

DOTTORATO DI RICERCA

Economia e politica agraria ed alimentare –
Progetto n.1: economia alimentare

Ciclo XX

Settore/i scientifico disciplinari di afferenza:
AGR/01 Economia ed estimo rurale

TITOLO TESI

**Le determinanti degli investimenti diretti esteri in
Italia nel settore agroalimentare**

Presentata da: Luca De Leonardis

Coordinatore Dottorato

Chiar.mo Prof. VITTORIO GALLERANI

Relatore

Dott. GIANLUCA BAGNARA

Correlatore

Chiar.mo Prof. MAURIZIO CANAVARI

Esame finale anno 2008

Indice Generale

ABSTRACT	VI
INTRODUZIONE	1
CAPITOLO I - GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NELLO SVILUPPO DEL TERRITORIO	7
1.1 Introduzione	7
1.2 Gli ide e lo sviluppo territoriale	8
1.2.1 <i>Il concetto di IDE</i>	8
1.2.2 <i>Alcune considerazioni generali</i>	9
1.2.3 <i>Gli IDE e il ruolo della dimensione del Mercato</i>	10
1.2.4 <i>Il territorio e le decisioni di investimento</i>	15
1.3 Flussi internazionali degli IDE	21
1.3.1 <i>Situazione generale</i>	21
1.3.2 <i>Analisi dei flussi</i>	24
1.4 Gli investimenti diretti esteri in Europa	32
1.5 Gli IDE e l'Italia	34
1.5.1 <i>Il posizionamento dell'Italia a livello internazionale</i>	34
1.5.2 <i>Analisi settoriale degli IDE in Italia</i>	37
1.5.3 <i>Investire in Italia</i>	41
1.6 Sintesi e considerazioni	45
CAPITOLO 2- INQUADRAMENTO TEORICO	46
2.1 Introduzione	46
2.2 Alcuni concetti preliminari e aspetti delle teorie micro e macro economiche.....	49
2.2.1 <i>Le teorie Micro e Macro Economiche</i>	49
2.3 Le teorie classiche sugli IDE	51
2.3.1 <i>La teoria del ciclo di vita dell'industria e del prodotto</i>	51
2.3.2 <i>Le teorie del mercato Imperfetto</i>	57
2.3.2.1 <i>Il Modello di Hymer</i>	57
2.3.2.2 <i>L'analisi di Kindleberger</i>	59
2.3.3 <i>La teoria dell'internalizzazione</i>	60
2.4 Il Paradigma Eclettico.....	64
2.4.1 <i>Il patrimonio concettuale delle teorie precedenti</i>	64
2.4.2 <i>L'approccio "eclettico"</i>	66

2.4.3 I vantaggi Ownership specific	68
2.4.4 I vantaggi Location specific	70
2.4.5 I vantaggi Internalization specific.....	72
2.5 Le motivazioni ad investire	75
2.5.1 La risoluzione dei "trade-offs": le determinanti degli IDE	76
2.5.2 Profitti ottimi in concorrenza imperfetta	78
2.5.3 Massimizzazione dei profitti in concorrenza imperfetta	80
2.5.4 La decisione di diventare multinazionale.....	82
2.5.5 Equilibrio di mercato	85
2.6 Sintesi e considerazioni.....	97
CAPITOLO 3 – ANALISI METODOLOGICA	98
3.1 Introduzione.....	98
3.2 Dati e Variabili.....	102
3.2.1 Ricerca di risorse	103
3.2.2 Ricerca di Mercato	104
3.2.3 Ricerca di Efficienza	105
3.2.4 Ricerca di assets verso i Paesi terzi	107
3.3 Modello Empirico.....	112
3.3.1 Il daltalog.....	115
3.3.2 La path analysis	116
CAPITOLO 4 - I RISULTATI	119
4.1 Introduzione.....	119
4.2 Analisi dei Dati	120
4.2.1 La variabile Dipendente	121
4.2.2 Le variabili indipendenti.....	123
4.2.2.1 Le variabili legate alla Ricerca di Risorse	123
4.2.2.2 Le variabili legate alla Ricerca di Mercato.....	127
4.2.2.3 Le variabili legate alla Ricerca di Efficienza.....	129
4.2.2.4 Le variabili legate alla ricerca di Assets verso Paesi terzi	133
4.3 Relazioni tra le variabili.....	136
4.3.1 La regressione lineare multipla	142
4.4 Il modello econometrico: i risultati.....	144
4.4.1 La significatività dei dati macroeconomici individuati.....	144
Capitolo 5 – LE CONCLUSIONI	148
5.1 Sintesi del lavoro svolto	148

5.2 Alcune implicazioni di politica economica.....	150
5.3 Alcune implicazioni a livello di Impresa	153
APPENDICE.....	156
BIBLIOGRAFIA RACCOLTA E CONSULTATA	163

Indice Figure

<i>Figura 1 - Schematizzazione azione di penetrazione sui mercati</i>	4
<i>Figura 2 – Schematizzazione fasi di questo lavoro</i>	6
<i>Figura 3 – Alcuni fattori di attrattività Paese</i>	11
<i>Figura 4 – Esempio struttura Impresa Multinazionale</i>	14
<i>Figura 5 - Competitività e attrattività</i>	15
<i>Figura 6 – Fattori di scelta localizzativa</i>	16
<i>Figura 7 - Flussi storici internazionali di IDE</i>	25
<i>Figura 8 - Investimenti diretti esteri in entrata (peso percentuale sui flussi per aree e Paesi)</i>	27
<i>Figura 9 - Principali Paesi beneficiari degli investimenti diretti esteri</i>	28
<i>Figura 10 - Investimenti diretti esteri in entrata (ripartizione percentuale delle consistenze in dollari, anni 1995 e 2004)</i>	29
<i>Figura 11 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori</i>	30
<i>Figura 12 – Stock di IDE in entrata (in mln di dollari)</i>	34
<i>Figura 13 – Distribuzione territoriale degli IDE in Entrata</i>	36
<i>Figura 14 - Ciclo di vita del Prodotto</i>	56
<i>Figura 15 – L’alternativa tra investimenti orizzontali e esportazione</i>	83
<i>Figura 16 – Scelta tra IMN e IN</i>	84
<i>Figura 17 – Quota di IMN nel mercato</i>	88
<i>Figura 18 – Alternativa tra investimenti verticali e produzione integrata nazionale.</i>	89
<i>Figura 19 - Investimento verticale: IMN o produzione integrata IN</i>	91
<i>Figura 20 - Alternativa tra produzione estera interna o esterna all’impresa</i>	94
<i>Figura 21 – Produzione estera interna (IMN) o esterna (IN) all’impresa.</i>	95
<i>Figura 22 - Investimenti Inward per Macro Aree</i>	121
<i>Figura 23 – Investimenti Esteri Inward anni 2000-2004</i>	122
<i>Figura 24 - Indice medio strutture formazione nelle Regioni del Nord Italia (anni 2000-2004)</i>	124
<i>Figura 25 - Indice medio strutture formazione nelle Regioni del Sud Italia (anni 2000-2004)</i>	125
<i>Figura 26 - Produzione materie prime nelle Regioni del Nord Italia</i>	126
<i>Figura 27 - Produzione di materie prime nelle Regioni del Sud Italia</i>	127
<i>Figura 28- Impianti e reti energetico ambientali Regioni del Nord Italia</i>	130
<i>Figura 29 - Impianti e reti per la telefonia e la telematica nelle Regioni del Sud Italia</i>	131
<i>Figura 30 - Reti bancarie e di servizi nelle Regioni del Nord Italia</i>	131
<i>Figura 31 - Reti bancarie e di servizi nelle Regioni del Sud Italia</i>	132
<i>Figura 32 - Percorsi di relazione della Path Analysis</i>	137

Indice delle tabelle

<i>Tabella 1 - Distribuzione percentuale degli stock di IDE per paese di destinazione, 2004</i>	<i>33</i>
<i>Tabella 2 – Numero e composizione in percentuale delle partecipazioni estere in Italia, 2004</i>	<i>37</i>
<i>Tabella 3 – Numero di partecipazioni estere in Italia distinte per settori.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabella 4 – Composizione degli IDE in entrata per settore e tipologia</i>	<i>40</i>
<i>Tabella 5 - Relazione tra i tipi di vantaggi godibili dall'impresa e la sua modalità di operare con l'estero.</i>	<i>65</i>
<i>Tabella 6 - Costi e benefici per l'impresa degli IDE orizzontali e Verticali</i>	<i>77</i>
<i>Tabella 7 - Determinanti degli IDE: le predizioni della teoria</i>	<i>78</i>
<i>Tabella 8 - Tavola Obiettivi - Indicatori</i>	<i>102</i>
<i>Tabella 9 - Descrizioni Variabili e fonti.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabella 10 - Tavola Categorie - Indicatori - Variabili.....</i>	<i>117</i>
<i>Tabella 11 - Tavola Variabili - Indicatori.....</i>	<i>120</i>
<i>Tabella 12 - Tasso variazioni consumi per anni nelle Regioni del Nord Italia.....</i>	<i>128</i>
<i>Tabella 13 -Tasso variazioni consumi per anni nelle Regioni del Sud Italia</i>	<i>129</i>
<i>Tabella 14 - Indici dotazione infrastrutturale nelle Regioni del Sud Italia.....</i>	<i>133</i>
<i>Tabella 15 - Indici dotazione infrastrutturale nelle Regioni del Nord Italia.....</i>	<i>134</i>
<i>Tabella 16 - Risultati Analisi Regressione</i>	<i>144</i>
<i>Tabella 17 - Elasticità delle Variabili Significative</i>	<i>146</i>

ABSTRACT

Gli investimenti diretti esteri (IDE) giocano un ruolo importante nella crescita economica e nello sviluppo territoriale. Con il notevole aumento dei flussi IDE nel settore agroalimentare a livello mondiale l'attenzione si è concentrata sul dibattito relativo alle determinanti che spingono alla scelta di un territorio piuttosto che un altro.

Non esiste ancora un lavoro definitivo ed univoco sulle determinanti degli IDE. Alcune delle più frequenti analisi sui fattori che influenzano gli IDE includono: l'entità del mercato, il costo del lavoro, i tassi di interesse, le barriere protezionistiche, tassi di cambio, predisposizione all'export, struttura del mercato, distanze geografiche, stabilità politica e affinità culturale.

Questo lavoro si propone di analizzare le determinanti nel settore agroalimentare italiano sia teoricamente che empiricamente. A questo scopo è stata applicata come base teorica il paradigma OLI di Dunning e i principi legati agli investimenti orizzontali al settore agroalimentare regionale italiano. Sono state esaminate le determinanti degli investimenti diretti inward in questo settore.

Le risultanti suggeriscono una relazione positiva tra la presenza di attività di servizi e la presenza di IDE nelle diverse Regioni. In un Paese ad economia avanzata come l'Italia, strategie territoriali e di impresa basate sui costi e sul mercato non sono caratterizzanti per attrarre multinazionali straniere, mentre la dotazione di servizi e infrastrutture rappresentano un nuovo obiettivo su cui le Regioni devono puntare per aprire i territori alle sfide della globalizzazione.

Questa ricerca unisce analisi statistica ed econometria e studio bibliografico per approfondire e comprendere la materia in oggetto e fornire nuovi elementi e spunti su cui discutere.

Keywords: Investimenti diretti esteri, agroalimentare italiano, Determinanti IDE

INTRODUZIONE

Durante gli ultimi decenni l'economia mondiale è stata coinvolta in continui processi di integrazione. Nel corso di questo sviluppo, alcune economie quali gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno rafforzato la loro posizione come economie forti, al fianco di economie in espansione come Russia e Cina, che avevano iniziato ad aprire le proprie frontiere al commercio internazionale, e con altre in America Latina. In questo contesto di "apertura" e di liberalizzazione economica, data anche dallo sviluppo di aree di libero scambio (NAFTA e UE), i Paesi hanno avuto modo di interagire in modo crescente soprattutto a livello economico nello scambio e nella commercializzazione di materie prime, semilavorati e prodotti finiti.

Il Fondo Monetario Internazionale nel 1997 ha dato una definizione approssimata della globalizzazione, definendola crescente interdipendenza economica tra paesi realizzata attraverso l'aumento del volume e delle varietà di beni e servizi scambiati internazionalmente, la crescita dei flussi internazionali di capitali e la rapida ed estesa diffusione della tecnologia. In altre parole, questa crescita degli scambi internazionali di beni, servizi e tecnologia congiuntamente a quella del flusso dei capitali stanno dando luogo ad una forte interdipendenza economica ossia ad un fenomeno che si può definire di globalizzazione.

Il fenomeno della globalizzazione, termine ad opera delle Manager Business School di Harvard, della Columbia University, di Stanford risalente all'inizio degli anni '80, indicava un fenomeno assai complesso, tutt'altro che unitario, comprendente una pluralità di processi tra loro variamente interconnessi e tra loro differenti per durata, per data d'origine e per velocità di scorrimento. Numerosi storici fanno risalire questo fenomeno a svariati secoli precedenti, altri ritengono che risalga ai tempi della scoperta dell'America, mentre altri ancora ritengono che già prima della I e II guerra mondiale l'economia mondiale sperimentava un processo di globalizzazione che fu poi disgregato dallo scoppio degli eventi bellici.

In questo contesto, il commercio di prodotti Agroalimentari ha sempre rivestito una forte importanza tra i Paesi. Dopo la seconda guerra mondiale, il commercio di prodotti agricoli è cresciuto significativamente come, a partire dagli anni 60', l'industria dei prodotti alimentari. Negli anni '70 il valore del

commercio dei prodotti agroalimentari a livello mondiale era di 65 miliardi di dollari (*Henderson et. Al* 1996) di cui il 50% era di prodotti lavorati. Nella metà degli anni '90 il valore dei prodotti alimentari lavorati passò dai 38 miliardi di dollari a 256 miliardi, con una crescita annuale di circa il 10%, pari ai due terzi del commercio mondiale dei prodotti e derrate alimentari (*Henderson et. Al.* 1996). Come per il Commercio, gli Investimenti diretti esteri (IDE) giocano un ruolo importante nei processi di globalizzazione. Gli investimenti diretti esteri (IDE) sono motore di questo vertiginoso incremento delle attività internazionali.

Gli investimenti diretti esteri (IDE) [o Foreign Direct Investment (FDI)] sono considerati una delle principali forme di internazionalizzazione delle imprese. Possono essere definiti come investimenti in attività produttive di un Paese da parte di operatori (persone o imprese) stranieri. Il più delle volte hanno come oggetto l'acquisizione di imprese esistenti o la creazione di nuove imprese che operano nel Paese destinatario o a partire da esso. Gli effetti degli IDE possono non essere immediati o automatici per l'intera economia locale, ma indiretti. Per esempio nel caso di nuove realtà produttive nel Paese destinatario si creerà nuova occupazione, che si traduce in un aumento dei redditi da lavoro, che a loro volta generano sia un miglioramento delle condizioni di vita dei nuovi occupati, sia per un effetto di moltiplicazione (i consumi di questi occupati si trasformano a loro volta in produzione, occupazione e reddito locale), sia per un aumento delle entrate fiscali. Analogo effetto moltiplicativo hanno i redditi dei lavoratori stranieri occupati dalle imprese oggetto di IDE, almeno per la parte spesa in loco.

Nelle ultime due decadi, la produzione dovuta da aziende e succursali straniere sui territori mondiali ha avuto un enorme incremento superiore all'export in un rapporto 3 a 1. Il flusso di investimenti diretti esteri è esploso, con la rimozione dei controlli sui capitali e con la deregolamentazione dei mercati finanziari. Questo boom è stato sostenuto dall'innovazione tecnologica che ha incrementato ed accelerato la circolazione dei flussi di capitale e del lavoro. La maggior parte dei governi oggi incoraggia attivamente gli afflussi d'investimenti stranieri in quanto gli IDE vengono considerati come un mix composito di stock di capitale, know-how e tecnologia che può avere impatto sulla crescita sia in termini qualitativi che quantitativi (Alfano 2003). Questo influenza è riscontrata non solo nei paesi avanzati, ma soprattutto, in quelli in via di sviluppo (de Mello 1997), dove hanno un ruolo importante nella diffusione del progresso tecnico e nella

massimizzazione della crescita economica. Per attrarre il flusso di IDE il paese deve essere in grado di promuoversi sul mercato e realizzare performance attese dagli investitori.

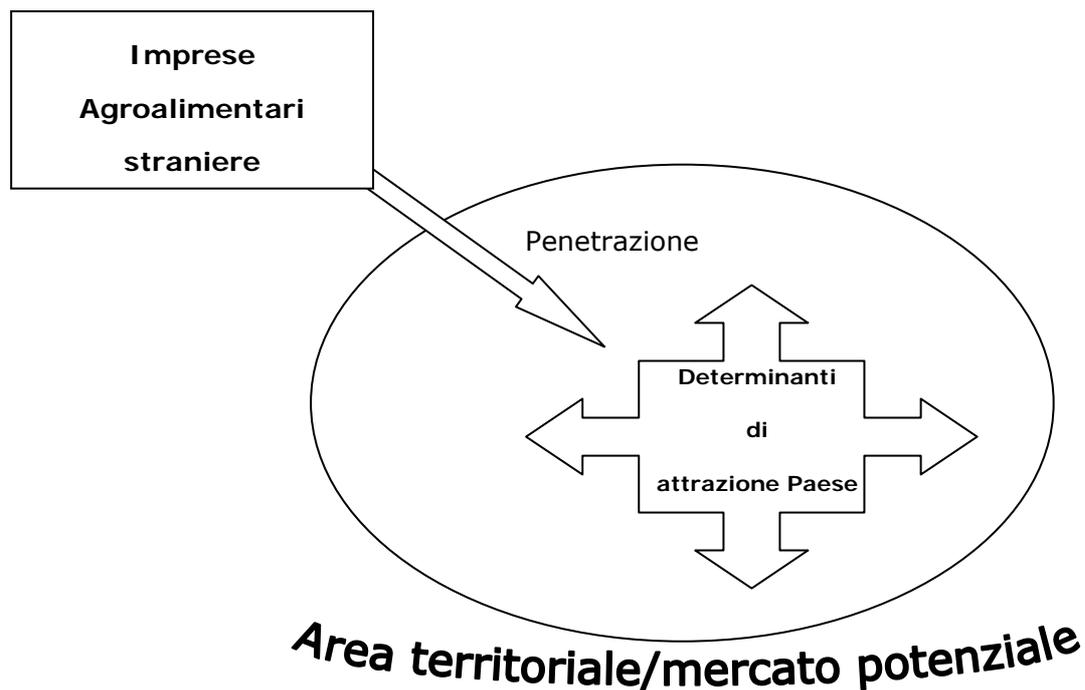
Il processo di globalizzazione in atto e la liberalizzazione hanno aumentato il numero dei paesi, sviluppati ed in via di sviluppo, che competono per attirare IDE. Alcuni di questi si trovano in una posizione particolarmente favorevole perché hanno dei buoni fondamentali economici. Viceversa, altri che non hanno condizioni ottimali, si trovano in una situazione meno favorevole e quindi devono attuare strategie diverse che agiscono sui diversi elementi di politica economica (Alfano 2003).

Il tema dell'attrattività di un paese in termini di investimenti diretti ha stimolato un'ampia e variegata letteratura. Tuttavia le indagini risultano ancora modeste sul piano empirico, sia per la scarsità dei dati disponibili, sia per l'oggettiva difficoltà di tenere conto di tutti i molteplici fattori macroeconomici, qualitativi e strutturali che influenzano il fenomeno (si pensi ad esempio alla difficoltà di tradurre in termini quantitativi l'inefficienza burocratica o la presenza di criminalità o di conflitti sociali) (BNL 2007).

A livello teorico nessuna delle teorie che sono state sinora esaminate può essere considerata una teoria generale dell'investimento diretto. Ciascuna di esse, infatti, parte da presupposti diversi e spiega differenti aspetti del fenomeno. Si tratta in ogni caso di teorie parziali (Giannetti 2000).

Un tentativo di creare un modello di riferimento per inquadrare il fenomeno della multinazionalizzazione delle imprese è quello effettuato da Dunning (1980, 1988). Questo approccio, noto con il nome di *paradigma eclettico*, non si propone di spiegare perché o come siano realizzati gli investimenti produttivi all'estero, ma ha lo scopo di creare una schematizzazione delle caratteristiche e degli aspetti legati allo sviluppo degli IDE, per avere poi un quadro di riferimento da cui partire quando si vogliono esaminare i singoli aspetti del fenomeno. Proprio per questo non possiamo considerarla una «teoria generale» delle multinazionali e tanto meno inquadrarla all'interno di uno dei gruppi di riferimento (teorie microeconomiche o teorie macroeconomiche), ma piuttosto ciascuna delle teorie succitate può trovare un punto di partenza all'interno del modello di Dunning (Giannetti 2000).

Figura 1 - Schematizzazione azione di penetrazione sui mercati



Fonte: nostre elaborazioni

Le ipotesi da cui prende spunto l'intera ricerca sono legate all'attrazione degli investimenti diretti esteri per lo sviluppo del sistema agroalimentare italiano. La conoscenza è l'elemento trainante dell'esistenza degli IDE. Da un lato, i paesi "ospitanti" tendono ad attirare IDE per acquisire tecnologia e capitali all'interno dei propri processi produttivi e del sistema economico quindi operano verso la predisposizione di un ambiente idoneo ad attirare IDE (attraverso le cd. determinanti) (figura 1). Inoltre la presenza di IDE crea in ambiente economico competitivo con le imprese domestiche che potrebbe incrementare le attività commerciali (come complementari o sostitutivi delle attività di import o di export) e dà ai consumatori locali maggiori possibilità di scelta. Il presupposto alla base di questa ricerca è che l'impresa, inoltre, investe all'estero soprattutto per la ricerca di nuove quote di mercato, quindi attraverso una penetrazione commerciale all'interno non di un unico Paese, ma posizionandosi in un'area che le permetta di raggiungere mercati limitrofi. Gli studi sulla localizzazione delle imprese multinazionali partono solitamente dall'ipotesi che le imprese straniere, come tutte le imprese, ricercano la localizzazione che consente loro di massimizzare il profitto atteso. Le variabili rilevanti sono pertanto quelle che condizionano il profitto connesso a ciascuna localizzazione. Appare quindi evidente come gli IDE siano scoraggiati o favoriti da fattori che operano sia a livello regionale che a livello nazionale.

Altro aspetto importante è la ricerca di efficienza. Le imprese multinazionali nei paesi ad economia avanzata in un contesto ad alto grado di competitività sono alla ricerca di sistemi territoriali in grado di garantire non solo semplicità operativa, ma, soprattutto, un alto valore aggiunto all'investimento effettuato.

Questo lavoro tende a verificare quelle che sono le determinanti di attrazione degli investimenti nel settore agroalimentare italiano nelle 20 Regioni analizzate. L'obiettivo è quello di fornire delle indicazioni al sistema locale per favorire lo sviluppo di flussi in entrata nelle aree italiane individuando quali sono gli elementi più significativi legati alle scelte localizzative delle multinazionali.

Partendo dal principio che gli IDE rappresentano una forma di sviluppo socio economico del territorio in cui si indirizzano, sono influenzati da determinanti di attrazione che ne condizionano le scelte e quindi i flussi. Le determinanti possono inquadrarsi nella categoria della riduzione dei costi o nella ricerca di mercato. In questo lavoro vengono trattati gli IDE cd Orizzontali, cioè quelli influenzati dal mercato, identificando e verificando le variabili più significative che influiscono sulle scelte di localizzazione nel settore agroalimentare italiano e proposte strategie di miglioramento.

In altre parole, dopo uno studio delle teorie del commercio internazionale e di quelle più specifiche sugli investimenti diretti esteri, ponendo come presupposto i movimenti di capitali internazionali volti alla ricerca di mercato, quindi investimenti orizzontali, si vuole identificare quali sono le determinanti legate ai concetti di mercato e di efficienza più significative. Inoltre, data l'importanza del mercato potenziale nelle scelte di investimento, si cerca di valutare come alcuni parametri legati agli Assets verso i Paesi terzi impattino sulle scelte degli investitori e per poi proporre delle strategie di "miglioramento" di questi parametri.

Questo lavoro è strutturato in sei capitoli: il primo capitolo della dissertazione analizza il panorama internazionale e nazionale dei flussi di investimento in entrata ed in uscita. Inoltre vengono esaminate alcune esperienze estere significative che hanno prodotto sviluppo a livello di sistema locale.

Il secondo capitolo contiene una panoramica dei modelli teorici che sono alla base delle attività di internazionalizzazione delle imprese e che hanno

spiegato gli aspetti economici e finanziari legati agli IDE nonché gli effetti sui paesi ospitanti.

