.08(69)
Education threshold (No. countries > threshold)			0.52 (46)

**Tabella 1 | IED e crescita del PIL pro capite (1970-1989)**

(fonte: *How does foreign direct investment affect economic growth?* E. Borensztein, J. De Gregorio, J-W. Lee, 1998)

Questo è il caso della regressione 1.3, che mostra che il coefficiente della variabile corrispondente agli IED è negativo (sebbene tale negatività non sia significativa), mentre il termine di interazione è positivo.

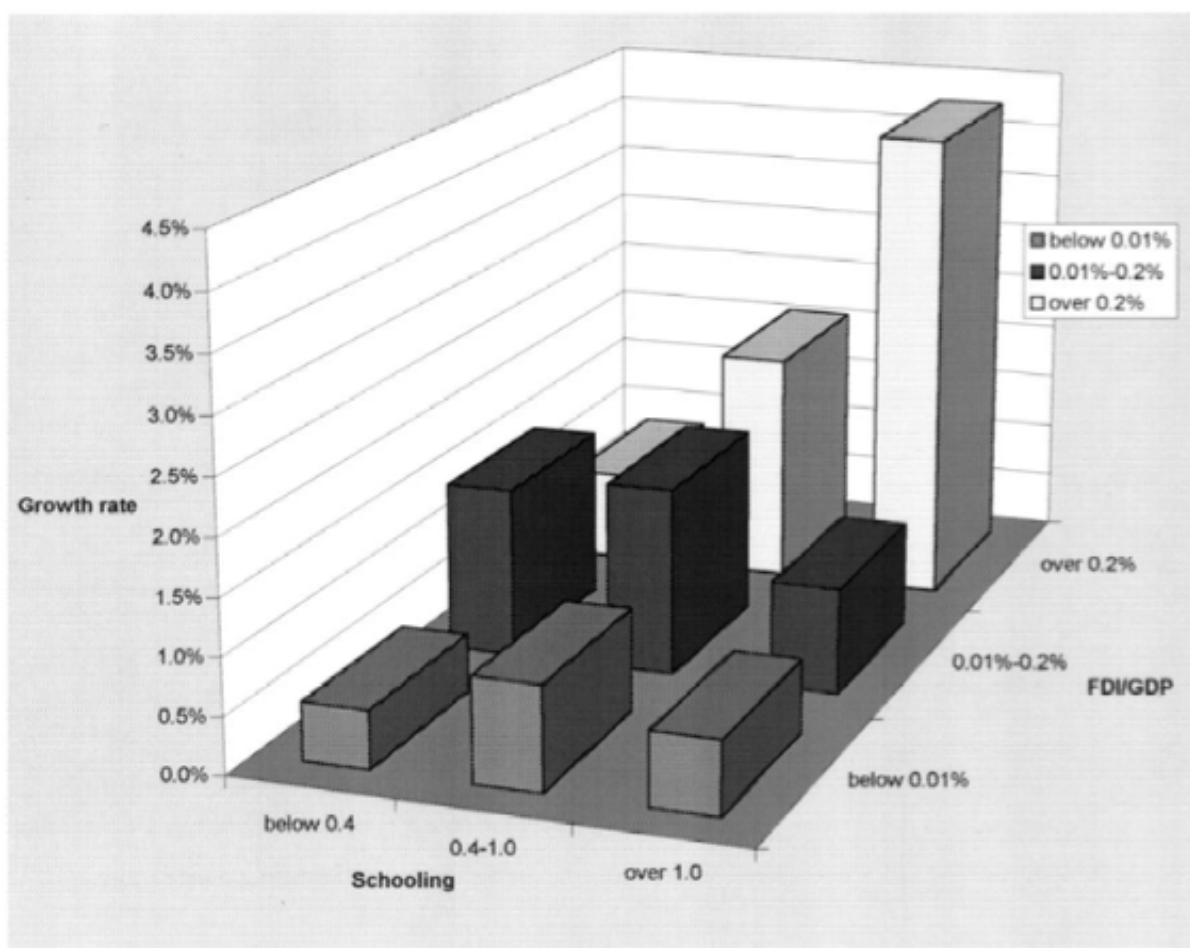
I valori dei coefficienti della regressione indicano che tutti i Paesi con un livello di istruzione superiore a 0,52 ricaveranno benefici dagli investimenti esteri diretti. Un esempio riportato dagli autori che illustra un indice del livello di istruzione pari a 0,52 è il seguente: il 10 per cento della popolazione sopra i 25 anni di età ha frequentato la scuola secondaria; fuori da questo gruppo, il 75 per cento ha completato la scuola secondaria (che ipotizzano duri 6 anni), e i rimanenti hanno frequentato solo il primo ciclo (3 anni). Pertanto, il livello di istruzione secondaria sarà:  $0,10 \times [3 \times 0,25 + 6 \times 0,75] = 0,52$ .