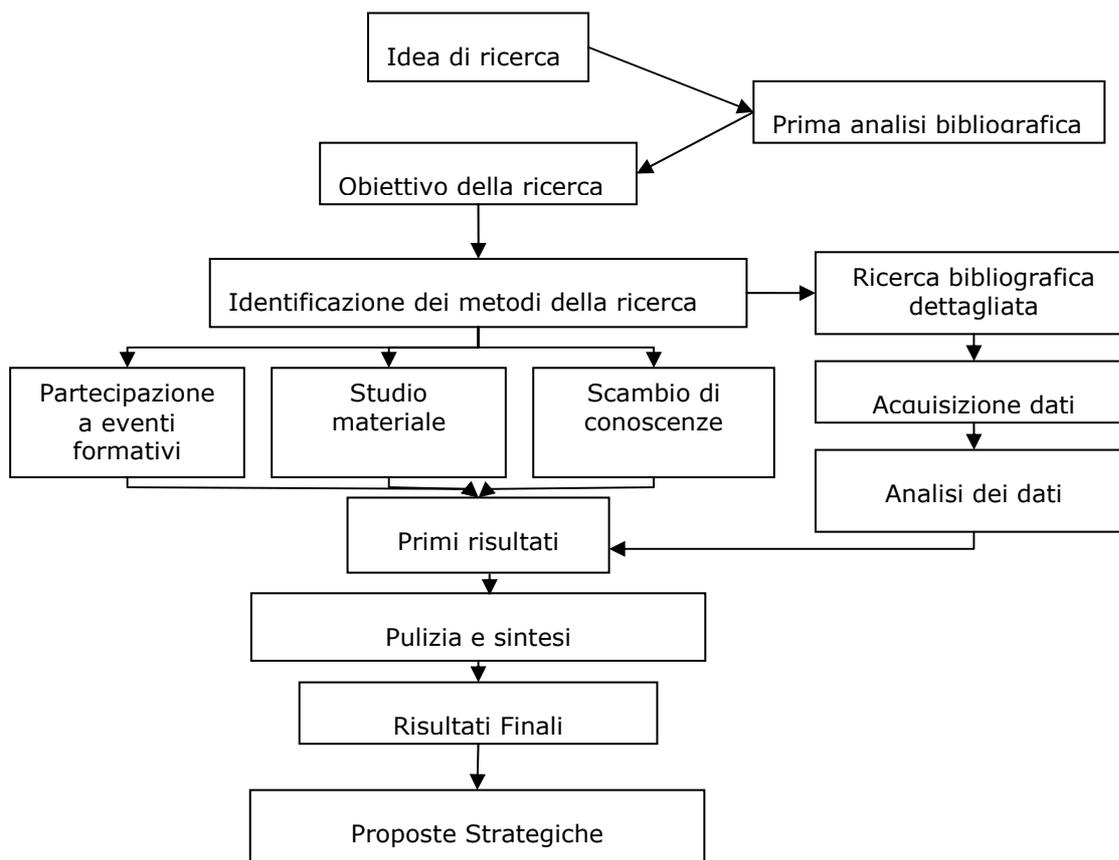
Nel terzo capitolo si esamina la metodologia adottata al lavoro.

Il quarto capitolo contiene le risultanti dell'analisi adottata al lavoro e il modello econometrico elaborato.

Il quinto capitolo traccia le conclusioni del lavoro e offre spunti per le future analisi.

Lo schema sottostante illustra la *road map* utilizzata per la trattazione di questo lavoro (figura 2).

Figura 2 – Schematizzazione fasi di questo lavoro



Fonte: nostre elaborazioni

CAPITOLO I - GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NELLO SVILUPPO DEL TERRITORIO

1.1 Introduzione

In questo capitolo verranno presentati gli assunti del lavoro ed esposto lo stato degli investimenti diretti esteri a livello mondiale. Saranno esposti i dati sui flussi in entrata ed uscita, fotografando la situazione attuale e quella storica. Da un quadro generale, l'esposizione seguirà aspetti sempre più dettagliati fino a presentare la situazione dell'Italia.

Il paragrafo successivo espone il ruolo degli Investimenti diretti esteri nello sviluppo territoriale. Verrà presentata una panoramica degli aspetti più significativi che spingono i paesi ad attrarre investimenti e al tempo stesso, definire quali sono gli elementi di scelta dal punto di vista dell'investitore. L'esposizione dei dati generali inizierà nel paragrafo terzo con la presentazione dei flussi internazionali di Investimenti diretti esteri in entrata ed uscita per inquadrare il fenomeno. Verrà fotografata la situazione attuale in base alle informazioni più recenti per poi affrontare l'analisi storica sui flussi, in particolare negli ultimi anni. Il paragrafo quarto, è un breve spaccato sulla situazione europea. Qui, verranno esposti dati sulla situazione di alcuni Stati dell'Unione e introdotto il discorso italiano. L'analisi del contesto italiano verrà presentata nel paragrafo quinto, esponendo il fenomeno degli Investimenti diretti esteri, non solo a livello di flussi, ma anche di settori economici. Per ultime verranno esposte brevemente alcune esperienze estere in materia di attrazione di investimenti esteri. Non solo la situazione inglese e francese, le più importanti e dinamiche in questo contesto, ma anche quella di alcune altre realtà, quali la Spagna e la Germania che, negli ultimi anni, hanno attuato diverse strategie Paese per l'attrazione di investimenti ottenendo, in particolare per la Spagna, enormi risultati.

1.2 Gli ide e lo sviluppo territoriale

1.2.1 Il concetto di IDE

Il Fondo monetario internazionale nel 1993, nella quinta edizione del Balance of payments manual, e l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OECD) nel 1996, nella terza edizione del Detailed benchmark definition of foreign direct investment, proposero delle definizioni che rimangono tuttora molto valide per definire gli IDE a livello concettuale (Ranieri 2004)¹.

Secondo queste definizioni, qualora esista una soglia minima di partecipazione dell'investitore estero al capitale sociale dell'impresa, si configura la presenza degli IDE. Il criterio oggettivo del possesso da parte dell'investitore estero di almeno il 10 per cento delle azioni ordinarie o dei diritti di voto (o dell'equivalente in caso non vi sia personalità giuridica) dell'impresa partecipata è considerato un elemento importante per l'individuazione di questo concetto. Secondo le definizioni adottate sono imprese oggetto di investimento estero:

a) le società controllate (subsidiary companies), cioè quelle imprese nelle quali l'investitore estero: direttamente o indirettamente detiene più del 50 per cento del capitale sociale oppure ha il diritto di nominare o di rimuovere la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione;

b) le società consociate (associate companies), cioè quelle imprese nelle quali l'investitore estero (e le società da lui controllate) detengono una quota tra il 10 per cento ed il 50 per cento del capitale sociale;

c) le filiali (branches), cioè quelle imprese (anche senza personalità giuridica) possedute interamente o congiuntamente che sono: stabilimenti o uffici permanenti dell'investitore estero, partecipazioni non registrate o joint ventures tra un investitore estero e soggetti terzi, terreni, strutture ed attrezzature fisse direttamente possedute da un residente estero, attrezzature mobili che si trovano all'interno del paese ricevente per almeno un anno se

¹ Si riporta l'ottimo lavoro di Ranieri sugli aspetti teorici degli IDE

registrate separatamente dall'operatore (ad esempio navi, aeroplani, impianti di trivellazione per gas e petrolio) e passibili di fiscalità" (Ranieri, 2004).

Inoltre è possibile individuare come manifestazioni degli IDE le seguenti operazioni: "investimenti *greenfield*, cioè quelli in cui l'apporto di capitale dall'estero avviene ex novo, creando unità produttive nuove nel paese ricevente, acquisto di quote di capitale sociale da parte dell'investitore estero di un'impresa già esistente nel paese ricevente, reinvestimento dei profitti da parte dell'investitore estero già presente nel paese ricevente, movimenti di capitale sotto forma di prestiti o debiti tra l'impresa madre presente nel paese dell'investitore e le imprese oggetto di investimento estero sopra citate, fusioni ed acquisizioni (*mergers and acquisitions*) da parte di imprese estere di imprese locali. Questo tipo di IDE è particolarmente importante per il successo delle privatizzazioni di massa di aziende pubbliche in perdita, perché fornisce capitali freschi utili allo sviluppo del paese ricevente. Altre forme di investimento sviluppatesi negli ultimi anni e più utilizzate sono i contratti di franchising e le produzioni su licenza" (Ranieri, 2004).

1.2.2 Alcune considerazioni generali

Gli investimenti diretti esteri, la delocalizzazione produttiva, le strategie delle imprese sui mercati internazionali per quanto riguarda qualità dei prodotti, la formazione dei prezzi all'export, l'outsourcing, le attività di innovazione, la crescita dimensionale, ecc., sono tutti importanti fattori di competitività che ruotano intorno ai movimenti internazionali di capitali (Quintieri, 2006). Questi possono essere considerati attraverso analisi di impresa e a livello di territorio, cioè attraverso la capacità di un'area o di un distretto di attrarre risorse, in un contesto sempre più competitivo (Hesmati, 2006)².

L'afflusso di investimenti diretti esteri diventa un elemento importante se considerati nei Paesi in via di Sviluppo o in quelli Sviluppati. Nei paesi sviluppati che presentano un'ampia base di risparmi nazionali e pieno accesso

² Di recente si stanno sviluppando delle metodologie per la costruzione di "indici composti di globalizzazione" per valutare la posizione di ciascun paese in relazione a quelli che sono i fattori chiave della integrazione economica.

ai mercati dei capitali esteri, l'eventuale scarso afflusso di investimenti diretti dall'estero non rappresenta un vincolo esterno alla crescita (Barro R. E Sala-I-Martin X, 1990).

“Gli IDE sono inoltre considerati veicoli per il trasferimento internazionale di conoscenze tecnologiche, organizzative e gestionali. Secondo le teorie della crescita endogena, gli incrementi di produttività determinati dagli IDE agevolano l'accumulazione di capitale e la crescita di lungo periodo del paese ricettore³. Un maggiore afflusso di investimenti diretti dall'estero, sebbene desiderabile, non rappresenta comunque un sostituto né di politiche industriali né di investimenti in R&S” (Banca D'Italia, 2004).

Per molti Paesi, in particolare quelli in via di sviluppo, i capitali esteri rappresentano fattori importanti di crescita e quindi oggetto di politiche economiche. Questo viene spiegato considerando che l'afflusso di IDE aumenti il potenziale produttivo del paese, nonché i livelli di produttività (Hanson, G.H. 2001). In linea di massima, la capacità di un paese di attrarre investimenti dipende, come vedremo più avanti, da una combinazione di elementi, tra cui, in particolare, la dimensione del mercato, la disponibilità di manodopera specializzata e a basso costo e, nel caso di investimenti nel settore estrattivo, l'abbondanza di risorse naturali (Dunning, J.H. 1979).

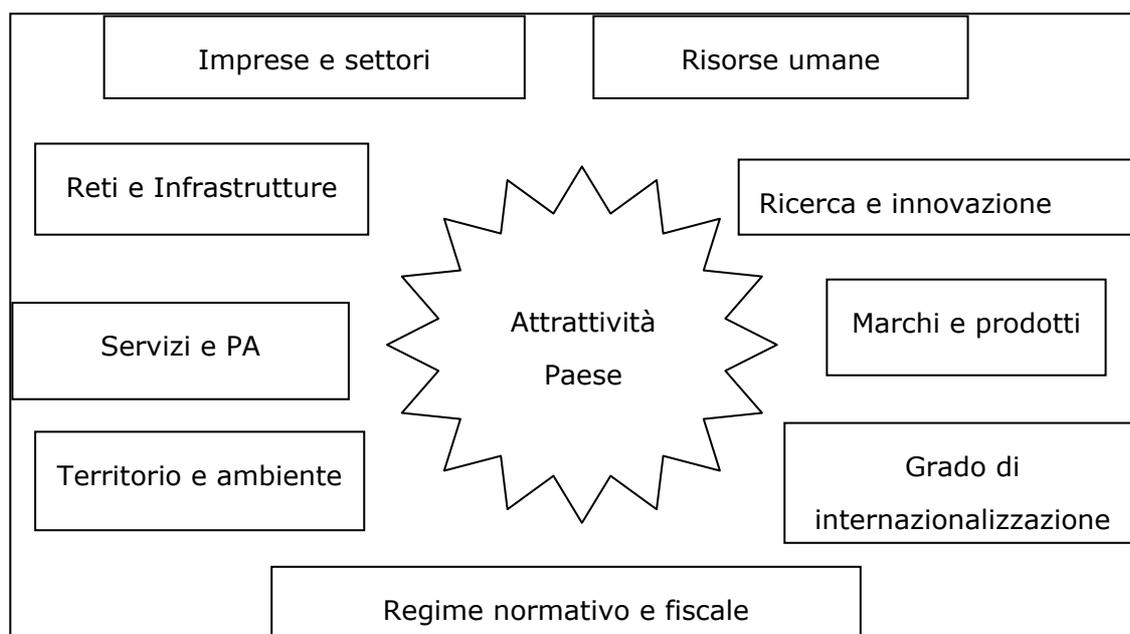
1.2.3 Gli IDE e il ruolo della dimensione del Mercato

La dimensione del mercato riveste nella nostra trattazione dei flussi generati da investimenti orizzontali un'importanza nodale in quanto le determinanti ad essa connessa sono la base per questa analisi. In altre parole, la dimensione del mercato di destinazione degli investimenti rappresenta il principale fattore di attrazione degli investimenti, soprattutto di quelli orizzontali (Uppenberg e Riess, 2004). “In particolare, la scelta di delocalizzare in prossimità di mercati sufficientemente ampi, piuttosto che di esportare prodotti finiti, dipende dai

³ Per un esame del caso italiano cfr. Imbriani e Reganati (1997); per analisi riferite ad altri paesi si vedano Kokko (1994), Kokko, Tansini e Zejan (1996) e Moran (1999). Secondo quest'ultimo autore, l'entità degli spillover sarebbe positivamente correlata anche con il grado di “liberalità” dell'*investment climate* nell'economia locale.

costi di trasporto dei prodotti o dall'impossibilità di trasportare gli stessi (ad esempio, per molti servizi). Questo elemento è particolarmente considerato soprattutto nelle aree sviluppate come l'Unione europea, dove le strategie di localizzazione delle imprese multinazionali sono prevalentemente di ricerca del mercato piuttosto che di riduzione del costo. Per molte imprese operanti in una condizione di concorrenza imperfetta un vantaggio è quello di concentrare la loro produzione nelle regioni in cui il mercato è più grande e a esportare verso le regioni dove il mercato è più piccolo considerando il parametro dei costi di trasporto. Con beni facilmente trasportabili non verrà considerata esclusivamente come elemento localizzativo la domanda locale, mentre viceversa per i beni a bassa trasportabilità si preferirà una localizzazione con un mercato più ampio per ottenere maggior economie di scala e ridurre i costi della commercializzazione" (Daniele, 2006).

Figura 3 – Alcuni fattori di attrattività Paese



Fonte: nostre elaborazioni

Nonostante, come già detto, le strategie di insediamento delle imprese multinazionali all'interno del continente europeo siano prevalentemente *market-seeking* piuttosto che *cost-reducing*, non si manca di riconoscere l'esistenza di un potenziale effetto del costo dei fattori produttivi (si pensi in primis al lavoro, ma anche a materie prime costose da trasportare) nel guidare le scelte di localizzazione di tali imprese. Per attrarre il flusso di IDE il Paese deve essere in grado di promuoversi sul mercato e realizzare

performance attese dagli investitori. La presenza di un elevato livello di servizi e Ricerca ed innovazione può risultare determinante (figura 3).

Un esempio è quello dei Paesi dell'area MED dove l'abbondanza di mano d'opera locale ha sempre rappresentato il principale fattore di attrazione per gli IDE⁴ anche se, tuttavia, sussistono elementi a sfavore che contrastano i vantaggi attrattivi quali le deboli performance delle economie del Mediterraneo, l'elevata instabilità politica, il perdurare del conflitto israelo-palestinese, le forti carenze istituzionali – tra cui l'inefficienza della burocrazia, l'incertezza delle norme sulle transazioni di stranieri (p.e. diritti di proprietà) e l'arretratezza delle reti infrastrutturali – e, come sostengono alcuni, il ritardo nel processo di privatizzazione di numerosi settori dell'economia (Erf, 2000).

“Un altro elemento a favore degli investimenti diretti esteri e il mercato è stata la rimozione dei controlli sui capitali e con la deregolamentazione dei mercati finanziari. Questo boom è stato sostenuto dall'innovazione tecnologica che ha incrementato ed accelerato la circolazione dei flussi di capitale e del lavoro (De Santis, R. e C. Vicarelli, 2001). La maggior parte dei governi oggi incoraggia attivamente gli afflussi d'investimenti stranieri (Aranda e Sauvart, 1996) perché riconoscono che gli IDE sono un mix composito ed hanno un ruolo importante nella diffusione del progresso tecnico e nella massimizzazione della crescita economica” (Alfano, 2003).

Il processo di globalizzazione in atto e la liberalizzazione hanno aumentato il numero dei paesi, sviluppati ed in via di sviluppo, che competono per attirare IDE. Alcuni di questi si trovano in una posizione particolarmente favorevole perché hanno dei buoni fondamentali economici viceversa, altri che non hanno fondamentali così buoni, si trovano in una situazione meno favorevole. Nonostante le discussioni teoriche ed empiriche siano in continua evoluzione, sembra quindi che in globalizzazione si possano affiancare alle determinanti non fiscali, degli IDE, quelle fiscali: quali le politiche di tassazione, la disponibilità di risorse e infrastrutture, etc.”(Alfano, 2003).

⁴ Rolli, V., 'Gli investimenti diretti italiani nei paesi del Mediterraneo: caratteristiche e confronto con altri paesi europei', in Gomel, G., Roccas, M., *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, 2000.

In molti Paesi in Via di Sviluppo, gli investimenti diretti e le relative politiche di attrazione⁵ sono considerati un importante veicolo per il trasferimento internazionale di conoscenze tecnologiche, organizzative e gestionali⁶. In particolare, questi spillover tecnologici avverrebbero attraverso tre canali (Markusen and Venables, 1998):

- a) la competizione tra le partecipate estere delle IMN e le imprese locali, che spingerebbe queste ultime a sviluppare tecnologie migliori o a imitare quelle utilizzate dalle prime;
- b) la creazione di forza lavoro più qualificata, parte della quale sarebbe successivamente disponibile per le imprese locali;
- c) i rapporti delle IMN con i fornitori locali, ossia attraverso i cosiddetti backward linkages (Hirschman, 1959)

Il ruolo degli IDE nel processo di internazionalizzazione, può essere spiegato considerando in linea generale, la catena del Valore di Porter in termini di spostamenti di capitale e di settori aziendali.

Il processo di globalizzazione economica ha tra i suoi aspetti caratterizzanti la frammentazione internazionale della catena del valore nella produzione. Questo fenomeno ha luogo attraverso la suddivisione internazionale di fasi produttive e di servizi (Figura 5) e pone in primo piano il ruolo delle imprese multinazionali. Proprio la rapida evoluzione degli investimenti diretti esteri è

⁵ È stato, infatti, da molti rilevato che questa competizione concede solo rendite alle imprese ed abbassa il livello del welfare nazionale. Ovviamente queste argomentazioni assumono che le aliquote d'imposta sono fissate a livello giurisdizionale e che ciascuno stato nazionale operi in assenza di concorrenza. Diversamente Davies (2002) utilizzando un modello di equilibrio generale, dimostra che anche nel caso di concorrenza fiscale, il costo per lo stato importatore sarà sempre minore e che nell'attrarre IDE senza concorrenza fiscale i risultati in termini di welfare sono certamente minori rispetto a quelli con concorrenza. Dall'altro canto numerosi sono le evidenze empiriche che un alto livello d'imposizione sul capitale provoca una fuga del capitale e riduce così il livello di produttività nazionale, quello del salario e dei redditi. Edwards e de Rugy (2002) sottolineano che Feldstein, Hines, "have made that point with respect to the corporate income tax. Many economists argue that it is inefficient to use corporate income taxes to raise revenue in open economies. If capital is internationally mobile, the burden of corporate taxes falls largely on other immobile factors (such as labor), and the tax system would be more efficient if these other factors were instead taxed directly" (Alfano 2003).

⁶ Per una rassegna UNCTAD, 2002

stato un tratto caratterizzante dell'integrazione economica internazionale più recente (Quintieri B., 2006).

Le delocalizzazioni produttive e, in generale, l'internazionalizzazione producono effetti molteplici che coinvolgono le strutture produttive, il mercato del lavoro, il trasferimento tecnologico e di conoscenze, oltre ad incidere sensibilmente sulle caratteristiche dei flussi commerciali, ad esempio, attraverso il commercio intra-firm.

Figura 4 – Esempio struttura Impresa Multinazionale



Fonte: nostre elaborazioni

Per questi motivi, il ruolo delle transnational corporations (TNCs) nella dinamica degli scambi commerciali mondiali rappresenta un tema di grande interesse su cui, però, non si dispongono informazioni dettagliate. Dalle stime basate sui dati dei pochi paesi che compiono rilevazioni su questi fenomeni⁷, si ricava che il commercio che riguarda le TNCs ammonterebbe a circa due terzi degli scambi complessivi, mentre per un terzo il commercio mondiale consisterebbe proprio di flussi intra-firm.

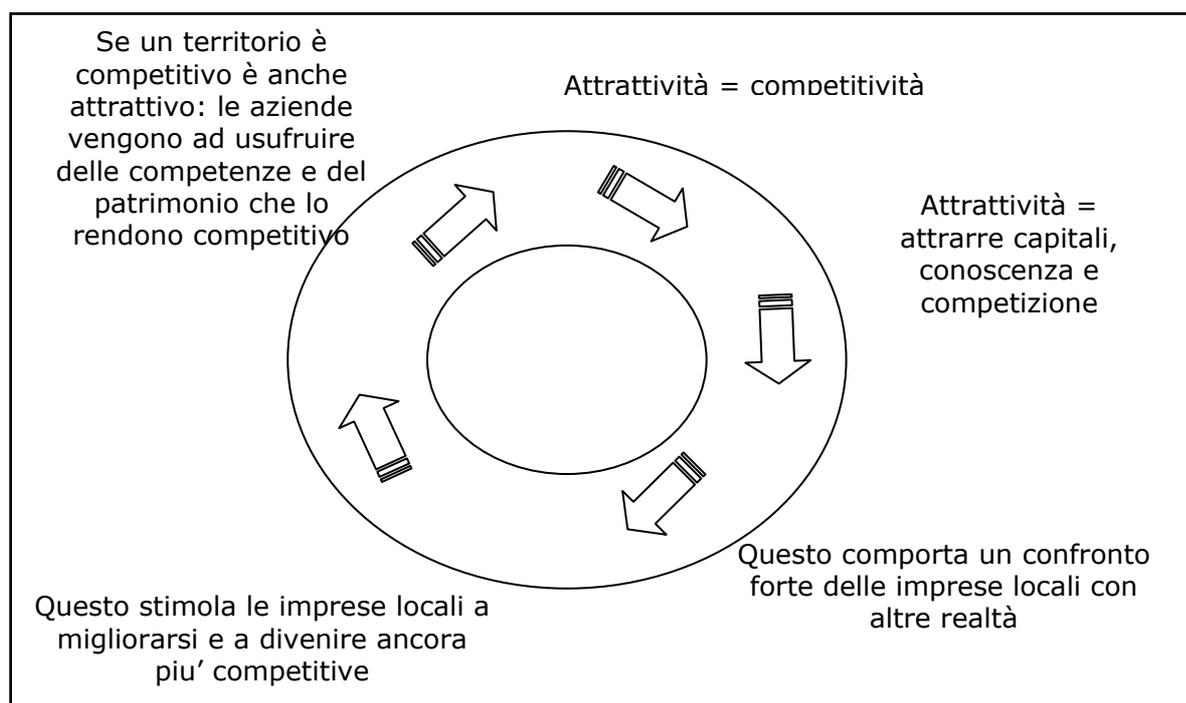
⁷ Business International (2004), UNCTAD (2005)

1.2.4 Il territorio e le decisioni di investimento

Sostanzialmente, una decisione di investimento riguarda due macro-obiettivi: acquisire quote di mercato su quel territorio (o materie prime) e beneficiare di "competenze" o di "conoscenza" accumulate nel territorio per migliorare alcuni fattori di produzione.

Nel primo caso la scelta geografica è limitata dall'obiettivo strategico. In genere l'investitore cerca, all'interno di questa "ristretta" area geografica, di ottimizzare il proprio investimento, ma è in genere pronto ad accettare "qualunque" costo e rischio (a meno che non distruggano la redditività) pur di ottenere l'accesso voluto a quel mercato (Siemens, 2005).

Figura 5 - Competitività e attrattività



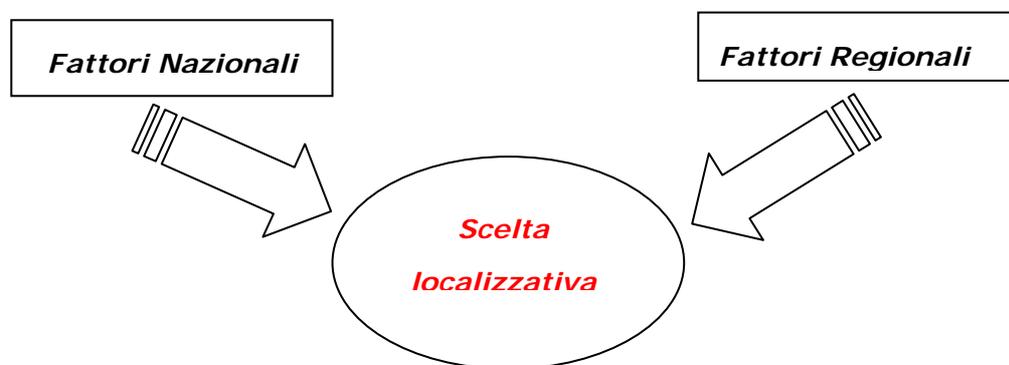
Fonte: Siemens "Attrattività del sistema Italia" 2006

Nel secondo caso l'area geografica è molto meno limitata e ciò permette all'investitore di localizzarsi in un Paese che consenta di ottimizzare la scelta dei fattori chiave, valorizzando al meglio i fattori di più alto impatto sull'efficienza/efficacia per la tipologia di investimento in questione. Ogni

tipologia di investimento e le strategie dell'investitore definiscono un mix ottimale sempre diverso di fattori chiave essenziali, non materiali.

Se la cultura dell'intero sistema-Paese, dell'area in cui si intende localizzarsi, non viene percepita sufficientemente facilitante le attività di business, sarà difficile che l'area sarà scelta per l'investimento (Figura 5). Per quanto riguardano i **fattori reali e materiali** che influenzano le scelte degli IDE in entrata nei paesi o nelle regioni possiamo identificarne diversi (Barba Navaretti e Venables, 2004). Una distinzione generale può essere fatta tra **fattori nazionali** – come, per esempio, il sistema normativo e istituzionale dei paesi – e **quelli specifici** alle singole regioni (figura 6). Gli studi sulla localizzazione delle imprese multinazionali (Cantwell J, 1990) quindi, in una logica di massimizzazione del profitto atteso, effettuano analisi localizzative studiando le variabili rilevanti che condizionano il profitto connesso a ciascuna area sia a livello di Nazione, ma soprattutto poi a livello regionale. Pertanto le variabili che influenzano le scelte di localizzazione delle multinazionali vengono divise in caratteristiche regionali e istituzioni e politiche nazionali⁸.

Figura 6 – Fattori di scelta localizzativa



Fonte: nostre elaborazioni

Analizziamo ora alcune variabili nello specifico, che, come abbiamo avuto modo di vedere, hanno un peso significativo nelle scelte di investimento. “La rassegna, basata su alcuni degli studi più recenti, si sofferma, in particolare, sul ruolo degli incentivi finanziari e delle azioni di promozione degli IDE. Per

⁸ Per una trattazione più approfondita di tali determinanti e di alcune evidenze empiriche, si può fare riferimento, tra gli altri, a Barba Navaretti e Venables (2004), Fujita, Krugman e Venables (1999) e Basile, Castellani e Zanfei (2004).

quanto riguardano i fattori nazionali, le scelte localizzative delle imprese sono influenzate significativamente dal quadro istituzionale e dalle politiche economiche dei paesi. Ne discende che le performance regionali possono essere fortemente influenzate dalla capacità attrattiva complessiva del "sistema-paese". Nell'Unione europea le scelte localizzative delle multinazionali dipendono dalle caratteristiche regionali più che da quelle nazionali. In altri termini, il processo d'integrazione sembra aver "regionalizzato" dal punto economico l'Unione. Ne consegue che la competizione, ai fini dell'attrazione d'investimenti, si svolge tra aree regionali relativamente integrate e non necessariamente incluse all'interno di confini nazionali (De Santis, R. e C. Vicarelli, 2001).

In questo caso, a livello regionale, la nozione di mercato può essere estesa al cosiddetto "mercato potenziale", cioè al mercato potenzialmente raggiungibile dalla località prescelta (da Daniele, 2006). In un contesto pluriregionale, infatti, può essere rilevante, più che la dimensione della domanda del mercato regionale in senso stretto, la prossimità geografica a mercati vicini di ampie dimensioni. Nel caso italiano, gli studi empirici evidenziano come la domanda potenziale sia una delle principali determinanti degli IDE (Basile, Benfratello e Castellani, 2005).

Altro aspetto rilevante sono le infrastrutture fisiche (strade, autostrade e telecomunicazioni). Queste possono essere definiti beni pubblici non rivali e non escludibili. Numerosi studi mostrano come tra dotazione infrastrutturale, produttività dei fattori e redditività dell'attività d'impresa esistano correlazioni positive (Agiomirgianakis, Asteriu e Papathoma, 2004). Le infrastrutture sono beni pubblici, costituiscono cioè fattori produttivi (immobili e tangibili) non rivali e non escludibili, e in quanto tali generano esternalità di offerta sufficienti a innalzare i livelli di produttività delle imprese private presenti nella regione (da Daniele, 2006).

La dotazione infrastrutturale ha senza dubbio un effetto positivo e significativo sull'attrazione degli investimenti esteri. In genere, gli studi che testano la rilevanza delle infrastrutture pubbliche per lo sviluppo regionale e per il processo di concentrazione geografica delle attività industriali mostrano che le regioni con una dotazione relativamente bassa di infrastrutture hanno livelli relativamente bassi di produttività e bassi rendimenti degli investimenti

privati. Ciò può essere sufficiente a scoraggiare la localizzazione delle imprese multinazionali nelle regioni con una scarsa dotazione di infrastrutture.

“Esistono inoltre fattori produttivi (intangibili) non rivali e solo parzialmente escludibili, come l’attività di ricerca e sviluppo (R&S) pubblica e privata e l’attività innovativa in generale effettuata all’interno della regione, che possono generare importanti economie esterne e pertanto influenzare le decisioni di localizzazione delle imprese multinazionali. I casi di imprese estere attratte in una regione dalla presenza di centri di ricerca di eccellenza (ad esempio, dipartimenti universitari operanti in specifici campi della scienza e della tecnologia) non sono rari “(Daniele, 2006).

Per quanto riguarda il fattore lavoro, gli studi che trattano il ruolo del mercato del lavoro nel processo di localizzazione analizzano gli effetti del costo medio del lavoro regionale (spesso normalizzato rispetto ai livelli di produttività del lavoro), del tasso di sindacalizzazione, del tasso di disoccupazione e del grado di istruzione della forza lavoro. Un costo del lavoro e un tasso di sindacalizzazione più elevati tendono in genere a disincentivare la localizzazione delle imprese industriali (Barba Navaretti e Venables, 2004). Meno univoche risultano, invece, le ipotesi sul tasso di disoccupazione: un elevato tasso di disoccupazione può indicare sia un’elevata disponibilità di manodopera a basso costo che uno scarso livello di esperienza lavorativa della forza lavoro residente nella regione. Anche un aumento del grado di istruzione e formazione della forza lavoro può esercitare un duplice effetto sull’attrazione di Ide in una regione. Il primo effetto, negativo e indiretto, si manifesta attraverso un incremento del livello salariale; il secondo effetto, positivo e diretto, si manifesta tramite una riduzione dei costi variabili come risultato di un aumento di produttività.

“Sotto l’influenza delle linee di ricerca tracciate dalla Nuova Geografia Economica nel corso dell’ultimo ventennio, è importante sottolineare il ruolo delle economie esterne come potenziali determinanti della localizzazione delle imprese straniere. In primo luogo, seguendo un tipico approccio di causa azione cumulativa, si evidenzia che le imprese straniere tendono a localizzarsi dove altre imprese sono già presenti. I benefici di questa forma di esternalità, connessa al numero di impianti manifatturieri raggruppati in una specifica area geografica (economie di agglomerazione), sono ben noti: spillover di

conoscenza, accesso a mercati del lavoro più stabili, disponibilità di beni intermedi, servizi alla produzione e manodopera specializzata. Occorre, tuttavia, ricordare che le economie di agglomerazione tendono a raggiungere valori limite, superati i quali possono eventualmente emergere diseconomie di agglomerazione.

Per ciò che riguarda l'esistenza di queste economie di agglomerazione può essere spiegata in termini di asimmetrie informative tra le imprese locali e le imprese straniere. La presenza di imprese straniere già localizzate in una data regione funge per le altre imprese straniere da segnale che esistono potenzialità di profitto in quella regione. Le imprese straniere, che hanno una minore conoscenza del contesto regionale rispetto alle imprese locali, tendono pertanto a imitare le scelte di localizzazione di altre imprese straniere, creando in tal modo economie di agglomerazione specifiche alle imprese straniere.

La letteratura tradizionale sulla localizzazione ha anche enfatizzato il ruolo degli incentivi pubblici nel condizionare la funzione di costo delle imprese multinazionali e quindi le loro decisioni di localizzazione. Gli incentivi pubblici possono assumere diverse forme: incentivi finanziari (sussidi pubblici), detassazione dei redditi di impresa, riduzioni sul costo del lavoro. Nell'ambito di una crescente attenzione ai temi dello sviluppo locale e di un maggior decentramento decisionale, questi tipi di interventi vengono sempre più spesso definiti da autorità regionali, nell'ambito di orientamenti nazionali o sovranazionali (come nel caso dei Quadri Comunitari di Sostegno).

Se allarghiamo l'analisi non alla singola regione, ma a livello di nazione, anche le istituzioni nazionali che regolamentano il funzionamento stesso dei mercati del lavoro possono influenzare le decisioni di localizzazione delle imprese multinazionali. In genere, gli studi empirici (Schivardi e Torrini, 2004) concentrano l'attenzione sul ruolo della legislazione sulla protezione dei lavoratori (Employment protection legislation, Epl), dei meccanismi di contrattazione collettiva e del cuneo fiscale sui redditi da lavoro, cioè la differenza tra quanto pagato dalle imprese e quanto percepito dai lavoratori. I risultati di questi studi suggeriscono che una Epl stringente e alti livelli del cuneo fiscale tendono a scoraggiare gli Ide.

Un altro aspetto caratterizzante è il grado di efficienza della Pubblica Amministrazione che può condizionare la scelta della localizzazione delle imprese multinazionali. L'esistenza di procedure burocratiche lente e farraginose, ad esempio nella concessione di autorizzazioni pubbliche a svolgere specifiche attività, può generare un aumento dei costi operativi delle imprese e/o aumentare l'incertezza del contesto in cui le imprese operano, riducendo la profittabilità attesa degli investimenti e scoraggiando l'ingresso di investitori stranieri. Inoltre, un apparato burocratico poco incentivato e monitorato e che utilizza procedure amministrative vaghe ha una maggiore probabilità di essere caratterizzato da meccanismi informali di decisione (ad esempio, relazioni personali e corruzione) che certamente scoraggiano le scelte di localizzazione delle imprese straniere" (Confindustria, 2005) .

1.3 Flussi internazionali degli IDE

1.3.1 Situazione generale

Il ruolo del Paese/territorio è notevolmente importante. I principali effetti positivi su un sistema economico derivano proprio dalla capacità di un paese di attirare investimenti incrementali, anche se la presenza di multinazionali può generare *spillover* positivi sul resto dell'economia in termini sia di maggiori opportunità nel breve termine (occupazione, occasioni di fornitura per imprese nazionali), sia di sviluppo di settori e di competenze strategiche rilevanti per la crescita di lungo periodo. Da questa consapevolezza nasce l'attenzione riservata all'analisi degli investimenti esteri che, negli ultimi anni, si è concentrata maggiormente sui paesi emergenti, in particolare Cina, India e Russia (Krugman, P., M. Fujita e A.J. Venables 1999).

L'apertura di questi mercati ha, infatti, giocato un ruolo importante nella canalizzazione dei flussi di capitale straniero verso questi paesi, che sono diventati, in poco tempo, luoghi privilegiati di destinazione di IDE⁹. "La situazione internazionale attuale (agli inizi del mese di gennaio 2007) dei flussi IDE, viene realizzata dall'United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) attraverso le stime relative alla dinamica e alla distribuzione geografica degli investimenti diretti esteri in entrata nel 2006, una crescita dei flussi mondiali.

Sulla base di 76 economie mondiali si sono elaborate le stime preliminari fino al novembre dello scorso anno e dai relativi dati si ricava un incremento totale degli IDE, rispetto al 2005, pari al 34%, con un ammontare complessivo di 1.230 miliardi di dollari, rispetto ai 916 miliardi del 2005.

L'incremento degli investimenti diretti esteri, per il terzo anno consecutivo, riflette la crescita e l'ottima performance che hanno interessato buona parte delle aree geo-economiche mondiali. Nei cosiddetti Paesi in via di sviluppo,

⁹ Si riporta parzialmente e fedelmente il rapporto Ice realizzato da Cofini F., *Scambi con l'estero*, Ministero Commercio Internazionale - D.G.Politiche Internazionalizzazione, 2007

una maggiore liberalizzazione e una più sostenuta apertura dei mercati all'estero hanno contribuito ad attrarre maggiormente capitale straniero. I cambiamenti in atto in America Latina e in Africa, nella gestione delle industrie nazionali (gas e risorse naturali) e nella ridefinizione dell'intervento pubblico nel sistema economico, hanno creato condizioni più favorevoli all'entrata di investimenti esteri. La prospettiva di veder crescere i propri profitti ha portato le imprese straniere a intensificare, in tali aree, le operazioni di Mergers & Acquisitions (M&As), apportando un incremento significativo dei flussi di IDE in ingresso.

Per quanto riguarda i Paesi sviluppati, gli investimenti diretti esteri, che rappresentano il 45% dell'ammontare complessivo, sono passati da 542 miliardi di dollari nel 2005 a oltre 800 miliardi di dollari nel 2006, con un incremento del 47,7%. Tale aumento è attribuibile all'ottima performance degli Stati Uniti che, con una crescita del 78,2% nel 2006, hanno recuperato il loro primato ricollocandosi al primo posto nella graduatoria mondiale dei paesi in termini di IDE in entrata, passando da 99,4 miliardi di dollari nel 2005 a 177,3 miliardi di dollari nel 2006. A fronte di un rialzo considerevole degli investimenti negli Stati Uniti e nell'Unione Europea si contrappone, sul blocco dei paesi sviluppati, una riduzione particolarmente rilevante del Giappone: in tale mercato, infatti, gli IDE hanno registrato un tasso pari al -365%, a causa di un disinvestimento netto, nel corso del 2006, di 8 miliardi di dollari.

EUROPA - In Europa, la Germania si caratterizza per una contrazione dei flussi in entrata piuttosto consistente che ha visto decrescere le entrate dai 32,7 miliardi di dollari nel 2005 agli 8,1 miliardi nel 2006. I nuovi Paesi che hanno aderito all'Unione Europea nel 2004 registrano tassi eterogenei; se da un lato in Polonia si riscontra un tasso di incremento degli IDE del 110%, dall'altro nella Repubblica Ceca si ha una diminuzione dei flussi in entrata pari a 6 miliardi di dollari.

PVS - Nei Paesi in via di sviluppo e nelle economie dell'Europa Sud-Orientale e dell'ex CSI, gli investimenti diretti esteri hanno continuato a crescere, seppure a tassi decrescenti rispetto agli anni passati. In Africa (Egitto, Marocco, Nigeria e Sud Africa) il flusso di IDE è aumentato del 26,5% nel 2006 e, malgrado il miglioramento, la quota mondiale che il continente africano detiene rimane comunque bassa e prossima al 5%. Gli investitori,

provenienti dai paesi ad economie avanzate ma anche dagli stessi in via di sviluppo, sono particolarmente attratti dal settore delle risorse naturali, specialmente dal petrolio e dai gas naturali. Di conseguenza, in quelle regioni dove le materie prime, caratterizzate da un'elevata domanda a livello internazionale, non sono abbondanti o sfruttabili, gli IDE risultano ancora poco rilevanti. I prezzi elevati e la forte richiesta intensificano le attività di esplorazione nelle zone più ricche; a tal proposito in Nigeria l'aumento, rispetto al 2005, è stato pari al 60%. In generale l'industria estrattiva e il settore dei servizi hanno visto nella prima metà del 2006 una crescita, su base tendenziale, di circa il 300%. Il settore dell'estrazione spiega in gran parte l'ammontare degli investimenti diretti esteri in Africa.

AMERICA LATINA - In America Latina e nei Caraibi la crescita è rallentata nel 2006, con un tasso negativo del 4,5%. Il Messico e il Brasile, pur non rappresentando significativi cambiamenti nei flussi di IDE, rimangono i principali destinatari di investimenti esteri diretti in questa area. I flussi in entrata in Cile hanno subito un incremento superiore al 48%, evidenziando un significativo miglioramento rispetto alla situazione del 2005, dove si era registrato un -8%. Tale performance positiva trae spiegazione sia dal reinvestimento dei profitti, non distribuiti o non rimpatriati, degli investitori esteri che da una buona collocazione del rame sul mercato internazionale, di cui il Cile risulta essere il maggior esportatore mondiale. In Colombia e in Argentina una drastica riduzione di operazioni M&As ha portato ad una flessione rispettivamente del 52% e del 29,5% degli IDE.

ASIA - L'Asia ha confermato, tra le aree dei paesi in via di sviluppo, il suo primato come principale destinatario di flussi IDE nel 2006. Tale variazione positiva è imputabile all'aumento registrato nel Sud Est Asiatico, dove, con un +13,1%, gli investimenti si sono attestati a poco meno di 187 miliardi di dollari. La Cina, che continua ad attrarre investitori stranieri nel settore dell'hi-tech, per la seconda volta dal 1980 mostra una riduzione del 3% degli IDE in ingresso: dai 72,4 miliardi di dollari del 2005, infatti, si è passati ai 70 miliardi del 2006. In India l'incremento è stato consistente e pari al 44,4%; gli investimenti sono stati diretti in particolare verso l'industria manifatturiera, portando il paese al quarto posto, davanti la Corea del Sud, nella graduatoria regionale dei destinatari di IDE. Anche la Thailandia e Singapore hanno beneficiato della crescita nell'area, con tassi rispettivamente pari al 114,7% e

al 58,8%. Non particolarmente positive invece si sono rivelate le performance di Indonesia e Repubblica di Corea con tassi di incremento negativi, pari al -62,9% e al -92,6%.

Le regioni dell'Asia occidentale, ricche di risorse naturali, e le regioni petrolifere del Golfo mantengono un andamento più che positivo, nonostante le persistenti tensioni politiche interne in alcuni paesi della regione. Le operazioni di M&As, in particolare quelle con imprese di proprietà statale, caratterizzano gli investimenti diretti sia in entrata che in uscita dai mercati dell'Asia Occidentale.

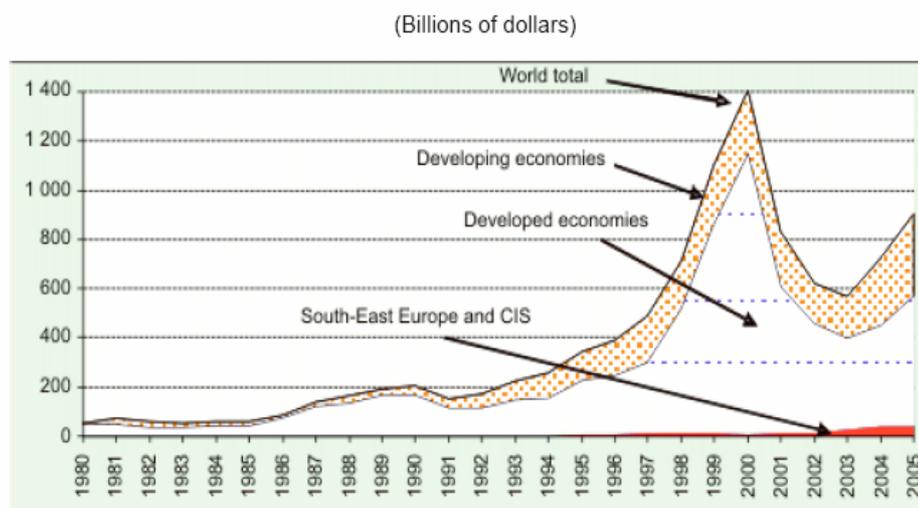
Per il sesto anno consecutivo gli investimenti diretti nell'Europa Sud-Orientale e nell'ex Comunità Stati Indipendenti (CSI) hanno continuato a crescere in maniera sostenuta e si sono attestati a 62 miliardi di dollari nel 2006. I flussi diretti in Russia sono raddoppiati rispetto al 2005 e si prevede che i paesi come la Bulgaria e la Romania beneficeranno, grazie all'ingresso nell'Unione Europea, di numerosi vantaggi. Di particolare rilievo la ripresa del Kazakistan, che dopo una diminuzione nel 2005, ha visto nello scorso anno i flussi di IDE crescere con un tasso prossimo al 280%" (Cofini, ICE, 2007).

1.3.2 Analisi dei flussi

Per quanto riguarda i flussi storici, la ripresa degli afflussi di IDE è stata nel 2005 più rapida nei paesi sviluppati che in quelli emergenti (figura 7) e si è concentrata in operazioni di fusione e acquisizione, mentre il numero degli investimenti in nuovi impianti (greenfield) è diminuito, soprattutto in America Latina. Tra le novità di questa ripresa c'è la crescente capacità di alcuni paesi emergenti, in particolare l'India, di attrarre IDE in attività terziarie ad alto contenuto di lavoro qualificato¹⁰.

¹⁰ Ove non diversamente specificato nel paragrafo, viene riportato integralmente e fedelmente il rapporto ICE 2006, capitolo 1 „SCAMBI INTERNAZIONALI: COMMERCIO E INVESTIMENTI DIRETTI" Redatto da Marco Saladini, Ice Area Studi, ricerche e statistiche. Sintesi a cura di Sergio de Nardis, Istituto di studi e analisi economica.

Figura 7 - Flussi storici internazionali di IDE



Source: UNCTAD, based on its FDI/TNC database (www.unctad.org/fdi statistics).

Un altro segno importante dei cambiamenti in corso nella geografia economica mondiale è il crescente protagonismo di multinazionali originarie di paesi emergenti (Cina, India, Medio Oriente e America Latina), che cercano di acquisire capacità produttiva, risorse e quote di mercato nei paesi sviluppati, soprattutto in settori come la siderurgia, l'energia e i servizi di trasporto.

Negli ultimi anni sono emersi alcuni fenomeni nuovi nell'attività di investimento internazionale, come, da un lato, il maggiore protagonismo di imprese dei paesi emergenti (India, Cina, Medio Oriente, America centro meridionale) alla ricerca di acquisizioni nei sistemi industriali in una varietà di settori (dall'energia, all'acciaio, ai servizi di trasporto) e, dall'altro, la crescente capacità di alcune economie emergenti (emblematico il caso indiano) di attrarre funzioni e lavorazioni di imprese dei paesi avanzati in attività di servizi che richiedono l'impiego di manodopera a media-alta qualificazione.

Negli ultimi tre anni, i flussi di investimenti diretti esteri mondiali in entrata hanno nettamente accelerato la propria crescita, portandosi da 695 a 897 miliardi di dollari Usa (29% in più)¹¹.

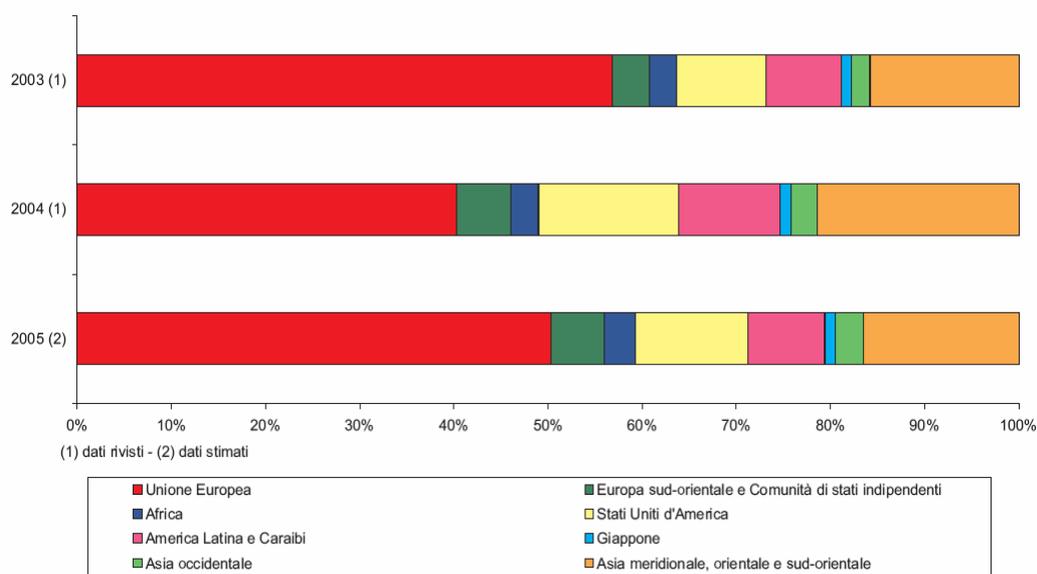
¹¹ Ove non altrimenti specificato, in questo paragrafo i valori sono in miliardi di dollari statunitensi e le fonti delle informazioni sono Unctad (2005), *World Investment Report*, New York and Geneva, United Nations e Unctad (2006), *Data show foreign direct investment climbed sharply in 2005*, "Press releases", n. Unctad/press/pr/2006/002.

Tornando all'analisi per ambito geografico sui flussi, negli ultimi anni, le economie emergenti hanno visto rallentare fortemente gli IDE in entrata; in paesi di rilievo, come Corea del Sud, Brasile, Malesia e Messico, essi sono addirittura diminuiti. Ciononostante i flussi verso l'insieme dei paesi emergenti sono aumentati del 13 per cento, soprattutto grazie al contributo dei paesi africani, asiatici e dell'Oceania, a testimonianza di un clima di rinnovata fiducia da parte degli investitori.

In Africa tutti i principali paesi produttori di petrolio hanno visto crescere l'afflusso di investimenti, insieme a Egitto e Sud Africa. Incrementi si sono registrati anche in altri settori del comparto materie prime. Nel sud-est asiatico spicca la stazionarietà degli Ide in Cina, visti anche gli aumenti puntualmente registratisi dal 1999 al 2004 e il forte tasso di crescita del Prodotto interno lordo cinese. India, Indonesia, Thailandia e Hong Kong hanno visto gli afflussi aumentare in modo considerevole (26% per i quattro paesi). Molto dinamici sono risultati anche gli Ide verso i paesi del Medio Oriente, dove si è verificato un balzo in avanti del 50 per cento, perlopiù grazie a transazioni nei settori petrolifero, immobiliare e delle telecomunicazioni. Piuttosto lenta è stata la crescita nell'America Latina e nei Caraibi, dove alcuni importanti paesi, come Brasile, Cile e Messico, hanno fatto registrare una diminuzione dei flussi.

Nell'Europa sud-orientale e nella Comunità di stati indipendenti non pare esaurita la fase di rialzo dei flussi in entrata che, portandosi a quota 50 miliardi, sono praticamente raddoppiati tra il 2003 e il 2005 e più che quintuplicati rispetto al 2000. Uno dei fattori di traino, sotto il profilo congiunturale, è stato l'aumento delle quotazioni del petrolio, che ha conferito una maggiore vivacità agli investimenti nel settore energetico, di recente provenienti in misura crescente anche dalla Cina.