Nella ricerca di Borensztein, Gregorio e Lee, 46 Stati su 69 superano questa soglia nel 1980.



La complementarità tra IED e il livello di capitale umano, misurato dal livello di istruzione, è illustrato nel grafico sottostante. L'insieme dei 69 Paesi in via di sviluppo è stato diviso in nove gruppi (3 x 3) in relazione ai livelli di investimenti e capitale umano.

Gli Stati appartenenti al gruppo caratterizzato dai più alti livelli di queste due variabili hanno registrato una crescita media del 4,3 percento all'anno durante il primo decennio. Per contro, i Paesi all'altro estremo sono cresciuti solo dello 0,64 percento nello stesso periodo. Il grafico mostra inoltre che, dato un livello di capitale umano fissato, un incremento degli IED innalza il tasso di crescita del reddito pro capite, eccetto che per le economie con un livello di scolarizzazione eccessivamente basso.



**Figura 1 | Investimenti Esteri Diretti, Livello di Istruzione e Crescita**

(fonte: *How does foreign direct investment affect economic growth?* E. Borensztein, J. De Gregorio, J-W. Lee, 1998)

#### 2.4 *“Investimenti Esteri Diretti e Crescita : il settore conta?” - Lo studio di Alfaro (2003)*

La ricerca effettuata da Alfaro mostra come i benefici apportati dagli IED alla crescita varino considerevolmente a seconda che si analizzi l'effetto degli investimenti esteri diretti sulla crescita nel settore primario, secondario e in quello dei servizi. La sua analisi empirica suggerisce che gli IED esercitino un effetto ambiguo sulla crescita. Se diretti al settore secondario hanno un effetto positivo, negativo invece se diretti al settore primario. I risultati relativi al settore terziario sono ambivalenti.

I risultati del suo lavoro ricalcano quelli di numerosi altri studi. Findlay (1978), che studia il modo tramite cui gli IED riescono a trasferire la tecnologia, fa riferimento ai flussi di investimenti verso il settore manifatturiero e dei servizi piuttosto che a quello primario. Hirschman (1958) afferma che non tutti i settori hanno il potenziale per assorbire la tecnologia estera o per creare collegamenti con il resto dell'economia; evidenzia come questi collegamenti siano “deboli in agricoltura e nell'attività estrattiva”.

Alfaro ha raccolto i dati riguardanti 47 Paesi da diverse fonti. Per i Paesi membri dell'OCSE i dati derivano dall'“OECD's International Direct Investment Statistics Yearbook”, che contiene informazioni dettagliate sugli investimenti esteri diretti divisi per settore; per gli altri Stati i dati provengono dai vari World Investment Report pubblicati dal 1993 al 2000 dall'UNCTAD, e coprono un arco di tempo che va dal 1981 al 1999.

La letteratura macroeconomica si è quasi sempre focalizzata sui flussi totali di IED, in parte a causa di carenza di dati disponibili. Il lavoro di Alfaro mostra invece che non tutte le forme di investimenti esteri diretti apportino benefici all'economia ricevente. Questo potrebbe suggerire di differenziare gli incentivi per attirare gli IED, arrivando anche disincentivarli, come nel caso degli investimenti diretti al controllo di risorse naturali.

Nella tabella 1 osserviamo, come già anticipato, che i flussi di IED verso il settore primario hanno un effetto negativo e significativo sulla crescita. Il risultato include anche l'influenza di altre determinanti della crescita, che contribuiscono mediamente per il 5 per cento. L'effetto negativo apportato dagli investimenti alla crescita varia dal -0,28 al -0,13 per cento.

La tabella 2 riguarda il settore secondario, e qui i risultati sono opposti: gli IED nel settore manifatturiero sembrano avere un impatto positivo e rilevante sulla crescita, con coefficienti che oscillano tra lo 0,7 e l'1,6 per cento.

La tabella 3 presenta i risultati per gli IED nel settore dei servizi. In generale l'effetto prodotto sembra essere positivo, ma la positività in molti casi è scarsamente significativa.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Initial GDP	-0.0194 (-3.009)	-0.0276 (-4.272)	-0.0082 (-2.032)	-0.0497 (-5.823)	-0.0409 (-4.978)	-0.0155 (-3.156)	-0.0533 (-6.864)	-0.0393 (-4.828)
Inflation	-0.0192 (-3.668)				-0.0087 (-1.544)	-0.0170 (-3.020)		-0.0108 (-2.516)
PRCREDBANK		0.0425 (3.277)			0.0065 (0.585)		0.0277 (2.584)	
Investment			0.1365 (4.197)		0.0934 (3.133)	0.1291 (4.273)		0.1005 (3.300)
INSTQUAL				0.0268 (5.520)	0.0179 (3.283)		0.0219 (4.080)	0.0180 (3.396)
FDIPRIM	-0.2858 (-2.571)	-0.2089 (-2.121)	-0.0914 (-1.033)	-0.1826 (-2.163)	-0.1371 (-2.017)	-0.1585 (-1.616)	-0.1830 (-2.681)	-0.1395 (-2.105)
Observations	47	47	47	47	47	47	47	47
R <sup>2</sup>	0.235	0.320	0.379	0.446	0.635	0.499	0.535	0.632

**Tabella 1 | Crescita e IED nel Settore Primario**

(fonte: *Foreign Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Alfaro 2003)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Initial GDP	-0.0098 (-1.843)	-0.0177 (-2.728)	-0.0023 (-0.643)	-0.0384 (-3.803)	-0.0325 (-3.715)	-0.0093 (-2.358)	-0.0428 (-4.489)	-0.0310 (-3.545)
Inflation	-0.0175 (-3.989)				-0.0096 (-1.784)	-0.0162 (-3.441)		-0.0113 (-2.735)
PRCREDBANK		0.0364 (3.061)			0.0052 (0.465)		0.0265 (2.534)	
Investment			0.1153 (3.428)		0.0880 (2.934)	0.1098 (3.608)		0.0936 (3.072)
INSTQUAL				0.0225 (4.283)	0.0148 (2.609)		0.0182 (3.112)	0.0148 (2.716)
FDIMANUF	1.6595 (4.081)	1.4278 (4.267)	1.2393 (3.415)	0.9517 (1.968)	0.7441 (2.599)	1.1838 (3.384)	0.8711 (2.472)	0.7557 (2.591)
Observations	47	47	47	47	47	47	47	47
R <sup>2</sup>	0.401	0.441	0.471	0.490	0.661	0.580	0.571	0.659

**Tabella 2 | Crescita e IED nel Settore Secondario**

(fonte: *Foreign Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Alfaro 2003)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Initial GDP	-0.0166 (-2.533)	-0.0252 (-4.815)	-0.0066 (-1.627)	-0.0489 (-5.170)	-0.0396 (-4.782)	-0.0135 (-2.861)	-0.0504 (-6.033)	-0.0380 (-4.383)
Inflation	-0.0188 (-3.709)				-0.0079 (-1.357)	-0.0168 (-3.084)		-0.0108 (-2.488)
PRCREDBANK		0.0467 (3.579)			0.0090 (0.665)		0.0306 (2.531)	
Investment			0.1363 (4.155)		0.0922 (3.082)	0.1295 (4.293)		0.1019 (3.353)
INSTQUAL				0.0268 (5.333)	0.0174 (2.990)		0.0206 (3.415)	0.0178 (3.249)
FDISERV	0.1322 (1.443)	0.2411 (3.265)	0.0966 (1.201)	0.0134 (0.223)	0.0582 (0.793)	0.1039 (1.408)	0.1148 (1.568)	0.0332 (0.661)
Observations	47	47	47	47	47	47	47	47
R <sup>2</sup>	0.237	0.363	0.386	0.440	0.634	0.504	0.540	0.630

**Tabella 3 | Crescita e IED nel Settore Terziario**

(fonte: *Foreign Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Alfaro 2003)

## Capitolo 3

### IED e crescita: il caso dell'Africa Subsahariana

Come ho affermato nell'introduzione, lo scopo del mio lavoro è capire se gli IED fino ad oggi affluiti nei paesi dell'Africa subsahariana abbiano contribuito a generare crescita economica, per poter affermare se costituiscono uno strumento finanziario la cui promozione da parte dei governi africani sia auspicabile.