Figura 8 - Investimenti diretti esteri in entrata (peso percentuale sui flussi per aree e Paesi)



Fonte: Elaborazioni ICE su dati UNCTAD

I dati definitivi relativi al 2004 consentono un esame più accurato dell'andamento degli IDE, dal punto di vista geografico e settoriale. La graduatoria dei principali paesi beneficiari, compilata su tale base, vede in testa gli Stati Uniti, seguiti da Regno Unito, Cina, Lussemburgo e Australia. I cinque paesi ora menzionati hanno ricevuto nel 2004 oltre metà dei flussi complessivi (figura 9)

Negli Stati Uniti d'America i flussi sono passati da 57 a 96 miliardi, diversamente dall'insieme dei paesi industriali, per i quali nel 2004 si è verificata una diminuzione degli Ide in entrata. A tale risultato hanno contribuito la diminuzione delle somme versate dalle filiali estere a titolo di ripagamento dei debiti contratti con la casa madre, la buona prestazione dell'economia nel suo complesso e l'alto livello dei profitti delle imprese. Nel settore finanziario l'afflusso di 32 miliardi è stato propiziato da operazioni di consolidamento nei gruppi societari esistenti e dall'espansione di alcune banche europee nel mercato statunitense.

Figura 9 - Principali Paesi beneficiari degli investimenti diretti esteri

Graduatoria flussi 2004	Paesi	Flussi						Consistenze			
		Valori			Composizione %			Valori		Composizione %	
		media 99-03	2004	2005	media 99-03	2004	2005	2004	2005	2004	2005
1	Stati Uniti	177	96	106	19,0	13,8	11,8	1.474	1.580	16,6	16,1
2	Regno Unito	62	78	219	6,7	11,2	24,4	772	991	8,7	10,1
3	Lussemburgo	101	57	13	10,8	9,7	1,5	183	196	2,1	2,0
4	Cina	47	61	60	5,0	8,7	6,7	245	306	2,8	3,1
5	Australia	9	43	1,0	6,1	254	2,8
6	Belgio	24	34	2,6	4,9	259	2,9
7	Hong Kong	27	34	40	2,9	4,9	4,4	457	497	5,1	5,1
8	Francia	46	24	49	5,0	3,5	5,4	535	584	6,0	6,0
9	Spagna	32	18	3,4	2,6	347	3,9
10	Brasile	22	18	16	2,4	2,6	1,7	151	166	1,7	1,7
11	Messico	17	18	17	1,8	2,6	1,9	183	200	2,1	2,0
12	Italia	13	17	13	1,4	2,4	1,4	221	234	2,5	2,4
13	Singapore	12	16	16	1,3	2,3	1,8	160	176	1,8	1,8
14	Polonia	6	13	9	0,7	1,8	1,0	61	70	0,7	0,7
15	Russia	4	13	26	0,4	1,8	2,9	98	125	1,1	1,3
16	Irlanda	22	9	2,3	1,3	229	2,6
17	Giappone	9	8	9	0,9	1,1	1,0	97	106	1,1	1,1
18	Corea del Sud	6	8	5	0,6	1,1	0,5	55	60	0,6	0,6
19	Cile	5	8	7	0,5	1,1	0,8	54	61	0,6	0,6
20	Canada	29	6	3,1	0,9	304	3,4
	Mondo	934	695	897	100,0	100,0	100,0	8.902	9.799	100,0	100,0

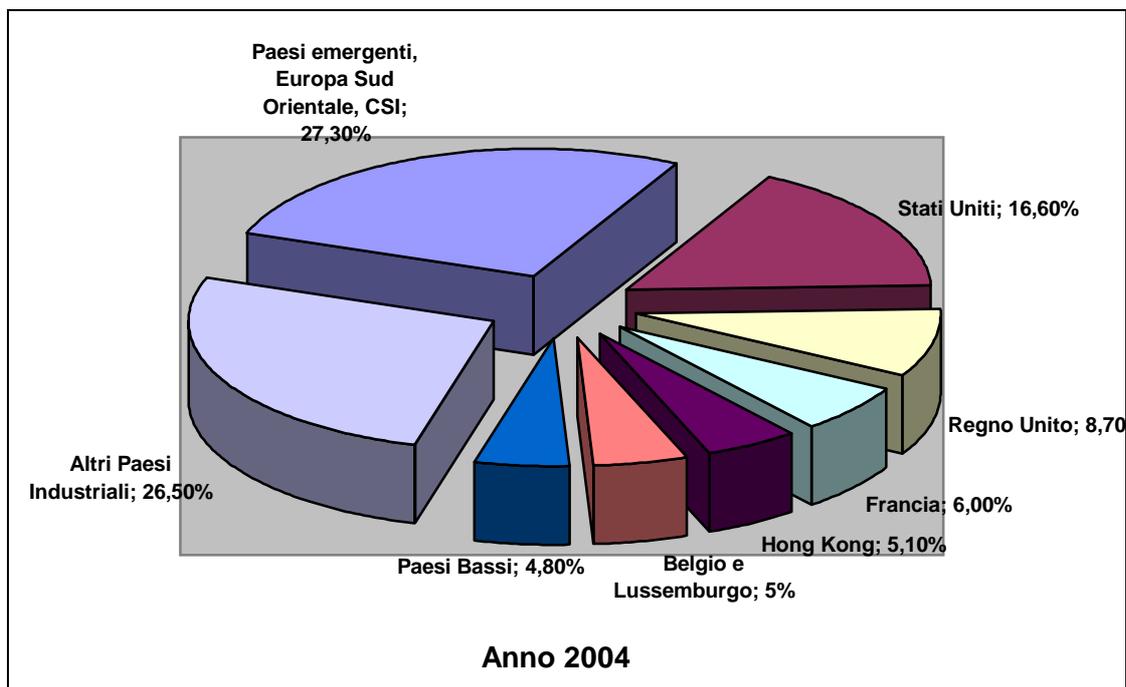
Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad 2006

A investimenti miranti all'acquisizione di quote di mercato nei comparti manifatturiero e dei servizi, si sono aggiunte specifiche iniziative nei settori chimico e delle attrezzature elettriche che hanno insistito su segmenti specializzati nel servire i mercati esteri. Tali acquisizioni sono state rese più attraenti dal deprezzamento del dollaro che ha aumentato la competitività di prezzo delle esportazioni statunitensi.

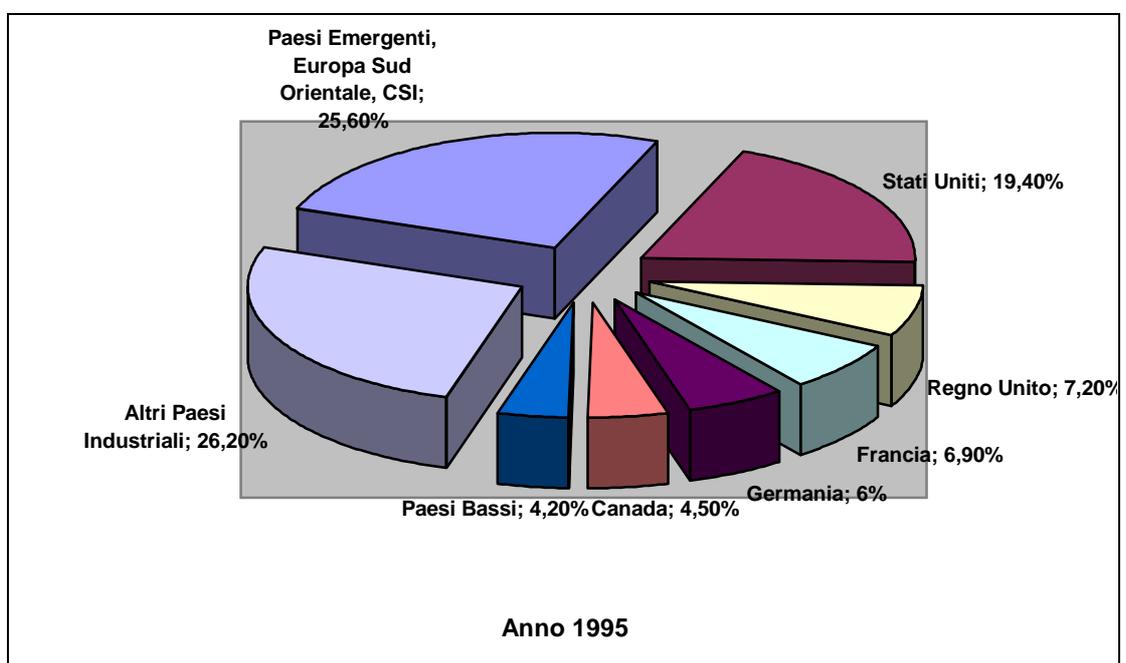
Anche il Regno Unito è andato controcorrente rispetto ai paesi industriali. Tra il 2003 e il 2004 i flussi in entrata sono infatti passati da 27 a 78 miliardi, per effetto di un ulteriore rafforzamento della posizione degli Usa nel paese, dove peraltro gli investitori di oltre Oceano avevano in mano già il 39 per cento della consistenza degli IDE in entrata.

Per quanto riguarda la CINA, con un afflusso pari a oltre 60 miliardi di dollari, la Cina ha migliorato il già consistente risultato dei primi anni del 2000, grazie non solo alla crescita economica ma anche a riforme nelle politiche relative agli Ide e all'ulteriore apertura agli investitori stranieri in settori finora protetti, come ad esempio quello finanziario.

Figura 10 - Investimenti diretti esteri in entrata (ripartizione percentuale delle consistenze in dollari, anni 1995 e 2004)



Fonte: elaborazioni su dati Unctad



Fonte: elaborazioni su dati Unctad

Effettuando un confronto di lungo periodo tra le consistenze degli investimenti diretti esteri in entrata, negli anni 1995 e 2004 (Figura 10), sotto il duplice profilo dei risultati quantitativi e del livello di sviluppo, evidenzia una sostanziale stabilità nelle prime tre posizioni della graduatoria, che restano occupate da paesi industriali quali Usa, Regno Unito e Francia. Nelle prime

trenta posizioni si conferma la preminenza dei paesi industriali mentre, rispetto al 1995, cresce da 11 a 12 il numero di paesi emergenti e in transizione.

Proprio la presenza di paesi un tempo a economia pianificata appare come il principale cambiamento di lungo periodo, propiziato dall'apertura e dalle riforme nonché, da ultimo, dall'ingresso nell'Unione Europea di alcuni tra tali paesi.

Per quanto riguarda gli Ide in uscita, nel 2004 si è confermata la ripresa di una fase di crescita dell'aggregato, pur se con qualche difformità rispetto ai flussi in entrata (Figura 11).

Figura 11 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori

Graduatoria flussi 2004	Paesi	Flussi				Consistenze	
		Valori		Composizione %		Valori 2004	Composizione % 2004
		Media 1999-2003	2004	Media 1999-2003	2004		
1	Stati Uniti	146	229	16,8	31,4	2.018	20,7
2	Regno Unito	122	65	14,0	9,0	1.378	14,2
3	Lussemburgo	114	59	13,0	8,1	176	1,8
4	Spagna	40	54	4,6	7,4	333	3,4
5	Francia	99	48	11,4	6,5	769	7,9
6	Canada	29	47	3,4	6,5	370	3,8
7	Hong Kong	23	40	2,6	5,4	406	4,2
8	Giappone	31	31	3,5	4,2	371	3,8
9	Belgio	25	26	2,8	3,6	248	2,6
10	Svizzera	24	25	2,7	3,5	393	4,0
11	Italia	13	19	1,5	2,6	280	2,9
12	Australia	8	16	0,9	2,2	168	1,7
13	Svezia	20	15	2,3	2,1	204	2,1
14	Singapore	9	11	1,0	1,5	101	1,0
15	Russia	4	10	0,5	1,3	82	0,8
16	Brasile	1	9	0,1	1,3	64	0,7
17	Austria	5	7	0,6	1,0	67	0,7
18	Taiwan	5	7	0,6	1,0	91	0,9
19	Portogallo	5	6	0,6	0,8	46	0,5
20	Corea del Sud	4	5	0,4	0,7	39	0,4
	Mondo	871	730	100	100	9.732	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Gli Usa sono rimasti nel 2004 il principale paese investitore, con il 31,4 per cento dei flussi.

Nello stesso intervallo di tempo, inoltre, si è assistito ad un aumento della quota di IDE in entrata nei paesi emergenti (rispetto al totale degli investimenti realizzati nel mondo), al cui interno una rilevante porzione - più della metà - è andata verso le economie del Sud-Est asiatico (soprattutto Cina e India). In termini di variazione dello stock di IDE in entrata, si è osservato, invece, un forte rallentamento nel 2005, dopo il consistente incremento che si era registrato anche a livello globale nel 2000.

Come accennato, si è assistito, ad un declino dell'importanza degli Stati Uniti come economia di attrazione degli investimenti diretti: tra il 2000 e il 2005 la quota degli USA rispetto al totale mondiale in termini di IDE in entrata è scesa notevolmente, mentre il tasso di variazione dello stock di IDE in entrata è stato pari al 29 per cento, a fronte di una media a livello globale del 74 per cento.

Andando ad analizzare i dati nel dettaglio, con riferimento ai flussi di IDE in entrata, dai dati disponibili¹², come si può notare dalla tabella in termini di valori, si rileva che gli investimenti diretti esteri hanno consolidato nel 2005 la fase di ripresa che aveva cominciato a evidenziarsi nel 2004, dopo il ridimensionamento dell'inizio del decennio.

Come si rileva dai dati, dunque, gli anni recenti hanno evidenziato alcuni fenomeni nuovi nell'attività di investimento internazionale: in primo luogo, uno spostamento verso est dei processi di investimento; in secondo luogo, una crescente capacità di alcune economie emergenti (emblematico il caso indiano) di attrarre da imprese dei paesi avanzati funzioni e lavorazioni in attività di servizi che richiedono l'impiego di manodopera a medio-alta qualificazione; infine, un maggior protagonismo da parte di imprese dei paesi emergenti (India, Cina, Medio Oriente, America centro meridionale) alla ricerca di acquisizioni nei sistemi industriali in una varietà di settori (dall'energia, all'acciaio, ai servizi di trasporto)(Rapporto ICE, 2006).

¹² Rapporto ICE 2005-2006, L'Italia nell'economia internazionale, 2006.

1.4 Gli investimenti diretti esteri in Europa

Come abbiamo potuto constatare dai dati globali, l'Unione Europea è, in termini assoluti, l'area in cui risultano maggiormente concentrate le attività delle imprese multinazionali. Un ruolo crescente è stato assunto nell'ambito del processo di delocalizzazione degli investimenti cross-border all'interno dell'area sviluppata, sebbene la crescente capacità di attrazione di nuovi investimenti delle economie emergenti sta già riconfigurando il profilo del fenomeno (Confindustria, 2006).

All'interno dell'Unione europea gli IDE si sono distribuiti in modo alquanto eterogeneo, privilegiando specifici paesi e regioni. Alla fine degli anni novanta, in particolare, l'Italia era in assoluto il paese che attirava meno investimenti esteri: il rapporto tra flussi di IDE e investimenti complessivi in capitale fisso arrivava appena al 2%. Nonostante un lieve miglioramento registrato negli ultimi anni, la posizione dell'Italia rimane ancora oggi particolarmente debole, soprattutto in confronto a paesi come Germania e Francia che, all'inizio degli anni ottanta registravano un'incidenza degli IDE anche inferiore a quella italiana. Queste divergenze, comunque, non sono solo riscontrabili tra Stati, ma anche tra singole regioni di un medesimo paese. La banca dati Elios¹³ fornisce informazioni sulle scelte di localizzazione delle filiali europee costituite nel periodo 1990-1999 da parte di un campione di imprese multinazionali, nelle regioni dei cinque maggiori paesi europei (Francia, Germania, Italia, Spagna, e Regno Unito). Dall'analisi di questi dati emerge innanzitutto che le regioni più grandi e più ricche della Francia, della Germania e del Regno Unito, insieme alla Catalogna e alla Lombardia, hanno attirato gran parte degli investimenti stranieri.

Da un ulteriore lavoro del 2005 (Basile R., L. Benfratello e D. Castellani (2005) emerge che mentre la Lombardia ha attirato una quota consistente di imprese estere, il resto d'Italia è stato caratterizzato da un livello estremamente basso di IDE in entrata, piuttosto uniforme su tutto il territorio nazionale. Questa uniformità, non osservabile in nessuno degli altri paesi considerati, offre una prima evidenza dell'esistenza di un "effetto paese" che

¹³ Per maggiori dettagli sulla banca dati Elios, si veda Basile, Castellani e Zanfei (2004).

deprime la capacità di attrazione di quasi tutte le regioni italiane. La tabella seguente fornisce un rank della quota degli IDE dislocati in ciascuno dei paesi europei, calcolata rispetto al totale UE-15. L'anno di riferimento è il 2004. Il quadro che ne risulta è molto netto: i primi quattro paesi raccolgono complessivamente oltre il 50 per cento del totale degli IDE destinati all'Europa. L'Italia figura all'ottavo posto, con una quota (5,8 per cento) che è due terzi di quella della Spagna e poco più di un quarto di quella del Regno Unito (primo paese della graduatoria).

Anche se naturalmente la posizione relativa di economie come quella olandese o belga – e in parte dello stesso Regno Unito – è legata alla loro posizione particolare nell'ambito dei mercati finanziari internazionali, la tavola fornisce comunque una misura molto chiara del grado di chiusura dell'Italia anche rispetto alle altre grandi economie industriali del continente (Confindustria 2006).

Tabella 1 - Distribuzione percentuale degli stock di IDE per paese di destinazione, 2004

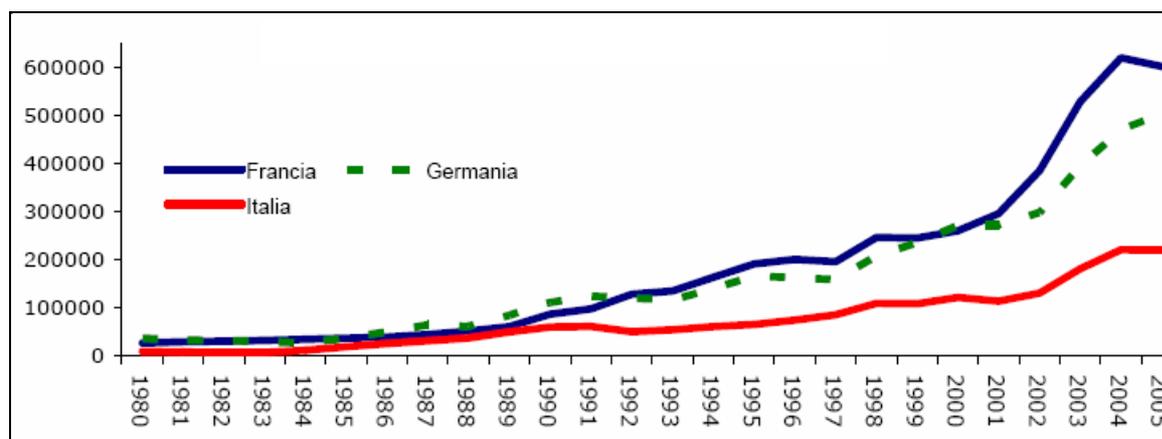
Paesi	Quota %
<i>Regno Unito</i>	20.3
<i>Francia</i>	14.1
<i>Olanda</i>	11.3
<i>Germania</i>	9.2
<i>Spagna</i>	9.1
<i>Belgio</i>	6.8
<i>Irlanda</i>	6.0
<i>Italia</i>	5.8
<i>Lussemburgo</i>	4.8
<i>Svezia</i>	4.3
<i>Danimarca</i>	2.6
<i>Portogallo</i>	1.7
<i>Austria</i>	1.7
<i>Finlandia</i>	1.5
<i>Grecia</i>	0.7
UE-15	100.0

Fonte: UNCTAD

1.5 Gli IDE e l'Italia

Come brevemente accennato nel paragrafo precedente, negli ultimi due anni l'afflusso di IDE in Italia (figura 12) è aumentato del 50%, a fronte del +39% registrato in Francia e di una flessione del 75% osservata in Germania. Lo stock di IDE verso Italia rappresenta però ancora solo una frazione di quello diretti verso questi due paesi¹⁴.

Figura 12 – Stock di IDE in entrata (in mln di dollari)



Fonte: UNCTAD

1.5.1 Il posizionamento dell'Italia a livello internazionale

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato alcune caratteristiche legate all'attrattività. La capacità dei singoli paesi di attrarre le imprese multinazionali può essere valutata attraverso alcuni indicatori che si riferiscono sia a dati di bilancia dei pagamenti sia a informazioni dirette circa l'attività delle imprese multinazionali. Attraverso un indicatore di performance interna calcolato dall'Unctad (IP, costruito in modo da valutare il livello degli IDE in entrata rispetto alla dimensione del paese ospite¹⁵) a fine 2005 l'Italia

¹⁴ Ove non diversamente specificato, si riporta integralmente e fedelmente Costagli S., *Investimenti diretti esteri: quanto è attraente il Bel Paese?* Marzo 2007, Focus, settimanale del servizio Studi BNL

¹⁵ Un valore dell'indice pari a 1 indica che il paese riceve una quantità di IDE proporzionale alla sua dimensione economica. Un valore maggiore di 1 indica che il paese attrae più IDE di ciò che corrisponderebbe al livello del loro Pil relativo.

occupava la posizione 107 al mondo, in lieve discesa rispetto al 2004 e soprattutto rispetto alla posizione occupata all'inizio degli anni novanta. Migliore è invece la posizione occupata nella graduatoria per indice potenziale¹⁶ (28esima) sebbene sia anch'essa in flessione.

Per quanto riguarda il numero di partecipazioni estere nell'industria manifatturiera italiana in base ai dati acquisiti si nota una crescita dell'83% circa. La porzione più consistente dell'incremento si è realizzata fino all'inizio del nuovo millennio, mentre ha rallentato il ritmo di crescita a partire dal 2000: dal gennaio 2001 al gennaio 2005 l'aumento cumulato è stato pari al 3,1%, a fronte del 42% circa del decennio 1986-96. A fine 2004 (Istat 2007) le imprese a totale controllo estero in Italia erano circa 14.000 (0,3% circa del complesso delle imprese dell'industria e dei servizi) e impiegavano 1,1 milioni di addetti.

In termini numerici la presenza maggiore si osserva nel comparto dei servizi (70% del totale), in particolare, la presenza è rilevante nel commercio all'ingrosso, nelle attività immobiliari e in quelle professionali e imprenditoriali. Nel manifatturiero sono presenti soprattutto nella fabbricazione di prodotti chimici, articoli in gomma e materie plastiche, e nella produzione di metallo e prodotti in metallo. Complessivamente, le imprese a controllo estero realizzano circa l'11% del valore aggiunto del complesso delle imprese, con contributi consistenti nei comparti della chimica, della fabbricazione di coke e delle raffinerie di petrolio.

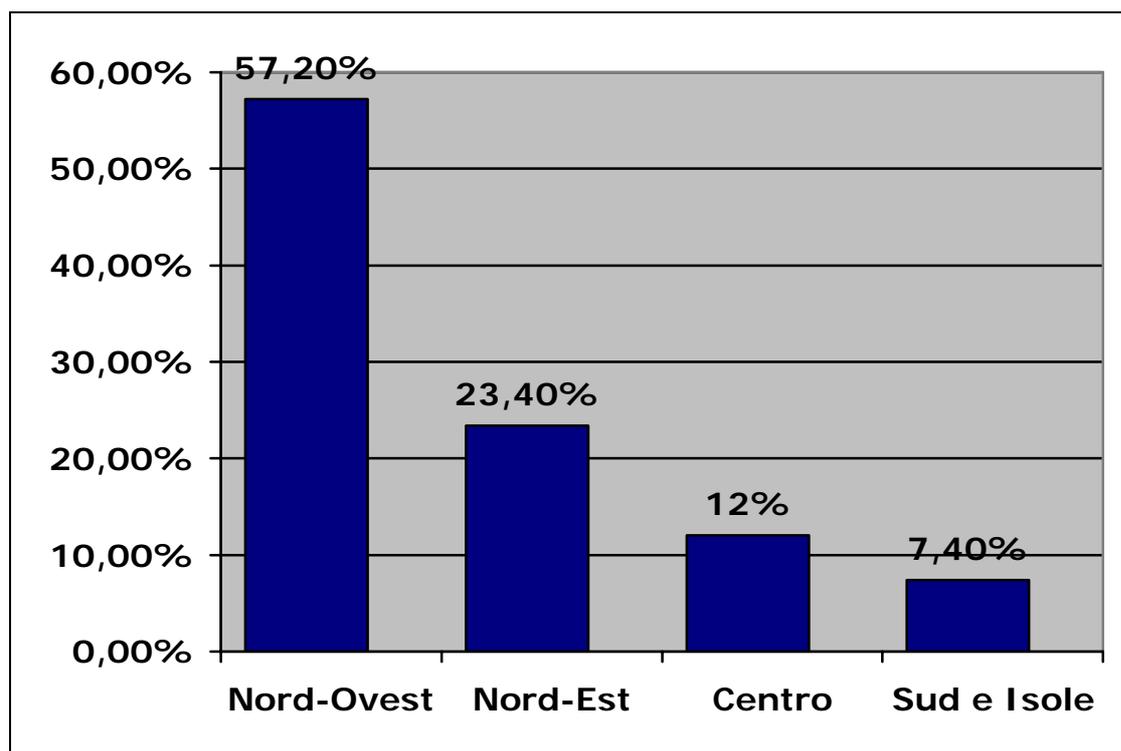
La distribuzione per controllante risulta piuttosto concentrata: i primi dieci paesi per numero di imprese controllate posseggono infatti oltre il 92% delle imprese a controllo estero e il 94% circa del fatturato da queste realizzato. Germania, Stati Uniti e Francia detengono le prime tre posizioni in termini di numerosità delle imprese. Più in generale, la proprietà europea prevale nei settori tradizionali (nel tessile e abbigliamento, nelle industrie conciarie e del cuoio, nella lavorazione dei minerali non metalliferi), mentre gli Stati Uniti

¹⁶ L'indice potenziale di IDE in entrata (*Inward FDI potential index*) è calcolato sulla base di 8 variabili economiche e politiche del paese (Pil pro capite, crescita reale del Pil, esportazioni in rapporto al Pil, numero di linee telefoniche per 1.000 abitanti, consumi pro capite di energia commerciale, spesa in R&S, numero di laureati in rapporto alla popolazione, rischio paese).

rilevano soprattutto nella fabbricazione dei mezzi di trasporto, in quella di macchine e apparecchi meccanici e nell'industria chimica e farmaceutica.