Nel corso dell'analisi appena conclusa si è potuto capire come gli IED possano influire positivamente sulla crescita economica, e sebbene alcuni studi affermino il contrario la maggior parte della letteratura tende a sottolineare i meccanismi virtuosi da essi innescati.

Approfondiamo ora il tema spostando lo sguardo sul caso dell'Africa subsahariana.

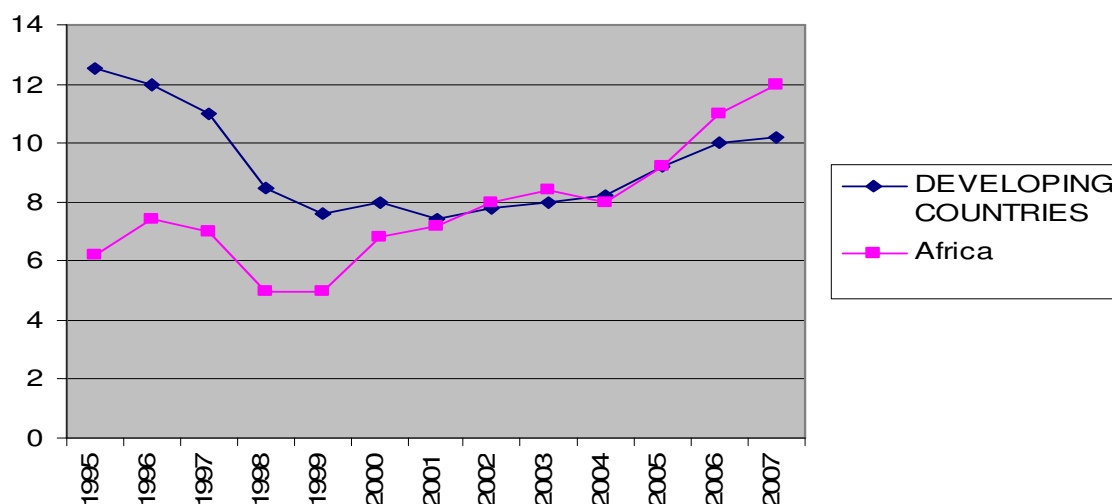
Negli ultimi vent'anni gli investimenti esteri diretti hanno costituito la più importante fonte di finanziamento estero nei Paesi in via di sviluppo, ed in particolare in quelli della regione subsahariana. L'importanza di questo tipo di investimenti ha fatto sì che tutti i Paesi africani abbiano promosso politiche per attrarli (Mwilima 2003): la maggior parte dei governi ha infatti istituito delle Agenzie per la Promozione degli Investimenti (IPAs); enti come questi possono far incrementare il flusso di IED creando un'immagine positiva del Paese nei confronti dei potenziali investitori stranieri. Nel 2006 circa 40 Stati africani hanno introdotto 57 nuove misure per attrarre gli IED, delle quali 49 hanno sortito gli effetti sperati (UNCTAD, 2007).

La quasi totalità delle economie in via di sviluppo preferisce gli IED ad altre forme di capitale privato estero perché li considera più efficaci nella creazione di nuovi posti di lavoro, nel trasferimento di tecnologie e nell'aumento della produttività. Gli IED hanno provato di essere relativamente stabili e meno sensibili alle fluttuazioni economiche rispetto agli investimenti di portafoglio, che molti hanno additato come causa della crisi economica asiatica del 1997 (Kamara 2013). Secondo Alfaro (2003), il flusso degli investimenti esteri diretti è stato incentivato dagli Stati africani a partire dagli anni Ottanta per fronteggiare la crisi del debito.

L'Africa subsahariana ha registrato un importante incremento dei flussi di IED nell'ultimo decennio, che nel quinquennio 2006-2010 ha visto la regione essere destinataria del doppio degli investimenti rispetto a quello precedente: dai 14,9 miliardi di dollari medi annui, si è passati a 30,3 miliardi.