A livello di distribuzione territoriale degli IDE in entrata, si nota la netta prevalenza del nord Ovest italiano, rispetto alle altre aree della penisola. Molto penalizzate risultano le isole e il sud Italia.

Figura 13 – Distribuzione territoriale degli IDE in Entrata



Fonte: ICE 2003

Per quanto riguarda la dimensione di impresa, le imprese a controllo estero presentano una dimensione media molto più elevata di quelle a controllo nazionale (76,1 addetti contro 3,6), soprattutto in alcuni settori del made in Italy: nell'industria alimentare, ad esempio, si passa dai 6 addetti medi a 212 circa. Negli ultimi anni, tuttavia, la dimensione media delle imprese partecipate da operatori esteri (non solo le controllate, quindi) è andata gradualmente riducendosi, cosa che potrebbe indicare una maggiore capacità, da parte di tali operatori, nello scegliere le imprese in cui investire anche in classi dimensionali minori. Nelle imprese a controllo estero risultano notevolmente più elevati, in media, il valore aggiunto per addetto, gli investimenti per addetto, la spesa in ricerca e sviluppo e, nonostante il costo del lavoro per dipendente mediamente più alto, la redditività.

1.5.2 Analisi settoriale degli IDE in Italia

Questi investimenti provengono per oltre il 60 per cento dall'interno dell'Unione Europea (Tabella 2), per quasi il 25 per cento dal Nord America, e risultano per il resto frazionati tra le restanti aree (l'Asia figura con poco più del 5 per cento). Rispetto all'inizio del decennio, il dato del 2005 indica un aumento del numero delle partecipazioni corrispondente a circa 500 imprese (nel 2001 gli IDE registrati ammontavano a 6.688 unità); a questo incremento, peraltro contenuto, non corrisponde alcun cambiamento nella loro composizione (tra il 2001 e il 2004 il peso dell'Europa nel suo complesso passa – per modo di dire – da 67,9 a 67,7 per cento, quello del Nord America da 25,1 a 24,9) (Confindustria 2006)¹⁷.

Tabella 2 – Numero e composizione in percentuale delle partecipazioni estere in Italia, 2004

Aree	Valori	Composizione percentuale
Unione Europea	4370	60.9
Altri in Europa	448	6.2
Europa centro Orientale	47	0.7
Medio Oriente e Africa settentrionale	75	1
Nord America	1782	24.8
America Latina	28	0.4
Asia	393	5.5
Oceania e altri africani	38	0.5
<i>Mondo</i>	<i>7181</i>	<i>100</i>

Fonte: ICE 2005

A livello settoriale, dai dati emerge con molta chiarezza l'assoluta prevalenza di investimenti in attività di servizio (massimamente nel commercio, che con oltre 2.700 partecipazioni copre quasi il 40 per cento del totale degli IDE in entrata). Ordinando i diversi settori di attività in senso decrescente a seconda del loro peso relativo (Tabella 3), tra le prime tre industrie figurano tre attività

¹⁷ Per approfondimenti vedasi Centro Studi Confindustria, *Produttività e attrattività del Paese: i nodi da sciogliere*, dicembre 2006.

di servizio (quattro tra le prime sei). Le uniche due industrie trasformatrici che compaiono nel gruppo delle prime cinque sono l'industria chimica e l'aggregato che include la meccanica strumentale e gli elettrodomestici. Tutte le industrie del c.d. Made in Italy compaiono in fondo all'elenco.

Si può dedurre da questi dati che gli investitori stranieri privilegino o attività che offrono notevoli potenzialità di espansione sul mercato interno (commercio, trasporti, servizi professionali e telecomunicazioni), o industrie nelle quali l'Italia presenta qualche forza – quantomeno nelle sue imprese di punta – anche sui mercati internazionali; mentre al contrario essi tendono a trascurare le industrie che, in presenza di un mercato interno stagnante e di una domanda mondiale relativamente lenta, appaiono meno promettenti in termini di sviluppo potenziale. E' possibile, inoltre, isolare – se pure solo parzialmente – la componente greenfield degli investimenti diretti in entrata, aiutando a completare questo quadro (Confindustria, 2006).

Tabella 3 – Numero di partecipazioni estere in Italia distinte per settori

Settori	Mondo	
	N.	Comp. %
20 - Commercio all'ingrosso	2.728	38,0
25 - Altri servizi professionali	716	10,0
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	539	7,5
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	500	7,0
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	400	5,6
22 - Logistica e trasporti	365	5,1
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	353	4,9
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	302	4,2
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	210	2,9
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	173	2,4
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	150	2,1
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	138	1,9
23 - Energia elettrica, gas e acqua	126	1,8
16 - Autoveicoli	114	1,6
21 - Costruzioni	92	1,3
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	62	0,9

Capitolo 1 - Gli Investimenti Diretti Esteri Nello Sviluppo Del Territorio

19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	58	0,8
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	39	0,5
17 - Altri mezzi di trasporto	39	0,5
05 - Articoli di abbigliamento	29	0,4
09 - Prodotti energetici raffinati	25	0,3
01 - Industria estrattiva	20	0,3
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	3	0,0
Totale complessivo	7.181	100

Fonte: Reprint - ICE 2005

Nella tabella seguente, il data-set utilizzato riporta il numero degli investimenti (imprese partecipate) accertati come greenfield (colonna 2), a fronte di quelli accertati come semplici partecipazioni (colonna 1); una terza colonna contiene i dati relativi a investimenti dei quali non è possibile ricostruire la natura. L'esistenza di questa voce residuale rende naturalmente meno ovvio valutare il peso effettivo della componente greenfield; ma una lettura attenta della tavola consente comunque di ricavare dai dati alcune indicazioni di rilievo: la prima è che in quasi tutti i settori dell'industria di trasformazione il numero dei semplici investimenti di partecipazione (di controllo e non) è sempre superiore a quello degli investimenti in nuove attività; questo dato è nella maggior parte dei casi confermato anche quando – al limite – si includano tutti i casi "residuali" rappresentati nella terza colonna tra gli investimenti greenfield.

Per quanto riguarda le imprese dei servizi, oltre ad aumentare nettamente l'incidenza degli investimenti totali rispetto alla media delle attività manifatturiere, come già visto sopra, questo rapporto si inverte completamente. La voce relativa alla componente greenfield risulta dunque sistematicamente superiore a quella relativa alla componente delle partecipazioni. A titolo di esempio, si può osservare che nel caso dei due settori che risultano i massimi beneficiari degli IDE dall'estero nei due rispettivi ambiti (manifattura e servizi), ovvero la produzione di macchine e apparecchi meccanici e il commercio all'ingrosso, le quote sul totale degli IDE sono rispettivamente del 7 e 38 per cento quando sono calcolate con riferimento agli IDE totali, e diventano rispettivamente del 3,3 e del 52,7 per cento quando sono circoscritte ai soli IDE di tipo greenfield (Confindustria, 2006).

Tabella 4 – Composizione degli IDE in entrata per settore e tipologia

	N.ro di partecipazioni				
	Partecipazioni	<i>Greenfield</i>	N.D.	Totale	% sul totale
Settori					
01 - Industria estrattiva	6	9	5	20	0.3
03 - Prodotti dell'industria alimentare, bevande	82	24	32	139	1.9
04 - Prodotti tessili, articoli della maglieria	31	18	13	62	0.9
05 - Articoli di abbigliamento	18	5	6	29	0.4
06 - Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	31	5	3	39	0.5
07 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1	1		3	0.0
08 - Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	89	49	35	173	2.4
09 - Prodotti energetici raffinati	10	9	6	25	0.3
10 - Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	184	115	101	400	5.6
11 - Prodotti in gomma e in materie plastiche	114	44	52	210	2.9
12 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	77	27	46	150	2.1
13 - Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	169	71	62	302	4.2
14 - Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	289	101	110	500	7.0
15 - Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	179	88	86	353	4.9
16 - Autoveicoli	64	25	25	114	1.6
17 - Altri mezzi di trasporto	23	7	9	39	0.5
19 - Altri prodotti delle industrie manifatturiere	24	21	13	58	0.8
20 - Commercio all'ingrosso	301	1602	825	2728	38.0
21 - Costruzioni	37	24	31	92	1.3
22 - Logistica e trasporti	97	157	111	365	5.1
23 - Energia elettrica, gas e acqua	65	39	22	126	1.8
24 - Servizi di telecomunicazione e di informatica	118	256	165	539	7.5
25 - Altri servizi professionali	134	341	241	716	10,0
Totale complessivo	2.143	3.038	2.000	7.181	100

Fonte: ICE 2006

Gli investimenti in "nuove" attività, sulla base di questi dati risultano dunque una componente minoritaria dello stock degli investimenti esteri manifatturieri. In questo caso prevale tra le decisioni degli investitori l'orientamento ad acquisire quote di partecipazione in imprese già presenti sui mercati, e quindi ad entrare all'interno di aree di business già consolidate. Il contrario accade nei servizi, dove il numero notevole di nuove attività (specialmente di tipo commerciale) segnala, da parte degli operatori esteri, l'intenzione di ampliare il loro business direttamente sul territorio italiano (Confindustria, 2006).

1.5.3 Investire in Italia

In base alle analisi effettuate nei paragrafi precedenti è possibile valutare la posizione dell'Italia in termini di attrattività. Per questo facciamo riferimento e riportiamo un rapporto della Banca D'Italia che ha realizzato un'indagine empirica sull'attrattività dell'Italia a livello internazionale (Banca D'Italia, 2004). "L'Italia offre agli investitori esteri alcuni evidenti vantaggi localizzativi, connessi in particolare con la dimensione del mercato interno e il costo del lavoro. Nell'ultimo quinquennio la nostra domanda interna si è mantenuta su livelli assai elevati (Banca D'Italia, 2004), pur crescendo a ritmi minori di quelli registrati da altri paesi industriali; il reddito pro capite si è collocato in prossimità di quello di Francia, Germania e Regno Unito. La dinamica salariale ha contribuito a mantenere il nostro costo del lavoro per unità di prodotto sui livelli più bassi riscontrati nell'area della UE, segnatamente quelli dei paesi della periferia europea come Grecia, Portogallo e Spagna. Infine, secondo le valutazioni di una delle più importanti agenzie di rating internazionale, l'Economist Intelligence Unit (EIU), la qualità del mercato del lavoro italiano sarebbe nel complesso migliorata negli ultimi anni, avvicinandosi ulteriormente alla media dei paesi UE e superando quella del mercato del lavoro tedesco.

Queste evidenze sono in stridente contrasto con il basso rapporto investimenti diretti/PIL dell'Italia, e sollecitano spiegazioni necessariamente basate su fattori per i quali il Paese abbia accumulato un forte divario negativo con altri paesi avanzati. Uno di questi fattori potrebbe essere stato rappresentato dalla qualità delle nostre infrastrutture per il trasporto e la distribuzione commerciale dei prodotti, che risulta assai inferiore a quella dei maggiori

competitori europei. Il trasporto dei prodotti influisce sugli investimenti diretti attraverso tre canali principali (Harris, 1954 – Isard, 1956 e 1960 - Lloyd e Dicken 1972):

- le distanze geografiche in senso stretto
- le tecnologie di trasporto
- la qualità delle infrastrutture.

Per quanto riguarda il primo aspetto, le distanze interne, ossia quelle da sostenersi per servire il mercato italiano nel suo insieme, è opportuno osservare anzitutto come il mercato italiano risulti più esteso, e quindi più costoso da servire, di quello di altri paesi europei a maggiore superficie territoriale come Francia e Germania. Questo è da attribuire non solo alla particolare conformazione geografica del nostro territorio, ma anche al fatto che la popolazione italiana risulta relativamente più dispersa di quanto accada per altri paesi europei. Secondo le valutazioni dell'EIU, l'estensione delle nostre infrastrutture stradali e ferroviarie sarebbe in linea con la media europea; la bassa qualità di queste infrastrutture sarebbe determinata dalla netta prevalenza del trasporto su gomma e dal conseguente sottoutilizzo delle ferrovie e congestione delle autostrade. Quest'ultimo fenomeno sarebbe aggravato da un insoddisfacente sviluppo del doppio binario e dalla bassa operatività dei nodi logistici per la realizzazione di forme di trasporto "intermodali".

Un altro aspetto che non risulta positivo nel contesto nazionale è che l'Italia non offre evidenti vantaggi localizzativi neanche per investimenti diretti di tipo regionale, in particolare quelli volti a servire i mercati europei. Gli investitori extraeuropei potrebbero ridurre notevolmente i propri costi di trasporto localizzando in Italia la produzione destinata al mercato europeo; i vantaggi di questa strategia non differirebbero però significativamente da quelli ottenibili investendo in altri paesi della stessa regione. La posizione italiana è nettamente peggiore considerando il punto di vista degli investitori europei. Ad esempio, l'eventuale localizzazione in Italia consentirebbe agli investitori britannici di ridurre i propri costi in misura solo modesta, comunque inferiore a quella ottenibile investendo in Belgio, Francia e Germania. Gli investitori francesi non avrebbero alcun incentivo a investire in altri paesi europei, poiché in questo caso sosterrrebbero costi di trasporto più elevati; gli

investitori tedeschi ridurrebbero i propri costi di trasporto solo investendo in Francia¹⁸.

Se consideriamo i mercati di sbocco il problema si ripropone. Ad esempio, un'impresa farmaceutica statunitense che esporta in Europa potrebbe ridurre i propri costi di trasporto del 93 per cento utilizzando l'Italia come piattaforma per quel mercato; tuttavia, ben altri sei paesi nostri competitori garantirebbero all'investitore una riduzione di costi maggiore della nostra.

Il quadro rimane sostanzialmente invariato con riferimento non solo ad altri settori ad alta intensità di R&S (macchine per ufficio ed elaboratori elettronici, apparecchi per telecomunicazioni, aerei ed elicotteri, strumenti professionali e scientifici, ecc.), ma anche a tutti gli altri settori di attività. Paradossalmente, l'unico settore nel quale l'Italia detiene chiari vantaggi localizzativi per investimenti diretti orientati a servire l'intera area europea è quello della pelle e prodotti in pelle – settore per il quale la nostra specializzazione produttiva è comunque assai forte, e dove gli auspicati spillover tecnologici sarebbero meno rilevanti. Alla luce di quanto detto, diviene evidente come la qualità delle infrastrutture di trasporto possa risultare un fattore decisivo nella competizione tra paesi europei che aspirano ad attirare investimenti diretti esteri di tipo regionale.

Questi aspetti dal lato dei costi e delle infrastrutture di trasporto potrebbero tuttavia non essere sufficienti a spiegare il livello estremamente basso degli investimenti diretti esteri in Italia. Infatti, l'incidenza dei costi di trasporto sul valore delle merci prodotte è certamente assai inferiore a quella del costo del lavoro.

Il fenomeno comunque può essere spiegato effettuando ulteriori considerazioni a latere. Un'indicazione in questo senso proviene anche da

¹⁸ Fonti: per le coordinate geografiche delle città non Statunitensi, GNS-NIMA (GEOnet Names Server – National Imagery and Mapping Agency; si veda il sito Internet <http://164.214.2.59/gns/html/index.html>); si veda il sito Internet <http://geonames.usgs.gov/geonames/stategaz/index.html>); per i dati sulla popolazione delle città, cfr. Thomas Brinkhoff, *City Population* (si veda il sito Internet <http://www.citypopulation.de>); per i giudizi sulla qualità delle infrastrutture, Economist Intelligence Unit (EIU).

alcune recenti indagini econometriche che evidenziano, per gli investimenti diretti esteri in Italia, la presenza di una costante country-specific negativa, quantitativamente rilevante e significativa dal punto di vista statistico. Secondo De Santis e Vicarelli (2001), infatti questo risultato evidenzia una scarsa fiducia nel sistema Paese a causa degli effetti di esternalità negative come bassa dotazione infrastrutturale, criminalità organizzata, dall'inefficienza del sistema amministrativo e giudiziario italiano.

Un aspetto che è da annoverare tra i fattori strutturali che differenziano fortemente l'Italia dagli altri paesi avanzati, e che potrebbero aver influito negativamente sull'ammontare degli investimenti diretti esteri, è la questione dimensionale (Traù 1999). La dimensione media delle filiali italiane delle imprese multinazionali estere è approssimativamente in linea con quella riscontrata negli altri maggiori paesi. Poiché la dimensione di queste imprese risulta assai superiore alla media nazionale, occorre chiedersi se la prevalenza di piccole e medie imprese (PMI) nel nostro tessuto produttivo abbia contribuito, e in che modo, a mantenere basso il rapporto tra investimenti diretti esteri e PIL" (Banca D'Italia, 2004).

1.6 Sintesi e considerazioni

Secondo le previsioni UNCTAD gli anni che seguiranno vedranno una notevole ripresa dei flussi IDE. Questo anche per il fatto che il processo di delocalizzazione produttiva dei Paesi Avanzati verso quelli in Via di Sviluppo avrà sempre più peso, soprattutto per quanto riguarda l'approvvigionamento e la logistica. Inoltre, sempre secondo le stime UNCTAD, è attesa anche una rilocalizzazione delle funzioni a più elevato valore aggiunto, come la ricerca e sviluppo. Per quanto riguarda i Paesi ricettori, gli Stati Uniti, seguiti da Regno Unito, Canada e Francia, sono candidati ad essere i principali attrattori di investimenti (UNCTAD, 2006). Una volta definiti bene preliminarmente gli obiettivi prioritari dell'intervento settoriale e/o territoriale di promozione (ad esempio mantenimento dei posti di lavoro, produzione o trasferimento di innovazione, riqualificazione dell'offerta) chi governa il territorio, dovrà individuare le tipologie di imprese da attrarre (per settore, dimensione e così via) e i paesi verso i quali orientare le politiche di promozione. In questo contesto, la promozione del territorio diventa un elemento rilevante. In molti paesi la realizzazione delle azioni di attrazione degli investimenti diretti esteri e di marketing territoriale è affidata a specifiche misure di policy, spesso parzialmente o totalmente delegate ad apposite agenzie nazionali o sub-nazionali. Nel 2003, a livello mondiale esistevano oltre 160 agenzie nazionali e 250 sub-nazionali con questi obiettivi.

In ambito europeo, molti paesi (come Germania, Regno Unito, Francia o Spagna) attuano, in alcuni casi sin dagli anni Ottanta, specifiche politiche per l'attrazione degli investitori esteri. In Italia, invece, tali politiche sono relativamente recenti. Tra le numerose misure di sostegno alle imprese, solo i Contratti di programma (Cdp), hanno compensato, almeno fino all'introduzione dei Contratti di localizzazione (2003), l'assenza di azioni mirate all'attrazione degli IDE. L'internazionalizzazione dei processi produttivi rappresenta una componente essenziale delle strategie di recupero della competitività e di ristrutturazione del sistema economico-produttivo. Essa richiede strategie coerenti e persistenti nel tempo di tutti i soggetti interessati, dalle imprese ai lavoratori, dai governi nazionali a quelli locali, dalle associazioni di rappresentanza alle forze politiche e sociali (Confindustria, 2005).

CAPITOLO 2- INQUADRAMENTO TEORICO

2.1 Introduzione

In questo capitolo verrà presentata una selezione delle principali teorie macroeconomiche e microeconomiche che hanno avuto come oggetto di studio gli IDE e l'internazionalizzazione delle imprese.

Uno dei principali campi di ricerca nell'ambito della letteratura internazionale legata alle imprese è dedicato allo studio dei potenziali fattori in grado di influenzare le decisioni di localizzazione delle imprese multinazionali, nella scelta tra i diversi Paesi (Hood & Young, 1999; Malmberg e Maskell, 1999).

Questo forte interesse, manifestato nella letteratura, può essere in gran parte spiegato dal ruolo dominante che le imprese multinazionali rivestono in un mondo sempre più globalizzato, a causa della loro capacità di promuovere la crescita sia nel loro paese che in quello "ospitante" e di contribuire all'incremento del risparmio nazionale (Van Den Bulcke & Verbeke, 2001; Rugman, 2000).

In questi studi sono stati ben argomentati gli elementi che definiscono il concetto di vantaggio localizzativo, considerato come luogo rilevante per alcuni fattori specifici, in grado di influenzare le decisioni di localizzazione di alcuni potenziali investitori (Rugman, Verbeke & Cruz, 1995).

Mentre molti studi nella letteratura tradizionale si sono concentrati sui fattori legati alle dotazioni che il territorio offre - in particolare i costi del lavoro e della produttività - come principali vantaggi localizzativi, gli approcci più recenti tendono a concentrarsi sempre più sulle attività create, intese come *assets*, (Narula & Dunning, 2000), comprese le attività basate sulla conoscenza, le infrastrutture e la tecnologia (Dunning, 1997; Rugman, 2000).

In questi recenti approcci è importante considerare l'influenza e lo sviluppo del sistema delle istituzioni per la localizzazione degli investimenti stranieri verso il territorio dal momento che le multinazionali sembrano reagire

positivamente a qualsiasi politica di Governo che rafforza e supporta le proprie attività, le conoscenze e le risorse tangibili (Bevan, Wells & Meyer, 2004).

Infine, la nuova letteratura di geografia economica (Fujito, Krugman e Venables, 1999) si concentra sull'influenza delle economie di agglomerazione e sulla concentrazione spaziale di alcuni settori per quanto riguardano le decisioni di localizzazione delle multinazionali. Molti elementi provano che una significativa concentrazione di aziende in un determinato luogo, ristretto e ben delineato, possono rafforzare fortemente la scelta localizzativa di altre aziende (Storper, 1997; Maskell & Malmberg, 1999).

Comunque nonostante la loro importanza economica, le decisioni localizzative delle multinazionali non sono facilmente determinate (Dunning, 1998; Markusen, Venables, 1999).

In effetti, anche se molti studi sono stati realizzati con una certa regolarità in questo nuovo ambito concettuale sulle decisioni di localizzazione, è difficile trovare una teoria in grado di spiegare pienamente e in modo completo come avvengono le scelte e così le decisioni delle multinazionali (Ghoshal & Nohria, 1989; Tegarden, Hatfield & Echolos, 1999).

Ciò può essere avvalorato dal numero significativo di differenti sistemi di classificazione in materia di investimenti diretti esteri, che complicano l'identificazione di un unico insieme di determinanti empiricamente significative e che spiegherebbero le motivazioni che spingono le aziende multinazionali ad effettuare decisioni di investimento (De Propris, 2004). Infatti, la letteratura su questo argomento è aumentata notevolmente in seguito ai diversi e opposti filoni di ricerca e analisi che hanno generato molte discussioni sull'argomento e dibattiti (Rugman, 2000; Dunning, 1997).

Inoltre l'analisi della distribuzione degli investimenti diretti esteri in un paese come l'Italia è, a parere di chi scrive, più rilevante, perché l'economia italiana è caratterizzata da un elevato livello di specializzazione territoriale, con una grande varietà di Istituzioni sul territorio, situazioni giuridiche e condizioni economiche.

Questa diversità ci permette di verificare come ciascuno di questi fattori specifici ha di attirare investimenti esteri all'interno di una comune impostazione nazionale.

Varie sono le teorie che negli anni si sono sviluppate per spiegare la nascita delle imprese multinazionali. Queste possono però essere suddivise in due gruppi principali: le teorie macroeconomiche, che cercano di spiegare il fenomeno a livello di sistema economico nel suo insieme; le teorie microeconomiche che invece tendono a trovare la spiegazione nelle diverse condizioni che la singola impresa si trova a fronteggiare. Qui di seguito riportiamo le teorie¹⁹ elaborate nel corso degli anni e che hanno dato un contributo notevole allo sviluppo concettuale degli IDE e relative al nostro lavoro.

Dopo una definizione introduttiva del concetto di IDE, la presentazione seguirà un criterio cronologico sia perché ciascuna delle teorie illustrate si pone ad ampliamento e complemento delle precedenti, sia perché sono le teorie sviluppate negli ultimi anni che hanno maggiore pertinenza con il reale processo di internazionalizzazione che vede protagoniste le imprese. Le prime teorie presentate saranno quelle elaborate negli anni sessanta e settanta: la teoria del ciclo di vita del prodotto di R. Vernon, le teorie delle imperfezioni di mercato (con i contributi di S. Hymer e C. Kindleberger) e la teoria dell'internalizzazione di P.J. Buckley e M. Casson.

Il paragrafo successivo presenterà un caposaldo delle teorie sugli IDE, il paradigma eclettico di John Dunning. Verranno esposti i legami con le teorie precedenti, le tre categorie di vantaggi che il paradigma individua ed una teoria, sviluppata dallo stesso Dunning e dall'altro economista R. Narula, che si pone a complemento del paradigma eclettico: la teoria del sentiero di sviluppo degli investimenti delle nazioni (Idp theory).

A seguire verrà presentata un'analisi empirica sugli investimenti orizzontali e verticali come proposta agli economisti Barba Navaretti e Venables nel 2004.

¹⁹ Per un'analisi più approfondita delle diverse teorie si veda Caves, 1996 cap. 1, Cantwell, 1994, Dunning.