Nonostante gli sforzi dei *policymakers* e nonostante le cifre record degli ultimi anni, l'intero continente non sta attraendo tanti IED come le sue potenzialità farebbero supporre. La quota

africana degli investimenti totali esteri indirizzati ai Paesi in via di sviluppo è diminuita nel corso degli anni: dal 19 percento del 1979 al 9 percento di fine anni Ottanta, fino al 3 percento dei giorni nostri (Kamara 2013), sebbene la redditività degli investimenti in Africa abbia raggiunto nel 2007 un picco del 12%, il valore più alto tra i Paesi in via di sviluppo.



### Redditività degli investimenti esteri diretti (%)

(fonte: UNCTAD 2008)

Un fatto che desta preoccupazione è che la stragrande maggioranza degli IED verso l’Africa subsahariana è rivolta al settore del petrolio e del gas naturale, e come abbiamo appena capito dal lavoro di Alfaro, gli investimenti diretti al settore primario non fanno incrementare i tassi di crescita. I flussi di IED rivolti al settore manifatturiero crescono molto lentamente a livello africano, e nella regione subsahariana ancora di più.

La diversificazione dal settore primario a quello secondario e terziario è stata finora pubblicizzata come la strategia più consona per promuovere lo sviluppo dell’Africa subsahariana, dove un impressionante 16 percento dei flussi totali di IED è rivolto al petrolio e al gas naturale della Nigeria (Adams 2009).

E’ stato dimostrato che l’alta inflazione e la valuta instabile sono le principali ragioni che impediscono all’Africa subsahariana di attrarre più investimenti (Rogoff e Reinhart 2003). Oltre alle due ragioni appena elencate, un altro importante fattore che limita i flussi di IED è la carenza di infrastrutture. I costi di produzioni infatti sono inferiori in Stati con infrastrutture

ben sviluppate, ed è noto che le multinazionali preferiscano investire in Paesi dotati di strade facilmente percorribili e di forniture di energia elettrica stabili (Kamara 2013).

Un report dell'OCSE del 2002 attribuisce il fallimento dei Paesi subsahariani nell'attrarre investimenti ad un mix di inadeguate politiche economiche, servizi di scarsa qualità, eccessivo protezionismo e problemi di legittimazione politica.

Tralasciando ora i potenziali investimenti che per varie ragioni non sono affluiti agli Stati del Subsahara, concentriamoci sul contributo che gli IED fino ad oggi effettuati hanno dato alle economie subsahariane.

Riporterò pertanto i risultati dei due principali studi condotti sull'argomento.

Il primo studio, del 2013, si intitola *“Investimenti Esteri Diretti e crescita nell’Africa Subsahariana: quali sono i canali?”* ed è opera dell'economista statunitense Yusuf Kamara.

Il suo lavoro investiga gli effetti di quattro fattori - capitale umano, sviluppo dei mercati finanziari, infrastrutture ed istituzioni - che possono influire nella relazione tra IED e crescita economica, analizzando 44 Stati dell’Africa Subsahariana per il periodo che va dal 1981 al 2010.

La premessa concettuale dell'autore è questa: “dal momento che gli IED continuano a rappresentare la quota più importante del flusso totale di investimenti verso questa regione, capire quali siano i canali attraverso i quali gli IED possono contribuire alla crescita è cruciale per la definizione delle politiche di sviluppo nella regione subsahariana”. Secondo Kamara, nonostante molti tra questi Paesi continuino ad occupare le posizioni più basse nella classifica dell'Indice di Sviluppo Umano, la regione ha tutto il potenziale per incrementare i tassi di crescita dell'economia e ciò potrebbe essere ottenuto sfruttando le sue risorse naturali e il suo capitale umano, combinato con le giuste tipologie di investimenti esteri diretti.

I dati relativi al PIL necessari per lo studio empirico provengono dal documento “World Bank’s World Development Indicators (2013), mentre quelli relativi ai flussi di IED derivano dai database dell’UNCTAD. Per quanto riguarda l’analisi del capitale umano, Kamara si basa sullo stesso studio utilizzato da Borensztein, ovvero quello di Barro e Lee del 1994.

Il risultato principale della ricerca di Kamara è che complessivamente gli IED promuovano la crescita nell’Africa Subsahariana.

Inoltre, l’incremento del capitale umano, il miglioramento delle istituzioni e il potenziamento delle infrastrutture sortiscono tutti un effetto positivo e significativo nella relazione tra IED e crescita economica, mentre lo sviluppo del settore finanziario influisce in maniera ambigua.

L’autore ha utilizzato tre indicatori per definire lo sviluppo finanziario: l’offerta di moneta, il

credito proveniente dal settore bancario e il credito rivolto al settore privato, tutti posti in rapporto al PIL. I primi due producono effetti positivi nella relazione tra IED e tassi di crescita, mentre il terzo sortisce l'effetto opposto; è pertanto azzardato affermare che l'effetto complessivo sia positivo.

Le istituzioni sono state definite dall'indicatore della stabilità del governo e da quello del livello di corruzione. L'implemento della qualità delle istituzioni porta ai risultati più consistenti a livello di crescita.

Il secondo studio si intitola: *“L'impatto degli IED sulla crescita nei Paesi in via di sviluppo: l'esperienza africana”* ed è opera dell'economista Adewumi (2006).

Vengono selezionati undici Paesi sulla base dei seguenti criteri: tasso di crescita, stabilità della valuta, popolazione ed estensione geografica. L'inclusione di dati che fanno riferimento ai flussi di IED provengono dai database dell'UNCTAD, mentre quelli per le altre variabili vengono dai database delle Nazioni Unite. I dati coprono gli anni che vanno dal 1970 al 2003 (eccetto che per il Botswana, per il quale i dati disponibili partono dal 1975).

Nel modello di regressione lineare di Adewumi, la crescita economica misurata dal tasso di crescita del PIL è la variabile dipendente, mentre il flusso in entrata degli investimenti esteri diretti è la variabile indipendente.

Il risultato per l'Angola mostra che l'incremento di un'unità di IED contribuisce ad aumentare il tasso di crescita del PIL dell'1.089 percento. Il risultato più significativo lo ottiene il Burkina Faso, nel quale gli IED giocano un ruolo molto importante nella crescita: nel suo caso un aumento di un'unità degli investimenti esteri diretti porta ad aumentare la crescita del PIL dell'11 percento.

Degli undici Paesi osservati, otto mostrano un coefficiente stimato positivo per gli IED. Questi Stati sono: Angola, Botswana, Burkina Faso, Repubblica Centrafricana, Egitto, Mali, Nigeria, e la Repubblica del Benin. Solo l'Egitto non fa parte dell'Africa subsahariana. Le tre nazioni con un coefficiente stimato negativo sono: Sud Africa, Costa d'Avorio e Tunisia.

Il generale contributo positivo riscontrato suggerisce che gli investimenti esteri diretti costituiscano una delle principali determinanti della crescita economica.

Possiamo concludere che gli IED non siano necessari in quegli Stati che non registrino coefficienti stimati positivi per gli investimenti? No, secondo Lensink e Morrissey (2006), per la seguente ragione: l'impatto degli IED sulla crescita economica non è sempre quantitativamente misurabile, ad esempio per quanto riguarda il trasferimento di conoscenze,



tecnologie e immagine del Paese beneficiario, e ci potrebbe volere molto tempo prima che queste variabili influenzino lo sviluppo dell'economia.

E' opportuno infine citare lo studio di Lumbila (2005), che, analizzando dati riferiti a 47 economie africane, afferma che gli IED esercitino un'influenza positiva e significativa sulla crescita, e quello di Andreas (2006), che giunge alle medesime conclusioni.

## Conclusioni

La lettura del saggio “La carità che uccide” dell’economista zambiana Dambisa Moyo ha suscitato in me una forte curiosità, che mi ha spinto ad approfondire l’argomento e a cercare di capire se effettivamente il sistema di prestiti concessionali e sovvenzioni diretti all’Africa subsahariana abbia contribuito a rallentare la crescita economica della regione.

Dopo aver definito cosa si intende per aiuti ai Paesi in via di sviluppo, li ho classificati in base alle varie tipologie e ho offerto una panoramica storica dei flussi diretti al continente fin dal secondo dopoguerra. Ho analizzato i vari studi dedicati all’argomento, e, ad eccezione di alcuni sporadici casi, la tendenza generale sembra sia quella di diffidare degli aiuti come strumento promotore di uno sviluppo economico duraturo. Perfino il Fondo Monetario Internazionale ha manifestato la sua sfiducia nei confronti di questa tipologia di trasferimenti. Un problema intrinseco agli aiuti è la loro condizionalità: molto spesso i vincoli posti all’elargizione di sovvenzioni mal si accompagna con le reali esigenze del Paese ricevente.