2.2 Alcuni concetti preliminari e aspetti delle teorie micro e macro economiche

2.2.1 *Le teorie Micro e Macro Economiche*

Prima della trattazione specifica e dettagliata delle maggiori teorie sugli IDE esponiamo alcune caratteristiche e i relativi contributi dei maggiori filoni Microeconomici e macroeconomici. "Nel primo gruppo, quello delle teorie macroeconomiche, il punto di partenza delle teorie analizzate è senza dubbio importante il contributo di Mundell (1957), il quale partendo dalla teoria neoclassica del commercio internazionale, in particolare dal modello di Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), ed eliminando una delle ipotesi di base del modello, cioè quella dell'immobilità internazionale dei fattori della produzione, spiega la nascita delle imprese multinazionali.

Secondo il contributo di Mundell nel momento in cui esiste uno squilibrio tra due Paesi a causa della diversa dotazione di fattori produttivi, si agisce attraverso il commercio internazionale oppure l'internazionalizzazione della produzione. Il paese con maggiore disponibilità di un fattore produttivo, non diventa necessariamente uno "specializzato" nella produzione di beni con quel fattore, ma può esportarlo nei paesi dove c'è più bisogno. Quindi l'impresa multinazionale costituisce quindi, secondo Mundell, un'alternativa al processo di specializzazione

Anche Kojima (1978) con il suo contributo ricondotto alle teorie neoclassiche spiega il fenomeno della multinazionalizzazione delle imprese attraverso una diversa dotazione fattoriale dei paesi. Per questo autore, considerando due paesi, l'investimento diretto è realizzato dall'impresa del paese che ha dei vantaggi competitivi nella produzione di beni intermedi rispetto all'altro paese.

Come vedremo del dettaglio, nel secondo gruppo, quello delle teorie microeconomiche rientra il contributo di Hymer (1960). In questo caso l'attenzione si sposta sulla singola impresa, in particolare sulle scelte operate da quest'ultima e sulle ragioni che giustificano tali scelte. Secondo l'autore, l'impresa che decide di avviare l'attività produttiva all'estero, possiede

inevitabilmente dei *vantaggi* che possono riguardare la produzione dei beni, oppure la vendita o ancora l'organizzazione interna dell'impresa stessa. Questi le consentono di affrontare la competizione con le imprese locali nonostante tutti gli svantaggi che le derivano dallo svolgere un'attività economica in "terra straniera" (Giannetti, 2000). Tali vantaggi non sono posseduti da tutte le imprese del settore, sono invece strettamente legati a quell'impresa. Per questo sono definiti *vantaggi di proprietà* (Ramazzotti e Schiattarella, 1989).

L'economista Hymer applica al fenomeno della multinazionalizzazione, l'idea introdotta originariamente da Coase (1937), di impresa come alternativa al mercato, di impresa che si sviluppa là dove si verifica un fallimento del mercato. Ed è questa stessa idea che sta alla base della teoria che si è sviluppata successivamente, la teoria dell'*internalizzazione* (Buckley e Casson, 1976). Le transazioni internazionali di beni intermedi all'interno dell'impresa, avverrebbe per una inefficienza allocativa del mercato che renderebbe più convenienti gli scambi. Con tale teoria si tende a spiegare tanto il fenomeno dell'integrazione verticale della produzione che quello dell'integrazione orizzontale. Infatti, il primo può essere spiegato dalla necessità dell'impresa di assicurarsi il rifornimento delle materie prime senza affrontare il rischio di improvvise strozzature nelle quantità o improvvise variazioni di costo (nel caso di integrazione verso il basso) oppure, per garantirsi il controllo nella fase di vendita del bene prodotto (integrazione verso l'alto). Nell'integrazione orizzontale si tende ad interiorizzare delle economie esterne rispetto all'attività principale" (Giannetti, 2000).

2.3 Le teorie classiche sugli IDE

L'esposizione che segue è una sostanziale panoramica delle teorie principali sugli IDE che sono alla base di questo lavoro sviluppate negli anni sessanta e settanta. Molte di esse con lo sviluppo dei sistemi economici e delle dinamiche internazionali, hanno perduto nel corso dei decenni la loro piena valenza, in quanto incapaci di spiegare alcuni tra i principali fenomeni che si sono presentati sulla scena economica mondiale. Comunque rimangono importanti punti di partenza per le teorie che si sono successivamente sviluppate, più complete e più adatte anche a fornire modelli validi per gli IDE²⁰.

Il concetto di fondo delle teorie dell'impresa multinazionale che prendono come modello le teorie oligopolistiche è che le imprese si sviluppano nei Paesi esteri in quanto godono di vantaggi monopolistici (possesso esclusivo di risorse, tecnologie di processo, prodotti, marchi etc) che consentono loro di esercitare un potere di mercato e dunque di conseguire extra-profitti duraturi o limitati nel tempo. Tra i diversi contributi teorici riconducibili a questo filone interpretativo, troviamo i modelli di Vernon e Hymer, che risalgono alla seconda metà degli anni sessanta.

2.3.1 La teoria del ciclo di vita dell'industria e del prodotto

I modelli del ciclo di vita dell'industria fanno riferimento ai lavori iniziali di Abernathy e Utterback (1978) sul ciclo di vita del prodotto, ed alle analisi di Williamson (1975) sull'evoluzione dei mercati. La teoria del ciclo di vita del prodotto spiega l'evoluzione dei prodotti dalla loro nascita fino alla fase di maturità: di solito, all'inizio numerose varianti del prodotto o del design sono disponibili nel mercato, e un'elevata incertezza nonché un ridotto consenso sulle performance e sugli aspetti rilevanti dei prodotti caratterizzano l'ambiente di mercato. Con il susseguirsi degli sviluppi associati al prodotto,

²⁰ Per la trattazione di questi paragrafi, oltre alla bibliografia esistente sono stati analizzate diverse tesi e dispense. Viene in parte riportato il lavoro di Ranieri, M. *Gli investimenti diretti esteri in Romania: il ruolo degli investitori italiani*, Università degli studi di Torino, aprile 2004 e alcuni fascicoli di dispense acquisite dal web.

attraversando la fase di crescita fino alla fase di maturità del settore, specifici design dei prodotti diventano dominanti (in alcuni casi emerge un singolo design dominante): il prodotto diventa standardizzato e le necessità del consumatore sono chiare (Garavaglia, 2004).

In conformità a questo processo, le caratteristiche dell'industria seguono varie fasi evolutive.

- La fase iniziale è caratterizzata da un'innovazione radicale che dà inizio all'evoluzione dell'industria: il volume totale prodotto è molto basso, le innovazioni di prodotto sono frequenti, le quote di mercato cambiano continuamente e le barriere all'entrata sono irrilevanti. In questo stadio, molti nuovi entranti entrano nel mercato ed il numero di imprese cresce rapidamente.
- Nella fase di crescita dell'industria, il prodotto cresce notevolmente, il numero di versioni esistenti del prodotto diminuisce, e gli investimenti in innovazioni di processo crescono considerevolmente. Le barriere all'entrata diventano significative, i tassi di entrata rallentano e di solito gli elevati tassi di uscita conducono ad un fenomeno di "shakeout", ossia ad un rapido declino nel numero di produttori.
- Nello stadio di maturità, la crescita del prodotto rallenta, le quote di mercato si stabilizzano, il grado di concentrazione dell'industria e le barriere all'entrata sono elevati. Le innovazioni tendono ad essere sempre meno e riguardano principalmente il processo di produzione. In tale contesto, i tassi di entrata sono bassi ed i nuovi entranti trovano molto difficile competere con le imprese esistenti.

Questi concetti prendono spunto da una delle prime teorie elaborata dall'economista francese Raymond Vernon nel 1966 che studiò un modello che riusciva a mettere in luce le interazioni tra l'analisi delle decisioni, che portavano le imprese ad investire all'estero, ed il processo di innovazione tecnologica e successiva introduzione sul mercato di nuovi beni finali (di consumo e di investimento). Vernon teorizzava che ciascun prodotto passasse attraverso fasi produttive e commerciali successive e conseguenti e quindi che esista una stretta relazione tra ciclo di vita del prodotto, caratteristiche dei paesi e l'espansione internazionale delle imprese. Il contesto di studio sono gli Stati Uniti e l'ipotesi prevalente è che la conoscenza sia un bene disponibile a tutti senza limitazioni. Gli Stati Uniti si trovano in una situazione particolare

rispetto al resto del mondo in quanto dotati di strutture formative e di ricerca all'avanguardia, con un mercato interno avanzato caratterizzato da un alto livello di reddito pro-capite dei consumatori e un'abbondante capitale.

Questi due elementi hanno determinato e determinano particolari esigenze da parte dei consumatori. Le imprese USA sono quindi in grado di capire l'opportunità di trasformare le nuove conoscenze in nuovi prodotti commerciabili, prima delle imprese di altri paesi. La comunicazione col mercato potenziale spinge ad innovare e sviluppare nuovi prodotti. In sintesi, il modello propone una dinamica localizzativa articolata in quattro fasi:

1) Il punto di partenza è l'introduzione di un nuovo bene non standardizzato. Vernon teorizza che la domanda di nuovi beni di consumo si sviluppa dove vi è un reddito pro capite dei consumatori alto e crescente e che l'esigenza di nuovi beni di investimento labour saving è maggiormente avvertita in paesi aventi un costo del lavoro alto rispetto a quello del capitale. Le imprese innovatrici, in questa prima fase, introducono il nuovo bene per far fronte alla domanda interna e non hanno necessità di effettuare decentramenti produttivi, in quanto gli elementi di novità ed unicità del prodotto garantiscono loro dei vantaggi monopolistici sul mercato. La bassa elasticità della domanda rispetto al prezzo, inoltre, fa passare le considerazioni sul costo (che ha ancora natura prevalente di costo-fisso, essendo per lo più costituito da spese per ricerca e sviluppo ed analisi di mercato) in secondo piano rispetto alla necessità di soddisfare la domanda crescente, proveniente, dopo un certo periodo, anche dall'estero. La domanda estera viene in questa prima fase soddisfatta attraverso le esportazioni. E' più importante per l'impresa la capacità di essere flessibile, di sperimentare vari modelli e materie prime e di apprendere, che non di ottimizzare. L'elasticità al prezzo del prodotto è bassa e le differenze di costo contano ancora poco. E' invece importante una localizzazione che favorisce un'immediata comunicazione col mercato e quindi l'impresa *first comer* sarà in esso localizzata, presto seguita da imitatori locali.

2) La seconda fase è denominata di "Sviluppo del prodotto". La domanda è sempre sostenuta e nuove imprese estere cominciano a presentarsi sul mercato attratte dalla possibilità di effettuare profitti. Nel contempo la produzione diviene più standardizzata (con impianti ad alta intensità di

capitale e poco flessibili tecnologicamente e con una crescente elasticità della domanda rispetto al prezzo) ed esaurite le possibilità di godere di economie di scala ed altri vantaggi connessi alla precedente posizione di monopolio, l'impresa innovatrice (statunitense) effettua investimenti diretti all'estero, per spostare la produzione direttamente nei nuovi mercati di sbocco (che sono quelli con un livello di sviluppo simile a quello degli Usa, cioè i mercati europei). Si afferma uno standard di base, anche se ciò non implica uniformità in quanto si possono moltiplicare le tipologie e le varianti di prodotto. La domanda cresce rapidamente. Diminuisce il bisogno di flessibilità. Si ricercano e si affermano economie di scala. Il problema dei costi diventa significativo. Si riducono le incertezze anche se non c'è ancora una vera concorrenza di prezzo. Comincia a manifestarsi una domanda del prodotto anche in altri paesi, quelli a più alto reddito e più simili agli Stati Uniti anche in termini di alto costo del lavoro.

Si comincia quindi ad esportare, in teoria fino a che, supponendo che le capacità produttive non siano pienamente utilizzate per l'offerta domestica, la somma dei costi di trasporto più i costi marginali di produzione sono inferiori al costo medio di produzione nei mercati ove si esporta. Quando diventano superiori, diventa conveniente investire all'estero. Se le capacità produttive domestiche sono pienamente occupate, il confronto è tra costi medi più costi di trasporto per la produzione interna e costi medi per la produzione estera, in quanto anche nel paese d'origine per esportare sarebbe necessario costruire un nuovo impianto. La convenienza o meno a moltiplicare i siti produttivi dipende in buona misura dall'importanza delle economie di scala (in rapporto all'ampiezza del mercato).

3) Nella terza fase (maturità) le vendite sul mercato interno si stabilizzano, mentre le dimensioni dei mercati esteri continuano a crescere fino a permettere produzioni importanti e cresce l'intensità capitalistica dei processi. Inoltre i processi imitativi si rafforzano anche nei paesi esteri, rendendo possibile l'ingresso nel settore di produttori locali, anche perché i governi nazionali introducono strumenti tariffari miranti a scoraggiare le importazioni e a incentivare la produzione domestica.

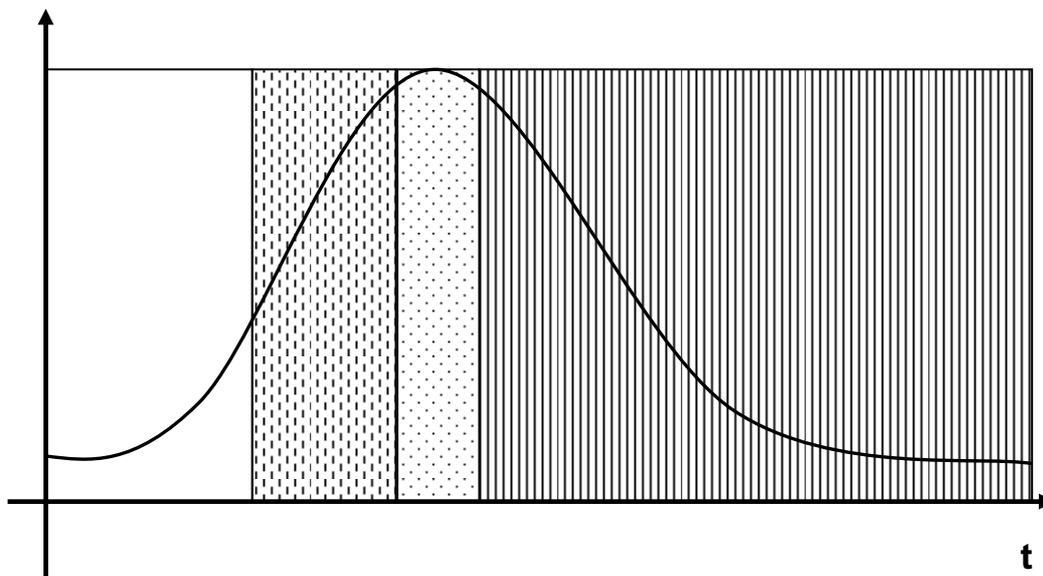
In complesso, crescono quindi in modo significativo gli incentivi e le ragioni per investire all'estero. L'impresa innovatrice, per mantenere la propria quota

di mercato e difendersi dai potenziali entranti, investirà nelle fasi a valle della filiera (commercializzazione, assistenza e manutenzione) e sostituirà le esportazioni con la produzione nei mercati esteri, trasferendovi le proprie tecnologie di processo. Poiché tuttavia le nuove entrate di produttori locali avvengono comunque, si creano flussi di esportazioni anche dai paesi *second comer* (europei) verso altri paesi terzi (altri europei) o gli Stati Uniti stessi.

4) L'ultima fase analizzata è quella del "Declino". Con un prodotto ormai maturo e completamente standardizzato l'impresa innovatrice non ha più alcun vantaggio monopolistico e l'unica variabile chiave per poter sopravvivere nel mercato diviene la possibilità di produrre a costi minori, ovvero delocalizzare la produzione attraverso IDE in paesi in via di sviluppo con costo del lavoro molto basso. La domanda del prodotto ha esaurito la crescita ed è ovunque stabile o in calo; i processi imitativi sono ormai completi, sia nel paese d'origine che nei paesi esteri, e la tecnologia è del tutto matura e standardizzata e perfettamente accessibile agli imitatori locali. In questa fase le imprese decentreranno la produzione (almeno per quanto riguarda le fasi maggiormente *labour-intensive*) nei paesi ove i fattori produttivi hanno costo inferiore. Pertanto, se nelle prime tre fasi il *target* è rappresentato da paesi caratterizzati da modelli di consumo analoghi a quelli del paese di origine dell'impresa multinazionale, ora l'IDE si rivolge prevalentemente verso paesi poco sviluppati e/o in via di sviluppo. In questa fase il paese *first comer* diventa importatore netto.

L'azienda potrebbe abbandonare il mercato o innovare per ripercorrere l'iter procedimentale. Gli IDE assumevano prevalentemente la forma dell'investimento *greenfield* (ovvero della costruzione di nuove strutture produttive).

Figura 14 - Ciclo di vita del Prodotto



Fonte: nostre elaborazioni

Trama	Descrizione	Azione
	<i>Nuovo Prodotto</i>	Ingresso mercato
	<i>Sviluppo</i>	Economie di scala - export
	<i>maturità</i>	Intensità produttiva
	<i>Declino</i>	Decentramento produzione

Questa teoria ha alcuni limiti e una capacità interpretativa ridotta al contesto storico di riferimento e ad una specifica tipologia di internazionalizzazione. Oltre a ciò, le imprese una volta divenute multinazionali, tendono a pianificare la produzione dei beni per soddisfare le domande di diversi mercati contemporaneamente, quindi produzione decentralizzata per più mercati. Inoltre l'innovazione tecnologica, non è più monopolio degli Stati Uniti, ma è venuta in maniera crescente dall'Europa e dall'Estremo oriente e per esigenze legate alla competitività globale le imprese hanno iniziato a stringere alleanze strategiche od a rilevare imprese estere concorrenti (Vernon, 1974 e 1979). Oggigiorno la teoria del ciclo di vita del prodotto, anche nelle sue versioni aggiornate, risulta alquanto riduttiva per affrontare la complessità dell'attuale situazione economica mondiale anche se l'idea di vantaggi specifici derivanti dalle caratteristiche del paese ricevente gli Ide (location advantages) viene in seguito ripresa da Dunning.

2.3.2 Le teorie del mercato Imperfetto

I principali contributi attinenti queste teorie vanno ricondotti ai lavori di Stephen Hymer e Charles Kindleberger²¹.

2.3.2.1 Il Modello di Hymer

Le analisi dei mercati e la correlazione con gli IDE vedono il contributo di Stephen Hymer, tra i primi autori ad analizzare le motivazioni della crescita delle imprese sul piano internazionale (Hymer, 1960). Egli rileva come le imprese che investono all'estero debbano affrontare costi di gestione superiori rispetto alle imprese locali dei mercati esteri. Hymer fa derivare tali costi aggiuntivi sia dall'oggettiva difficoltà di un'impresa nell'operare in un contesto socio-economico diverso (costi legati alla conoscenza solamente parziale del mercato, della lingua e del sistema economico e giuridico del paese estero), sia da eventuali barriere all'ingresso poste o dai governi esteri sotto forma di misure protezioniste o dai consumatori stessi (gusti e preferenze per prodotti locali, boicottaggio del prodotto estero). Il modello di Hymer pone al centro dell'attenzione l'impresa e non il singolo prodotto. Hymer parte dalla constatazione che la teoria tradizionale (neoclassica) non spiega l'esistenza di investimenti reciproci tra i paesi avanzati; egli ricerca quindi nelle caratteristiche dell'impresa le determinanti del processo di internazionalizzazione. Il core della teoria di Hymer deriva dall'osservazione empirica che le imprese, nonostante la presenza di questi costi e rischi aggiuntivi, effettuano ugualmente investimenti diretti in altri paesi. Hymer giustifica questo comportamento con l'esistenza di imperfezioni del mercato e di vantaggi oligopolistici di cui le imprese godrebbero, che debbono venire sfruttati per bilanciare i maggiori costi ed i rischi presenti nell'investire all'estero.

In una prima fase, l'impresa cresce a livello nazionale attraverso un processo di concentrazione (aumento delle quote di mercato, acquisizioni e fusioni) che

²¹ Per approfondimenti vedasi Ranieri, M. *Gli investimenti diretti esteri in Romania: il ruolo degli investitori italiani*, Università degli studi di Torino, aprile 2004

le consente di ottenere profitti sempre maggiori. Ad un certo punto, tuttavia, il processo di concentrazione a livello locale non può più essere spinto oltre (perché sono rimaste solo poche grandi imprese) e l'elevato profitto derivante dal grado di monopolio raggiunto è utilizzabile per investimenti all'estero, aventi come obiettivo quello di estendere il processo di crescita anche oltre frontiera. Hymer elenca una serie di potenziali vantaggi dell'Impresa multinazionale (tra i quali include anche l'innovatività del prodotto, ricollegandosi alla teoria del ciclo di vita del prodotto di Vernon) per spiegare i fattori che consentono all'impresa di accrescere il proprio potere di mercato e quelli che le consentono di superare i naturali svantaggi che caratterizzano l'operare di un'impresa all'estero rispetto ai concorrenti nazionali. Altri vantaggi possono essere il possesso di un marchio, di *skills* specialistici, la capacità di raccogliere capitali, le economie di scala, le economie di integrazione verticale, ecc.

Secondo Hymer, la presenza di imperfezioni del mercato, giustifica la manifestazione degli IDE che, legate alla presenza di vantaggi oligopolistici, bilanciano l'incremento dei costi che un'impresa fronteggia nell'investire all'estero. L'autore individua nell'esistenza di generiche barriere all'entrata le imperfezioni del mercato e nell'esistenza di conoscenze di tipo esclusivo, o di un esclusivo canale di approvvigionamento, le condizioni di vantaggio oligopolistico di cui le imprese godrebbero.

Posta l'esistenza di tali vantaggi, l'impresa sceglierà la via delle esportazioni o quella della produzione *in loco* a seconda delle condizioni del mercato in cui essa si trova ad operare. Imperfezioni di mercato connesse all'esistenza di barriere tariffarie e non tariffarie, elevati costi di trasporto e trattamenti fiscali discriminanti sono tutti fattori che tendono a spostare l'ago della bilancia verso la produzione locale. Una volta scelta la produzione *in loco* nei confronti delle esportazioni, l'Impresa Multinazionale (IMN) dovrà decidere se intervenire direttamente (tramite IDE) oppure cedendo licenze a produttori locali. Tale scelta sarà condizionata soprattutto dalla natura degli specifici vantaggi competitivi posseduti dall'impresa. In particolare, l'IDE risulterà favorito quanto più i vantaggi competitivi dell'IMN consistono nel possesso di *know-how* specialistico e di altri *intangible assets*, che difficilmente possono essere giustamente valorizzati tramite la cessione di licenze.

La teoria di Hymer è solamente parziale, perché non analizza quali comportamenti dell'impresa sono alla base dei suoi vantaggi oligopolistici, né quali sono le motivazioni dell'esistenza delle imperfezioni del mercato. Essa tuttavia ha il merito di aver affrontato per la prima volta molte tematiche che sarebbero state approfondite nei decenni successivi.

2.3.2.2 L'analisi di Kindleberger

Kindleberger si concentra sullo studio delle imperfezioni di mercato che sarebbero alla base dei vantaggi monopolistici delle imprese che effettuano gli IDE. Anche questo autore ha affermato che l'esistenza degli IDE è giustificata dai vantaggi monopolistici di cui godrebbero le imprese che li effettuano approfondendo e sistematizzando delle tesi di Hymer (Kindleberger, 1969). Egli tentò di trovare le motivazioni per cui la produzione di alcuni beni veniva effettuata da imprese multinazionali tramite gli IDE piuttosto che da imprese locali vicine al mercato di sbocco dei prodotti (Ranieri, 2004). "Queste imperfezioni sono di quattro categorie principali:

a) non perfetta concorrenza della struttura di mercato: l'esistenza di prodotti differenziati e di concentrazioni industriali oligopoliste in cui le imprese sono price setters e non price takers (anche grazie a diverse capacità di marketing) determina vantaggi monopolistici soprattutto per le imprese fornitrici di beni di consumo

b) disequilibrio diffuso della struttura del mercato mondiale: l'esistenza di una forte segmentazione dei mercati rende i tassi di rendimento dei diversi fattori produttivi diversi da mercato a mercato, e ciò spinge le imprese a sfruttare questa situazione a loro favore facendo IDE all'estero a seconda delle caratteristiche del mercato del paese ricevente e inoltre il differenziale tecnologico tra i diversi paesi

c) imperfezioni dovute all'indeguatezza del mercato alla corretta allocazione delle risorse: l'esistenza di beni pubblici prodotti dall'impresa, dei quali il giusto prezzo di produzione ed il controllo non possono essere adeguatamente garantiti (ad esempio l'informazione); economie di scala che portano l'impresa ad ingrandirsi sul mercato internazionale fino a raggiungere dimensioni tali da

poter avvicinarsi al costo medio totale del prodotto più basso possibile, ed a posizioni di dominio tali da godere di vantaggi di monopolio od oligopolio.

d) interventi governativi imposti distorsivi della libera concorrenza: le imprese che già godono di una posizione di dominio sul mercato interno, per aggirare dazi e contingentamenti imposti da governi esteri, effettuano IDE al fine di non veder limitato il loro mercato di sbocco” (Ranieri, 2004).

Queste quattro categorie principali di imperfezioni del mercato, anche se riescono a dare una giustificazione solamente parziale del fenomeno degli IDE, starebbero alla base dei vantaggi monopolistici di cui le imprese godrebbero nell’effettuare IDE. Queste imperfezioni sono solo alcune utilizzate per spiegare il fenomeno degli IDE. Infatti vengono tralasciati altri fenomeni che hanno acquisito sempre maggiore importanza negli ultimi decenni: la competizione strategica a livello globale, la presenza sempre maggiore di colossi economico finanziari che rispondono a logiche di profitto globale a livello di gruppo e non solamente di impresa singola, l’emergere di nuovi sistemi produttivi che spingono al massimo la delocalizzazione di singole fasi produttive per poi vendere contemporaneamente all’intero mercato mondiale.