Le motivazioni economiche alla base degli studi analizzati si ripetono nei lavori di quasi tutti gli autori: gli aiuti favoriscono la riduzione del risparmio e degli investimenti interni e esteri, producono un aumento dell’inflazione, riducono le esportazioni e generano problemi di assorbimento dei flussi in questione.

Le motivazioni politiche adducono alla diffusa corruzione dei governi dei Paesi beneficiari e alle istituzioni troppo poco sviluppate per saper sfruttare le potenzialità di trasferimenti monetari ingenti, che spesso finiscono letteralmente nelle tasche del dittatore di turno o dell’esercito di funzionari al suo servizio.

Ho poi approfondito il caso del Botswana, protagonista di uno sviluppo economico di considerevole rilevanza, e promotore di politiche macroeconomiche che dovrebbero essere prese ad esempio dagli altri Stati subsahariani.

La Moyo ha voluto indicare quattro vie che possono indirizzare verso la crescita economica: io di queste quattro ne ho selezionata una, gli Investimenti Esteri Diretti, e ho cercato di approfondirli nel miglior modo possibile per poter affermare se costituiscono o meno un mezzo per incrementare i tassi di crescita.

Come prevedibile, gli studi sul tema portano a risultati a volte contrastanti (anche se spesso la discrepanza delle varie conclusioni dipende dai diversi set di dati utilizzati).

Tuttavia, anche se sarebbe azzardato affermare che a livello assoluto i flussi di IED sono sempre responsabili di un aumento dei tassi di crescita, senza eccezioni, la maggior parte della

letteratura che si è occupata dell'argomento conviene nel sottolineare i numerosi effetti positivi apportati dagli IED alla crescita, in relazione al capitale umano disponibile, alla presenza o meno di barriere protezionistiche, allo sviluppo dei mercati finanziari, e alla direzione degli investimenti verso il settore primario, secondario piuttosto che terziario.

Gli IED permettono di trasferire conoscenze e tecnologie dalle imprese dalle imprese multinazionali al Paese ricevente, permettono di aumentare l'occupazione, favoriscono l'incremento della produttività, stimolano le esportazioni.

Mi sono infine concentrato sulle economie dell'Africa subsahariana, le protagoniste del saggio della Moyo e del mio lavoro. I risultati dei lavori più citati ricalcano quelli che fanno riferimento alla totalità dei Paesi in via di sviluppo. Ad oggi la situazione nel Sub Sahara non è confortante, considerando che qui perviene solo il 3 per cento degli investimenti esteri diretti totali, ma i rendimenti record degli IED in questa regione forse potrebbero servire da incentivo per i potenziali investitori esteri.

E' compito anche dei governi locali saper attirare sempre più investimenti esteri, soprattutto indirizzandoli verso il settore secondario, il più determinante nell'incremento dei tassi di crescita, facendo in modo che non si concentrino quasi esclusivamente sull'attività estrattiva.

Concludo con il pensiero di Adams (2006): "qualsiasi siano i benefici portati dagli IED, il processo di sviluppo deve cominciare dall'interno, attraverso forti investimenti nell'accumulazione di capitale umano e nell'implementazione delle infrastrutture, così da creare una solida base per un sistema produttivo diversificato, per facilitare lo scambio di conoscenze e la diffusione di tecnologia".

## Bibliografia

ADAMS, S., 2009. *Can foreign direct investment (FDI) help to promote growth in Africa?* [online] Disponibile su: <<http://www.academicjournals.org/AJBM>> [Data di accesso: 22/04/2015]

ADEWUMI, S., 2006. *The impact of FDI on Growth in developing countries: an African experience* [online] Disponibile su: <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:4440/FULLTEXT01.pdf>> [Data di accesso: 13/05/2015]

ALFARO, L., 2003. *Foreign direct investment and growth: does the sector matter?* [online] Disponibile su: <<http://gwww.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/docu01/paper14.pdf>> [Data di accesso: 21/04/2015]