Nonostante queste limitazioni la teoria di Kindleberger (che si poneva essa stessa come approfondimento di quello di Hymer) ha messo in luce l’interazione tra gli IDE e le imperfezioni del mercato ed è stata un contributo importante per gli autori successivi²² (Ranieri, 2004).

2.3.3 La teoria dell’internalizzazione

Nel paragrafo che segue verrà presentata brevemente e nelle linee generali la teoria dell’internalizzazione secondo le prime formulazioni realizzate nella sua prima versione nel 1976 da P.J. Buckley e M. Casson.

²² Le teorie delle imperfezioni di mercato saranno il punto di partenza per la spiegazione che darà Dunning degli ownership advantages.

Il concetto di *internalizzazione dei mercati*, cui hanno contribuito soprattutto questi due inglesi Buckley e Casson (1976), si ispira all'originario contributo di Coase²³, che sul finire degli anni trenta aveva proposto una concezione dell'impresa come organizzazione efficiente che sotto certe condizioni sostituisce vantaggiosamente il mercato nell'organizzare gli scambi economici. Questa teoria, come presentata per la prima volta da Buckley e Casson, mette in relazione la decisione dell'impresa di effettuare IDE con la sua struttura organizzativa interna, nonché con altri fattori esterni all'impresa. Il core della teoria è che le imprese effettuano IDE perché le imperfezioni presenti nel mercato creano le condizioni che rendono conveniente l'internalizzazione delle transazioni, rispetto alla loro normale effettuazione tramite meccanismi di mercato. Buckley e Casson vedono le Imprese Multinazionali come un "mercato interno", ovvero un sistema di allocazione delle risorse tra unità decentrate internazionalmente che consente di eliminare imperfezioni ed ostacoli di natura economica e di contesto sociale ed internazionale. Le imprese Multinazionali rivestono un ruolo positivo nella misura in cui esse sono in grado di incrementare l'efficienza globale del sistema produttivo quando i loro costi interni di coordinamento risultano inferiori ai costi di utilizzo del mercato. Tale visione si contrappone a quella più problematica delle teorie oligopolistiche, soprattutto da parte di quegli autori (come Hymer) che analizzano il comportamento dell'impresa Multinazionale eminentemente in termini dell'esercizio di potere di mercato" (Ranieri, 2004).

Come accennato in precedenza, un importante sviluppo di questo filone interpretativo della presenza dell'IMN si deve a Williamson (1979)²⁴, Caves²⁵

²³ R.H. Coase, *The nature of the Firm*, *Economica* 4, 386-405 (1937). Coase osservò che l'utilizzo del mercato da parte degli operatori presenta dei costi: come dire che la funzione distributiva non è un'attività a costo zero. Di conseguenza, gli operatori devono preventivamente valutare, al margine, se sia meno costoso acquistare una determinata risorsa sul mercato o se non sia, piuttosto, più conveniente produrre la stessa risorsa all'interno dell'impresa. La teoria di Coase offre una giustificazione all'esistenza dell'impresa in quanto organizzazione economica e non più solo come una "scatola nera", come la vedevano invece gli economisti neoclassici.

²⁴ I suoi studi sui costi di transazione lo hanno portato a sostenere che un'azienda ha interesse a stabilire rapporti duraturi con un singolo fornitore invece di acquistare di volta in volta da fornitori diversi, scegliendo ogni volta il fornitore migliore. Per esempio, se un'azienda elettrica acquista carbone di cui necessita giornalmente per produrre energia può trovare conveniente stabilire un rapporto di lungo periodo con uno o pochi fornitori invece di acquistare giorno per giorno o settimana per settimana dal fornitore che ogni volta offre le migliori condizioni di acquisto. Anche il rapporto acquirente-fornitore sarà differente nei due casi, ha argomentato Williamson.

(1971) e Teece (1986), che hanno ricondotto il concetto di internalizzazione nell'ambito della più generale teoria dei costi transazionali. Tale teoria misura le efficienze relative a diverse strutture di governo delle transazioni (nel nostro caso l'IMN rispetto a rapporti di mercato tra imprese operanti sui singoli mercati nazionali) sulla base dei *costi di produzione* e dei *costi di transazione* (ovvero i costi legati alla ricerca del cliente, alla gestione delle negoziazioni, alle condizioni contrattuali, alla funzione di monitoraggio, all'esecuzione dei contratti, ecc.). Le imprese vivono in un contesto ove fattori ambientali ed umani ostacolano le relazioni di scambio.

I fattori che contribuiscono alla sostanza dei costi transazionali e che pesano maggiormente se l'azione si svolge in un contesto internazionale (in cui si aggiungono, ad esempio, differenze linguistiche, culturali, tecnologiche, di struttura sociale e socio-politica) sono l'incertezza e la complessità dell'ambiente, le asimmetrie tra le parti nella distribuzione delle conoscenze e delle informazioni, le condizioni di razionalità limitata e di *moral hazard* in cui si compiono le scelte dei decisori, i comportamenti opportunistici. Questi elementi possono lievitare fino a rendere il mercato una struttura di governo delle transazioni inefficiente rispetto a meccanismi *non market* che nella situazione estrema portano alla completa internalizzazione gerarchica delle transazioni, con la nascita di un'organizzazione (l'impresa multinazionale divisionale) che risulta efficiente grazie alle sue capacità di coordinamento, controllo, adattamento e monitoraggio delle attività e dei comportamenti relazionali. In definitiva, nell'ottica dell'approccio dei costi transazionali, l'organizzazione degli scambi internazionali, dal mercato agli IDE attraverso le forme intermedie di internazionalizzazione, è il risultato del confronto tra vantaggi e svantaggi associati alle diverse strutture di governo, valutati assumendo la transazione quale unità base dell'analisi.

²⁵ L'ipotesi che gli investimenti diretti dipendano dall'esistenza di vantaggi d'impresa è coerente con l'evidenza di un'elevata concentrazione delle imprese multinazionali nelle industrie dominate da monopoli e oligopoli internazionali. Inoltre, essa trova conferme nella forte presenza multinazionale delle industrie più orientate alle Il grado di trasferibilità di un vantaggio d'impresa attraverso le esportazioni o gli investimenti diretti dipende tuttavia di frequente dalla particolare natura del vantaggio. La scelta tra investimento diretto ed esportazione ne risulta di conseguenza influenzata.

Applicando le categorie analitiche dell'analisi transazionale allo studio degli scambi internazionali, la scelta tra le diverse modalità di internazionalizzazione dell'impresa sarà il risultato del confronto tra vantaggi e svantaggi associati alle diverse strutture di governo delle transazioni e ai *trade-offs* rispetto ai costi di produzione. Caves e Teece propongono tale ottica nell'esaminare l'Impresa multinazionale nei suoi sentieri di espansione internazionale, in relazione sia al processo di *integrazione orizzontale* dell'impresa oltre i propri confini nazionali, sia al processo di *integrazione verticale* a valle o a monte delle attività dell'impresa.

La teoria dell'internazionalizzazione venne presentata come quadro interpretativo tendente a superare ed integrare le teorie precedentemente esposte, ma tale tentativo di offrire un paradigma più generale ed omnicomprensivo del processo di internazionalizzazione delle imprese e degli IDE è stato anche un punto di debolezza della teoria. Essa infatti si concentra esclusivamente su un aspetto dell'internazionalizzazione delle imprese, quello che fa derivare le decisioni di effettuare IDE da semplici considerazioni di costi-benefici. La teoria infatti ignora le considerazioni strategiche e di management e la divisione del lavoro a livello globale che le imprese multinazionali hanno sempre più tenuto in considerazione nelle loro strategie di espansione all'estero.

Tuttavia possiamo affermare che questa teoria ha i meriti di essere la prima a stabilire un rapporto diretto tra gli IDE e le loro determinanti e l'organizzazione interna dell'impresa che li effettua, nonché tra questo fattore (e quello del settore produttivo in cui l'impresa opera) firm specific ed i fattori nation specific presentati.

2.4 Il Paradigma Eclettico

Questo paradigma può essere definito sia come una somma di contributi teorici precedenti, sia come loro ampliamento ed approfondimento. Quindi inizialmente verranno messi in luce i punti di contatto con le teorie precedenti, successivamente le peculiarità della teoria di Dunning. La parte finale del paragrafo presenterà sia l'ampliamento teorico che lo stesso Dunning, in collaborazione con l'altro economista Narula, ha apportato alla sua teoria alla metà degli anni novanta, sia le debolezze di una teoria che comunque rimane un punto saldo per qualsiasi studio sugli IDE e l'internazionalizzazione delle imprese (Ranieri, 2004).

2.4.1 Il patrimonio concettuale delle teorie precedenti

L'elemento centrale della della teoria di Dunning sta nell'affermazione che "un'impresa effettuerà degli IDE qualora si verifichi la presenza contemporanea di tre tipi di vantaggi:

- a) Ownership advantages, cioè vantaggi esclusivi connessi all'impresa stessa;
- b) Location advantages, cioè vantaggi legati esclusivamente allo stato estero in cui l'impresa effettua gli IDE;
- c) Internalization advantages, cioè connessi al fatto che l'impresa può sfruttare meglio i vantaggi a) e b) se essa internalizza i costi delle transazioni intermedie piuttosto che farli passare sul mercato.

Qualora questi vantaggi non si presentino tutti, l'impresa sceglierà di operare con l'estero attraverso altre operazioni diverse dagli IDE (import-export, joint ventures, contratti di licenza ecc.). La classificazione dei vantaggi così come proposta da Dunning riprende quella tracciata da Buckley e Casson; si possono inoltre mettere in relazione le tre categorie di vantaggi ad altrettante teorie precedenti al paradigma eclettico, nello specifico:

- a) gli ownership advantages erano stati affrontati già da Hymer e Kindleberger. I due autori tuttavia si erano concentrati esclusivamente sugli

assets posseduti da un'impresa, attraverso i quali essa poteva sfruttare le imperfezioni del mercato per più che bilanciare i costi ed i rischi aggiuntivi nell'operare in un mercato estero. Dunning invece estende questo concetto ai vantaggi derivanti dalle capacità di coordinare gli assets che l'impresa possiede con altri assets esterni ad essa.

b) i location advantages erano presenti già nelle teorie di Vernon. Dunning tuttavia evita le eccessive semplificazioni meccanicistiche individuate dalla teoria del ciclo di vita del prodotto, che legava la decisione di effettuare degli IDE in un dato paese esclusivamente al suo livello di sviluppo ed al costo dei fattori. Il paradigma eclettico prende in considerazione una gamma più vasta ed anche concettualmente più estesa di vantaggi legati al paese ricevente gli IDE

Tabella 5 - Relazione tra i tipi di vantaggi godibili dall'impresa e la sua modalità di operare con l'estero.

<i>Operazioni con l'estero</i> <i>Vantaggi</i>	Contratti di licenza	Import export	Ide
Ownership specific	Presenti	Presenti	Presenti
Location specific	Assenti	Assenti	Presenti
Internalization specific	Assenti	Presenti	Presenti

Fonte: Dunning (1988), p. 28, elaborazioni Ranieri, 2004.

c) gli internalization advantages vengono ripresi dalle teorie di Buckley e Casson. Dunning riconosce la validità di tali teorie, ma ne amplia la portata. Egli criticava il fatto che i due autori considerando i vantaggi firm specific come dati, estranei alle imprese, e che non si interrogavano sulle modalità attraverso cui le imprese generavano tali vantaggi. Secondo Dunning i due autori precedenti si erano concentrati solamente sul problema

dell'internalizzazione dei costi di transazione, ignorando il fatto che le imprese potessero essere mosse dalla ricerca di nuove attività generatrici di valore (Dunning, 1995) "(Ranieri, 2004).

Le tre categorie di vantaggi individuati dal paradigma eclettico Verranno qui esposte in dettaglio le tre categorie di vantaggi ritenute da Dunning necessarie per spiegare la decisione delle imprese di effettuare degli IDE. Va ricordato che in mancanza della contemporanea presenza dei tipi di vantaggi, le imprese opereranno all'estero con altri tipi di strumenti (tab. 5).

2.4.2 L'approccio "eclettico"

In questo paragrafo verrà presentata la teoria eclettica proposta per la prima volta dall'economista John Dunning nel 1976, sostituita dallo stesso autore con la denominazione "paradigma eclettico" (Dunning, 2000) dopo una serie di modifiche che la resero sempre più omnicomprensiva e per indicare il fatto che l'apparato concettuale che egli proponeva non era una vera teoria che spiegava il processo di internazionalizzazione delle imprese, quanto una griglia metodologica attraverso la quale analizzare le determinanti di questo fenomeno.

La teoria Eclettica opera un importante ampliamento della teoria dell'internalizzazione, introducendo nello schema interpretativo variabili di tipo localizzativo, riferite alle caratteristiche macroeconomiche ed istituzionali dei paesi. A tal fine, Dunning propone una griglia interpretativa a tre livelli, che spiega le scelte di internazionalizzazione delle imprese in funzione dell'esistenza di vantaggi *da proprietà (ownership advantages)*, derivanti dal controllo proprietario di specifiche risorse aziendali trasferibili all'estero a basso costo; da *internalizzazione*, derivanti dall'integrazione nell'impresa di attività diverse; e infine vantaggi *localizzativi*, connessi alle caratteristiche dei paesi ospitanti. I vantaggi da proprietà delle imprese includono tutti i fattori competitivi nei confronti dei concorrenti, quali l'innovatività tecnologica, il possesso di competenze e *skills* specialistici, l'organizzazione manageriale, le capacità finanziarie e le economie di scala. Questo è l'aspetto su cui maggiormente si è concentrato il filone delle teorie oligopolistiche, che sottolinea i vantaggi competitivi e/o il potere di mercato dell'impresa.

I vantaggi specifici dei paesi, di cui usufruiscono le imprese localizzate sul loro territorio (nazionali ed estere), saranno invece determinati da variabili quali la presenza di risorse naturali, la disponibilità, il costo ed il grado di qualificazione del lavoro, le infrastrutture, il potenziale scientifico-tecnologico nazionale, la dimensione dei mercati, la distanza (geografica e culturale) rispetto al paese investitore, i fattori istituzionali e le politiche pubbliche.

La scelta dell'impresa sulla modalità di internazionalizzazione (esportazione, IDE o "trasferimento contrattuale di risorse" attraverso le licenze) dipenderà dall'intreccio dei diversi tipi di vantaggi. Il possesso di vantaggi di proprietà nei confronti dei competitori esteri è un pre-requisito per tutte le forme di internazionalizzazione; l'esistenza o meno di vantaggi da internalizzazione spiega il ricorso all'export ed all'IDE nei confronti delle licenze; i vantaggi localizzativi favoriscono la decisione di dare origine ad unità produttive all'estero tramite IDE.

Dunning provò a dinamicizzare il modello, individuando un "ciclo di sviluppo dell'IDE" connesso allo stadio di crescita economica dei paesi. Il saldo netto dei flussi di investimento (IDE in uscita meno IDE in entrata, quale indicatore della posizione di un paese nel quadro dell'investimento internazionale) di 67 paesi per il periodo 1967-1975, normalizzato rispetto alla popolazione, viene spiegato in base al PIL pro-capite

Il quadro che viene fuori è una relazione ad "U", in base alla quale i paesi a reddito più basso mostrano un saldo degli IDE vicino al pareggio, perché i flussi in entrata sono molto bassi e quelli in uscita inesistenti; i paesi a medio reddito (fra cui i NICs, *newly industrialized countries*, ovvero i paesi del sud-est asiatico) hanno la bilancia negativa più accentuata per gli IDE, a causa dei notevoli flussi in entrata, non compensati da uscite di rilievo; nel terzo e quarto gruppo, che comprendono i paesi a reddito individuale medio-alto ed alto, il saldo negativo si riduce, per poi diventare positivo al crescere del PIL, per effetto dei flussi di IDE in uscita relativamente sempre più elevati.

Quello che l'economista Dunning pone in essere è un collegamento tra le propensioni all'IDE (in entrata ed in uscita) e lo stadio di crescita dei paesi;

accanto al reddito, egli sottolinea come i paesi ricchi di risorse naturali (*resource rich*) tenderanno ad avere maggiore attrattività nei confronti degli IDE rispetto agli altri paesi con PIL pro-capite simile. Tuttavia, tale variabile esplicativa risulta ancora troppo poco determinata rispetto alla ricchezza dei fattori specifici "di paese", che possono contribuire a spiegare eventuali differenze nei processi di internazionalizzazione tra paesi aventi simile livello di sviluppo economico. Per esempio, il "fattore distanza", i differenziali internazionali nel costo del lavoro, le linee di economia industriale e di condotta politica dei singoli paesi (che pure rientrano nello schema eclettico "statico") non vengono considerati nel modello dinamico. Pure sottovalutati risultano tra i fattori esplicativi "di paese" quelli relativi ai paesi di origine dell'IDE: basti pensare al ruolo del potenziale tecnologico-scientifico ed all'impatto delle politiche e dei fattori istituzionali. Quindi, nel dettaglio, le caratteristiche dei singoli vantaggi possono essere esposti come segue.

2.4.3 I vantaggi Ownership specific

"Dunning parte dall'assunto, già rilevato da Buckley e Casson, che un'impresa che decide di operare in un mercato estero avrà costi aggiuntivi da affrontare rispetto ad un'impresa locale, dovuti principalmente a:

- a) differenze di lingua, cultura, condizioni istituzionali e legali sconosciute
- b) minore conoscenza delle condizioni del mercato locale
- c) costi derivanti dall'operare a distanza.

Dunning postula, come i suoi predecessori, che se le imprese operano comunque all'estero esse debbono godere di qualche tipo di vantaggio esclusivo rispetto ai competitori locali che permette loro di compensare questi costi aggiuntivi. Tali vantaggi debbono dunque essere propri dell'impresa e facilmente trasferibili alle sue unità produttive all'estero. Dunning classifica questo tipo di vantaggi in due categorie:

- a) Asset advantages, quelli cioè generati dal godimento esclusivo da parte dell'impresa di specifiche condizioni (materiali o immateriali), anche derivanti dai diritti esclusivi di proprietà che l'impresa ha su certe informazioni e

tecnologie. Più specificamente possono essere inclusi in questa sottocategoria i vantaggi derivanti da:

- I. l'intensità dell'attività di ricerca e sviluppo svolta dall'azienda, e dunque la possibilità di introdurre innovazioni di prodotto e di processo;
- II. la capacità finanziaria dell'impresa, misurata attraverso la sua grandezza e posizione sul mercato;
- III. l'esperienza sul piano internazionale già precedentemente accumulata dall'impresa;
- IV. il know how in senso lato acquisito dal capitale umano dell'azienda (in vari campi, dal management al marketing ecc.).

b) transactional advantages, derivanti dal fatto che l'impresa coordina diverse attività su scala internazionale. Sono inclusi in questa sottocategoria vantaggi derivanti da:

- I. la posizione dell'impresa-madre quale impresa già presente e (probabilmente) affermata sul mercato: vantaggi monopolistici o oligopolistici, capacità di sfruttare economie di scala, accesso favorito ai fattori produttivi, possibilità di comprare fattori produttivi a costo minore di imprese locali, usufruendo di sconti derivanti dal fatto che l'impresa madre acquista grandi quantitativi di inputs per tutte le imprese-figlie presenti sui vari mercati ecc.
- II. la condizione stessa di operare come agente internazionale: maggiore conoscenza delle condizioni di mercato, possibilità di arbitraggio per ridurre i rischi di cambio derivanti dall'operare con valute diverse, possibilità di sfruttare il transfert pricing per aggirare i meccanismi fiscali messi in atto dal paese ospite e dal paese di origine dell'impresa ecc.

Secondo Dunning sarebbero dunque questi i vantaggi appartenenti alla categoria degli ownership advantages. Essi sono quei vantaggi di cui un'impresa che decide di operare all'estero deve obbligatoriamente godere, indipendentemente dal tipo di particolare operazione che intende compiere" (Ranieri, 2004).

2.4.4 I vantaggi *Location specific*

Per quanto riguarda questa seconda categoria di vantaggi vengono include le risorse proprie del paese che ospita gli IDE. "Sono vantaggi offerti dal paese a tutti gli investitori esteri e variano da paese a paese; possono essere dal lato degli inputs (basso costo dei fattori di produzione, capacità tecnologica ecc.) o dal lato degli outputs (condizioni di mercato particolarmente favorevoli ecc.). Questa categoria di vantaggi può essere utilmente suddivisa in tre sottocategorie, ovvero comprendere vantaggi economici, socioculturali o politici.

a) Nello specifico possono essere annoverati tra i vantaggi esclusivamente di natura economica:

- I. la qualità e la quantità dei fattori di produzione e dei beni intermedi offerti, nonché il loro costo; ciò è particolarmente vero riguardo al fattore lavoro. Sebbene vi siano degli studi che legano solamente in modo accidentale la decisione da parte di un'impresa di effettuare degli IDE ed il saggio salariale del paese ricevente (Papanastassiou e Pearce, 1990), per il caso degli IDE italiani questa risulta una delle maggiori determinanti (Velo e Malocchi, 2002) (si vedano i capitoli successivi);
- II. le potenzialità del mercato riceventi, sia dal lato dell'output come fattore di sbocco (potenzialità misurata dal Pil pro capite e dalla propensione al consumo dei cittadini), sia da lato dell'input come fornitore di fattori produttivi. Studi confermano (Papanastassiou e Pearce, 1990) la relazione positiva tra questo fattore e la decisione da parte delle imprese di effettuare degli IDE;
- III. agevolazioni - fiscali o di altra natura - offerte dal paese ricevente allo scopo di attrarre gli IDE. La validità di tali politiche tuttavia è oggetto di controversia, essendo ritenute da autorevoli studi inutili e perfino dannose (World Bank, 1995);
- IV. costo e qualità dei trasporti e delle infrastrutture di comunicazione (fisica e virtuale);
- V. grado di sviluppo del settore dei servizi connesso alla produzione e commercializzazione del prodotto (strutture commerciali, legali e di consulenza ecc.);

VI. la stabilità del tasso di cambio: questo punto è particolarmente controverso poiché per imprese che investono in paesi con basso costo del lavoro e delle materie prime, qual è il caso degli IDE italiani, un tasso di cambio reale che vede il deprezzamento della moneta del paese ricevente gli IDE è un beneficio; dall'altro lato però se le imprese nel paese ricevente necessitano di beni intermedi di importazione da pagare con valuta estera, il deprezzamento reale è un costo aggiuntivo.

b) Vanno poi inclusi nei vantaggi di natura socio-culturale:

- I. la vicinanza culturale in senso lato, ossia linguistica e di usi e consuetudini, nonché
- II. di atteggiamento verso il mercato tra il paese ricevente e quello dell'impresa che effettua gli IDE
- III. l'atteggiamento (se) positivo del paese ricevente verso gli esteri e gli IDE (un esempio contrario è fornito dalla Federazione Russa e dalla sua volontà di non attrarre eccessivi flussi di IDE). Per gli investimenti nei Peco è stato messo in evidenza (Mikalak, 1992) che le eccessive differenze linguistiche e culturali inibiscono i potenziali investitori di paesi che non hanno storicamente avuto particolari legami con questa area dell'Europa.

c) Sono infine vantaggi appartenenti alla sfera della politica:

- i. la stabilità politica (studi confermano che per un paese in transizione come l'Ucraina il flusso di IDE è stato particolarmente basso poiché nel paese regnava un clima di forte incertezza politica) (Ishaq, 1999):
- ii. l'atteggiamento del governo verso gli IDE;
- iii. l'avvicinamento alla Nato;
- iv. la presenza di leggi lassiste nei confronti della protezione ambientale e dei diritti dei lavoratori²⁶.

²⁶ Anche se questo è un punto oggetto di discussione; Kolstad e Xing (1998) hanno rivelato l'esistenza di una correlazione positiva tra lassismo delle leggi ambientali ed Ide statunitensi solamente per le imprese operanti in settori particolarmente inquinanti.

I vantaggi location specific sono l'unica discriminante nella decisione dell'impresa di operare con l'estero tramite gli IDE: qualora infatti vi siano vantaggi ownership specific ed internalization specific ma non location specific, l'impresa opererà con l'estero tramite normali operazioni di import-export, senza decidere di avere il controllo diretto sulle unità produttive estere. I vantaggi location specific qui esposti risultano essere tra quelli che maggiormente influenzano le decisioni delle imprese italiane di delocalizzare la produzione attraverso gli IDE" (Ranieri, 2004).