ALFARO, L., CHANDA, A., KALEMLI-OZCAN, S., SAYEK, S., 2003. *FDI and economic growth: the role of local financial markets.* [online] Disponibile su: <<http://econweb.umd.edu/~kalemli/jiefinal.pdf>> [Data di accesso: 22/04/2015]

ALFRAJI, M., ALMSAFIR, M., 2013. *Foreign direct investment and economic growth. Literature Review from 1994 to 2012* [online] Disponibile su: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281402850X>> [Data di accesso: 23/04/2015]

BIGGERI, M., VOLPI, F., 2006. *Teoria e politica dell'aiuto allo sviluppo.* In: TESSARI, V., 2012. *Lo sviluppo economico dell'Africa Subsahariana: dinamiche recenti, problemi e prospettive, rilievi critica.* Tesi di laurea, Università Ca' Foscari di Venezia, Facoltà di Economia.

BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J., LEE, J-W., 1998. *How does foreign direct investment affect economic growth?* [online] Disponibile su: <<http://www.olemiss.edu/courses/inst310/BorenszteinDeGLee98.pdf>> [Data di accesso: 12/04/2015]

BOTSWANA INVESTMENT AND TRADE CENTRE, 2014. *BITC Annual Report (2014)* [online] Disponibile su: <<http://www.bitc.co.bw/bitc-annual-report-2014>> [Data di accesso: 02/05/2015]

KAMARA, Y., 2013. *Foreign direct investment and growth in Sub-Saharan Africa. What are the Channels?* [online] Disponibile su: <[http://www2.ku.edu/~econ/people/documents/Kamara\\_2013\\_000.pdf](http://www2.ku.edu/~econ/people/documents/Kamara_2013_000.pdf)> [Data di accesso: 22/04/2015]

KARIUKI, P., ABRAHA, F., OBUSENG, S., 2014. *Botswana Economic Outlook (2014)* [online] Disponibile su: <[http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN\\_Long\\_EN/Botswana\\_EN.pdf](http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN_Long_EN/Botswana_EN.pdf)> [Data di accesso: 03/05/2015]

LEGATUM INSTITUTE, 2014. *The 2014 Africa Prosperity Report* [online] Disponibile su: <<http://media.prosperity.com/2014/pdf/publications/africa-report-2014.pdf>> [Data di accesso: 01/05/2015]

LENSINK, O., MORRISSEY, R., 2006. *Foreign Direct Investment: Flows, Volatility, and the Impact on Growth*. In: ADEWUMI, S., 2006. *The impact of FDI on Growth in developing countries: an African experience* [online] Disponibile su: <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:4440/FULLTEXT01.pdf>> [Data di accesso: 22/04/2015], p. 15.

LEWIN, M., 2008. *Botswana Success: Good Governance, Good Policies, and Good Luck* (s.l.)

MAHEMBE, E., ODHIAMBO, N. M., 2013. *The dynamics of foreign direct investment in SADC countries: experiences from five middle-income economies* [online] Disponibile su: <[http://businessperspectives.org/journals\\_free/ppm/2013/PPM\\_2013\\_04\\_Mahembe.pdf](http://businessperspectives.org/journals_free/ppm/2013/PPM_2013_04_Mahembe.pdf)> [Data di accesso: 03/05/2015]

MOYO, D., 2010. *La carità che uccide. Come gli aiuti dell'occidente stanno devastando il terzo mondo*. 1° ed. Milano: Rizzoli.

PRAUSSELLO, F., 2008. *Una meta-analisi sui rapporti fra investimenti esteri diretti e crescita di un'economia regionale*. [online] Disponibile su: <<https://www.mps.it/NR/rdonlyres/273E7DAC-1017-4BFF-BDF8-83FB5B288B17/35545/85128Praussello.pdf>> [Data di accesso: 22/04/2015]

TESSARI, V., 2012. *Lo sviluppo economico dell'Africa Subsahariana: dinamiche recenti, problemi e prospettive, rilievi critica*. Tesi di laurea, Università Ca' Foscari di Venezia, Facoltà di Economia.

UNCTAD, 2015. *Global Investment Trends Monitor* [online] Disponibile su: <<http://media.prosperity.com/2014/pdf/publications/africa-report-2014.pdf>> [Data di accesso: 5/06/2015]