2.4.5 I vantaggi Internalization specific

Dunning" pone in questa categoria quei vantaggi che derivano dallo sfruttamento delle imperfezioni di mercato, imperfezioni che rendono più conveniente all'impresa internalizzare le transazioni piuttosto che farle passare attraverso il mercato. Il paradigma eclettico dunque teorizza che agire attraverso la gerarchia dell'impresa per internalizzare i costi di transazione (possibile perché l'impresa multinazionale è un'unità economica integrata verticalmente ed orizzontalmente a livello internazionale) è più conveniente che agire attraverso il mercato, qualora il mercato sia imperfetto. Per fini di maggiore chiarezza e sistematizzazione è possibile suddividere le imperfezioni del mercato in due categorie: quelle derivanti da imperfezioni naturali del mercato e quelle derivanti dallo sfruttamento di vantaggi oligopolistici che un'impresa multinazionale ha per il fatto stesso di operare tramite gli IDE in diversi mercati contemporaneamente.

a) Le imperfezioni naturali del mercato sono quelle che emergono nel corso delle transazioni naturalmente, perché generate dalla natura stessa dello scambio; esse sono dovute a:

- I. la non completa conoscenza da parte dell'acquirente del valore e della natura del prodotto e delle tecnologie che acquista: il venditore deve spiegare all'acquirente le caratteristiche del prodotto e della tecnologia che quest'ultimo acquisterà, senza tuttavia fornire informazioni talmente approfondite e complete da rendere possibile all'acquirente la duplicazione in proprio della tecnologia. Poiché esiste questo comportamento, per evitare questo rischio l'impresa avrà convenienza ad internalizzare lo scambio del bene intermedio o della tecnologia

tra unità produttive appartenenti al suo stesso gruppo (e non attraverso l'importazione ad esempio);

- II. i costi che normalmente emergono in una transazione tra imprese non appartenenti allo stesso gruppo: ricerche di mercato, comunicazione, costi di negoziazione, di vigilanza - anche legale - sui contratti e sul rispetto dei diritti di proprietà ecc. Questi costi si riducono molto se le imprese che effettuano lo scambio sono appartenenti allo stesso gruppo, ovvero sono state "create" (in senso lato) tramite IDE;
- III. i rischi legati all'incertezza: se gli scambi di beni, tecnologie ed informazioni avvengono all'interno della struttura dell'impresa, essi saranno meno soggetti a variazioni inaspettate di prezzo o quantità rispetto al caso in cui tali scambi avvenissero tramite il mercato esterno all'impresa. L'internalizzazione cioè si rivela un efficace mezzo per compensare l'assenza di mercati a termine privi di rischi.

b) La seconda categoria di imperfezioni di mercato che le imprese possono sfruttare internalizzando le transazioni è quella dovuta al fatto stesso di agire contemporaneamente su mercati appartenenti ad ordinamenti statuali diversi tramite unità produttive di proprietà, che dunque possono essere coordinate per seguire una logica di profitto globale. Appartengono a questa categoria i seguenti vantaggi:

- I. le imprese multinazionali possono effettuare discriminazione dei prezzi sui vari mercati, in modo da appropriarsi appieno del "surplus del consumatore";
- II. le imprese possono sfruttare economie di scala (reali e pecuniarie) tra attività interdipendenti per minimizzare il costo marginale del prodotto;
- III. possibilità di alleggerire tramite tecniche di transfer pricing ed altre pratiche contabili (ad esempio sottostimando le importazioni per tariffe ad valorem) e finanziarie l'incidenza della fiscalità sui profitti, nonché di aggirare tramite scambi intra-firm eventuali dazi doganali o provvedimenti statuali lesivi della concorrenza.

Entrambe queste categorie di imperfezioni possono essere proficuamente sfruttate dall'impresa internalizzando quegli scambi di materie prime, beni

intermedi, tecnologia ed informazioni che se effettuati tramite meccanismi di mercato risulterebbero più costosi, rischiosi e meno efficienti.

Il paradigma eclettico proposto da Dunning è stato costantemente corretto, ampliato ed approfondito per includere all'interno delle cornici teorico-metodologica sempre nuovi aspetti e fenomeni che si sono presentati sulla scena dell'economia mondiale" (Ranieri, 2004).

2.5 Le motivazioni ad investire

In questo paragrafo verrà riportato uno schema analitico per gli investimenti Orizzontali e parte di quelli verticali che permettono di identificare i Trade Offs tra le diverse alternative. Questa parte è ripresa integralmente dal lavoro di Giorgio Barba Navaretti e Anthony J. Venables nella loro opera *Multinational Firms in the World Economy*²⁷. “Le attività di un’impresa possono essere concentrate in un solo paese o distribuite in più paesi e ciascun modello comporta costi e benefici. La produzione in un paese estero può essere iniziata in due modi. Con un investimento *ex novo* (*greenfield investment*), quando le imprese investono in impianti fisici e asset produttori nuovi. In alternativa, le imprese possono svilupparsi attraverso fusioni o acquisizioni, acquistando attività già esistenti in un paese estero o fondendosi con un’impresa estera. Vi sono alcune importanti differenze tra questi due casi che riprenderemo nel seguito in vari punti della trattazione, ma hanno entrambi in comune il fatto che le attività produttive dell’impresa divengono maggiormente disperse in senso territoriale.

Questi asset, definiti “a livello di impresa” sono pertanto una fonte di rendimento di scala crescenti, e duplicarli comporterebbero uno spreco. Le attività a livello di impresa comprendono il personale della sede centrale, la gestione finanziaria, le spese di R&S e la promozione del marchio. Molti degli asset originati da tale spese sono intangibili, in quanto non hanno consistenza fisica. Essi includono il “patrimonio di conoscenze” (know-how scientifico, brevetti e competenze gestionali), nonché la reputazione e il marchio. Per molte grandi aziende gli asset intangibili sono forse i più importanti.

Altri assets specifici dell’impresa sono tangibili, come, per esempio, gli edifici della sede centrale, ma sono ugualmente fonte di economie di scala: il raddoppio della produzione dell’impresa non richiederà presumibilmente che si raddoppino le attività svolte presso la sede centrale. Questi asset – tangibili e intangibili - danno appunto origine ad economie di scala a livello di impresa. Se l’impresa si espande attraverso la replicazione di impianti, eventualmente in paesi diversi, viene a beneficiare di economie di scala, in quanto gli asset a

²⁷ Per una trattazione completa vedasi Venables A., Navaretti G.B., *Multinationals Firms in the world economy*. Princeton University Press, 2004 Edizione Italiana „le Multinazionali nell’economia mondiale”, edizioni Il Mulino, Cap III, IV, V.

livello di impresa non devono essere anch'essi replicati. Nel caso di fusione, contrariamente agli investimenti greenfield, sono queste le attività che l'impresa cercherà probabilmente di "razionalizzare" per conseguire economie di scala.

Un secondo modo alternativo in cui l'impresa può espandersi su base geografica è attraverso la duplicazione soltanto di un sottoinsieme delle sue attività, per esempio con la realizzazione all'estero di un impianto, in aggiunta a un impianto già esistente nel paese di origine, per una parte del processo produttivo. Questo viene denominato investimento orizzontale, dato che viene duplicata la stessa fase (orizzontale) del processo produttivo. Un esempio è la realizzazione di un nuovo impianto di assemblaggio per servire un paese estero. Questa duplicazione di attività implica la rinuncia a alcune economie di scala, ma si tratta di quelle a livello di impianto, non di impresa.

La distinzione tra economie di scala a livello di impresa e di impianto è importante. Rilevanti economie di scala a livello di impresa in genere si riferiscono ad una grande azienda, che tenderà per tanto a effettuare vendite in molti paesi. Rilevanti economie di scala a livello di impianto riducono invece l'incentivo per l'impresa a frazionare la produzione in molte unità distinte. Pertanto, è più probabile che diventino multinazionali imprese con elevate economie di scala a livello di impresa ed economie di scala a livello di impianto relativamente basse.

Riepilogando, i principali costi degli IDE orizzontali (IDEO) sono costituiti dalla rinuncia a economie di scala a livello di impianto, e quelli degli IDE verticali (IDEV) dalla rinuncia a economie di integrazione. Naturalmente, non tutte le suddivisioni della produzione possono essere chiaramente etichettate come orizzontali o verticali.

2.5.1 La risoluzione dei "trade-offs": le determinanti degli IDE

"Una breve sintesi dei costi e benefici che abbiamo descritto è esposta nella tabella che segue distinguendo tra i casi di investimenti orizzontali e verticali. I principali trade-off sono, per gli IDEO, tra la rinuncia e rendimenti di scala e i benefici dell'accesso ai mercati e, per gli IDEV, tra i costi di disintegrazione e i benefici derivati dal produttore in paesi a basso costo dei fattori.

Tabella 6 - Costi e benefici per l'impresa degli IDE orizzontali e Verticali

	Orizzontali	Verticali
COSTI	<ul style="list-style-type: none"> - Rinuncia ai rendimenti di scala - Costi di disintegrazione delle attività 	Costi di disintegrazione delle attività
BENEFICI	Accesso al mercato <ul style="list-style-type: none"> - Risparmi sui costi dello scambio - Vantaggi strategici 	Risparmi sui costi dei fattori

Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004)

La tabella (tabella 6) sintetizza costi e benefici, ma come si rivolgono questi trade-off e quali ipotesi verificabili se ne possono desumere? La tabella che segue (tabella 7) riassume invece alcune delle predizioni testabili empiricamente in ordine alle caratteristiche delle imprese che hanno maggiori probabilità di diventare multinazionali e alle caratteristiche dei paesi in cui è più probabile che esse investano. L'analisi delle ragioni per cui le imprese decidono di diventare multinazionali consente di formulare previsioni sui settori in cui se ne dovrebbe riscontrare la presenza.

Il secondo aspetto riguarda la localizzazione delle attività delle multinazionali, e anche in questo caso si possono fare predizioni del tutto diverse per gli IDE orizzontali e verticali. Gli IDE orizzontali tenderanno a essere attratti in località che garantiscano un buon accesso a mercati di dimensione tali da permettere all'impresa di coprire i costi fiscali a livello di impianto. Dunque, andranno verso paesi con una numerosa popolazione ad alto reddito o che siano vicini e con costi di accesso bassi ai grandi mercati. Per converso, gli investimenti verticali saranno dai paesi che hanno costi dei fattori più bassi. I costi del commercio internazionale sono particolarmente importanti per gli IDEV in quanto i prodotti devono attraversare più volte i confini nazionali in differenti fasi del processo produttivo. Le località a basso costo del lavoro con buoni collegamenti di trasporto e commerciali con i paesi dove sono localizzate le altre attività dell'impresa saranno pertanto favorite. Ciò spiega la presenza di tali attività in aree come il Messico e l'Europa orientale.

Tabella 7 - Determinanti degli IDE: le predizioni della teoria

DETERMINATI	Predizioni per tipo di investimento	
	Orizzontale	Verticale
<i>DETERMINATI RELATIVE ALLE CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE E DEI SETTORI</i>		
Economie di scala a livello di impresa	+	+
Economie di scala a livello di impianto	-	?
Costi del commercio internazionale specifici del prodotto	+	-
Costi connessi alla disintegrazione di fasi della produzione	-	-
Differenze nell'intensità dei fattori tra fasi della produzione	?	+
<i>DETERMINATI RELATIVE ALLE CARATTERISTICHE DEI PAESI</i>		
Costi commercio internazionale (distanza, barriere commerciali, ect)	+	-
Dimensioni del mercato	+	?
Differenziali nei costi dei fattori	?	+

Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004)

2.5.2 Profitti ottimi in concorrenza imperfetta

Supponiamo che l'impresa operi con costi marginali costanti c e venda una quantità q del suo prodotto ad un prezzo p . Assumiamo che le variabili si riferiscono ad un'impresa rappresentativa. I profitti operativi (al lordo dei costi fissi) sono pari a:

$$[1] \quad \pi = pq - cq = (p - c)q$$

L'impresa massimizza i profitti se il ricavo marginale è uguale al costo marginale. Dato che l'impresa opera in concorrenza imperfetta e price maker e dunque la sua funzione di domanda è inclinata negativamente, il ricavo marginale sarà più basso del prezzo.

$$[2] \quad \frac{\Delta p}{\Delta q} q + p = c$$

Questa condizione di equilibrio può essere riscritta come:

$$[3] \quad p \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = c$$

Dove $\varepsilon > 1$ è l'elasticità della domanda dell'impresa.

L'elasticità $\varepsilon = \frac{\Delta q}{\Delta p} - \frac{p}{q}$ è il tasso di variazione della quantità

venduta relativamente al tasso di variazione del prezzo.

Si noti che, dato il costo marginale, il prezzo di equilibrio sarà tanto più alto quanto minore è l'elasticità. Dato che all'aumentare del potere di mercato dell'impresa la curva di domanda diventa più rigida, ossia le variazioni di prezzo hanno minore effetto sulla variazione della quantità vendute e l'elasticità diminuisce, implicitamente è una misura inversa del potere di mercato dell'impresa.

Può essere scritta come:

$$[4] \quad p = \left[\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} \right]$$

In base alle formule precedenti, possiamo scrivere:

$$[5] \quad \pi = \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} c - c \right) q = \frac{c}{\varepsilon - 1} q$$

La quota di mercato dell'impresa è data da:

$$[6] \quad s = \frac{pq}{E}$$

Dove E è la dimensione complessiva del mercato, ossia il totale delle vendite di tutte le imprese che operano nel mercato.

Utilizzando la formula [6] dividendo e moltiplicando allo stesso tempo per p ed E e sostituendo per c sulla base della [3]:

$$[7] \quad \pi = \frac{c}{\varepsilon - 1} q - \frac{pE}{pE} = \frac{c}{\varepsilon - 1} s \frac{E}{p} = \frac{p(\varepsilon - 1) / \varepsilon}{\varepsilon - 1} s \frac{E}{p} = \frac{sE}{\varepsilon}$$

si può riscrivere la [5] come :

$$[8] \quad \pi = \frac{sE}{\varepsilon}$$

Quest'ultimo rapporto è facile da interpretare: ci dice che i profitti dell'impresa saranno tanto maggiori quanto più elevata la quota di mercato e la dimensione complessiva del mercato (dunque quanto maggiori saranno le vendite) e quanto più rigida la domanda al prezzo del bene prodotto dall'impresa, e dunque quanto più bassa l'elasticità. Possiamo ora analizzare la decisione di come servire un mercato estero.

2.5.3 Massimizzazione dei profitti in concorrenza imperfetta

Per esplicitare quanto appena esposto possiamo riportare quanto segue.

I profitti dell'impresa sono dati da:

$$[9] \quad \pi = pq - cq$$

I profitti sono massimi quando il ricavo marginale è uguale al costo marginale.

Il ricavo marginale, ossia la variazione del ricavo al variare della quantità venduta è: $\Delta pq + p\Delta q$.

Il costo marginale, ossia il variare del costo di produzione al variare della quantità prodotta è $\Delta cq + c\Delta q$. Dato che ipotizziamo che i costi unitari C non varino al variare della quantità prodotta avremo che $\Delta = 0$. Dunque i profitti sono massimi quando:

$$[10] \quad \Delta pq + p\Delta q = c\Delta q$$

Se dividiamo entrambi i termini per Δq otteniamo:

$$[11] \quad \frac{\Delta p}{\Delta q} q + p = c$$

Il primo termine (negativo perché la quantità venduta e prezzo variano in direzioni opposte) misura l'effetto dell'aumento delle quantità vendute dalla nostra impresa sul prezzo di mercato. Se l'impresa è *price taker*, ossia non ha la possibilità di variare il prezzo di mercato, la sua domanda è orizzontale e il primo termine è zero. Se invece ha potere di mercato e dunque è *price maker* per aumentare la quantità venduta deve abbassare il prezzo.

Ora, se moltiplichiamo e dividiamo il primo termine della formula precedente per il prezzo p , questa può essere riscritta come:

$$[12] \quad p \left(1 + \frac{\Delta p}{\Delta q} \frac{q}{p} \right) = c$$

Ma il secondo termine, nella parentesi non è altro che l'inverso con segno negativo dell'elasticità della domanda al prezzo, che misura appunto il tasso di variazione della quantità venduta rispetto al tasso di variazione del prezzo. Dunque è possibile ottenere l'equazione:

$$[13] \quad p \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = c$$

2.5.4 La decisione di diventare multinazionale

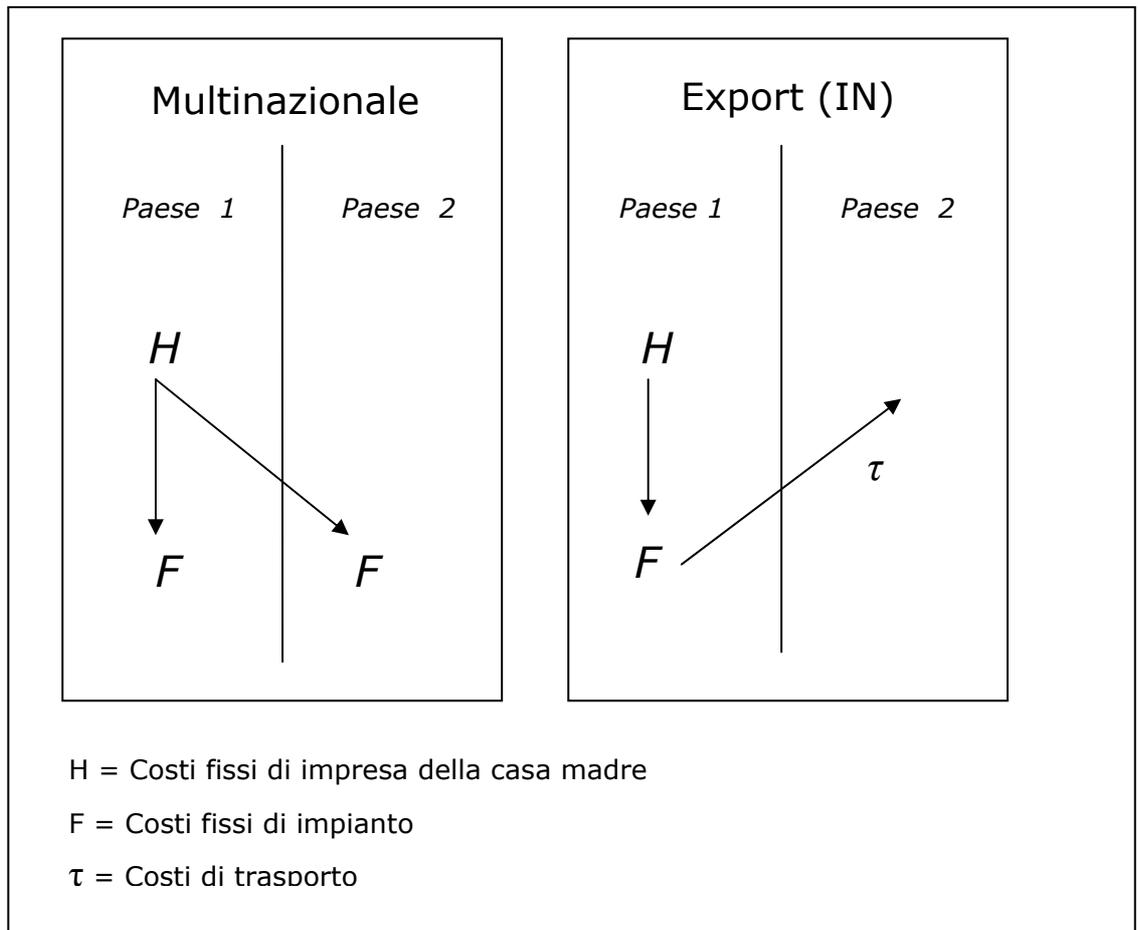
Immaginiamo ora che la nostra impresa voglia entrare in un nuovo mercato, il paese 2 e che questo mercato sia uguale a quello domestico, anch'esso con una dimensione complessiva pari ad E e con uguale costo dei fattori. Deve decidere se servire il mercato estero con beni esportati dal paese di origine, nel qual caso rimane un'impresa nazionale (IN) oppure aprendo un impianto nel paese 2, nel qual caso l'impresa diventa multinazionale (IMN). Per capire quale delle due alternative scegliere bisogna confrontare i profitti nei due casi. Il trade-off tra le due alternative è molto semplice.

L'investimento comporta maggiori costi fissi, in quanto l'impresa deve installare un nuovo impianto produttivo, ma minori costi di commercio internazionale, in quanto i beni non devono essere trasportati dal paese di origine al mercato estero come nel caso di un'esportazione.

Il trade-off è illustrato in modo chiaro nella figura sottostante (figura 15). Nel caso in cui l'impresa decida di diventare una multinazionale (quadrante sinistro) dovrà sostenere dei costi fissi H , che sono i costi fissi di impresa relativi alle attività della casa madre, come la finanza, le ricerca ecc. e dei costi fissi F per ogni impianto produttivo, dunque sia all'estero che in Italia. I suoi costi fissi di impianto complessivi saranno $2F$, in quanto ipotizziamo che gli impianti delle IMN nei due paesi siano identici. In compenso non dovrà sostenere costi di commercio internazionale e dunque potrà produrre con un costo marginale pari a C . La quota del mercato estero della multinazionale sarà S , come nel mercato domestico.

L'impresa che rimane invece nazionale ed esporta i propri prodotti nel paese 2, non avrà la duplicazione dei costi fissi di impianto, ma dovrà far fronte a dei costi di commercio internazionale. Immaginiamo per semplicità che questi si limitino ai costi di trasporto. Il costo marginale dei beni venduti nel mercato estero sarà τC con $\tau > 1$. L'aumento del costo marginale implica che la quota di mercato dell'impresa esportatrice nel mercato estero sarà più bassa di quanto non sarebbe se essa producesse all'estero con una propria filiale (in quanto deve applicare un prezzo più elevato e vendere minori quantità) e pari a: $\emptyset s$ con $0 \leq \emptyset \leq 1$. \emptyset misura il grado di libertà del commercio e sarà 1 nel caso di libero commercio e 0 nel caso in cui i nostri commerciali siano stati tali da inibire completamente il commercio internazionale.

Figura 15 – L’alternativa tra investimenti orizzontali e esportazione



Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004)

È chiaro da queste ipotesi iniziali che nel momento in cui considerassimo tutte le imprese che operano nel mercato, S dipenderà dal numero di imprese che decidono di diventare multinazionali. Per ora ci limitiamo ad esaminare la decisione della singola impresa, ipotizzando che essa sia sufficiente piccola per cui la sua decisione non abbia alcun effetto su S .

Successivamente invece, esamineremo come si determina S .

Possiamo definire i profitti dell’impresa nel caso in cui questa decida di diventare multinazionale:

$$[14] \quad \pi_{IMN} = 2 \frac{sE}{\varepsilon} - H - 2F$$

E nel caso in cui decida invece di esportare nel paese 2:

$$[15] \quad \pi_{IN} = \left(1 + \varnothing \frac{sE}{\varepsilon}\right) - H - F$$

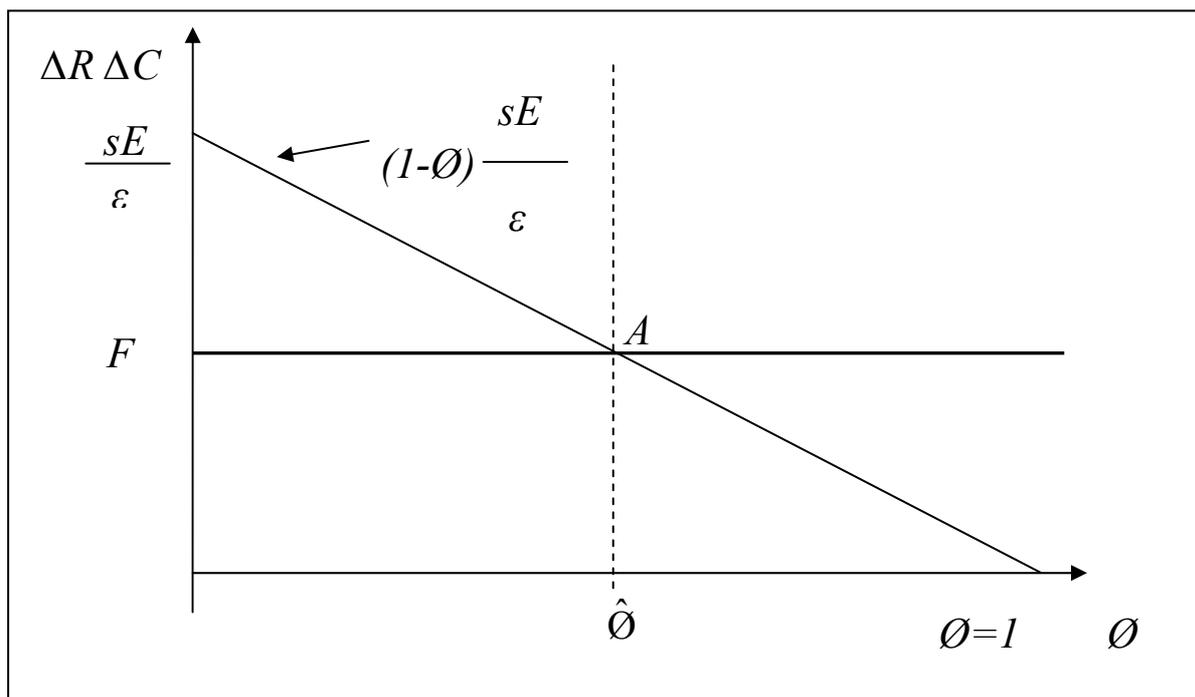
L'impresa diventerà multinazionale se $\pi_{IMN} > \pi_{IN}$ e dunque quando:

$$[16] \quad 1 - \varnothing \frac{sE}{\varepsilon} > F$$

Ossia quando la differenza nei ricavi tra IMN e IN (la parte sinistra della disuguaglianza) è più elevata dei maggiori costi fissi di impianto F che deve sostenere la IMN. Si ricordi che IMN ha maggiori ricavi in quanto non dovendo sostenere costi di trasporto ha anche una quota di mercato più elevata.

La relazione [16] può anche essere rappresentata graficamente nella figura che segue (figura 16).

Figura 16 – Scelta tra IMN e IN



Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004)

Sull'asse verticale è misurata la differenza nei ricavi (ΔR) e nei costi (ΔC) tra IMN e IN. Sull'asse orizzontale è riportato il parametro \varnothing . La linea orizzontale rappresenta i maggiori costi fissi di impianto F sostenuti dalla IMN. La linea inclinata negativamente riporta invece i maggiori ricavi, ossia il termine alla sinistra della [16].

Si noti che i maggiori ricavi diminuiscono al ridursi dei costi di trasporto e sono pari a zero quando \emptyset è uguale a 1. La nostra impresa sarà indifferente tra diventare IMN o esportare nel punto A, ossia quando i maggiori ricavi sono uguali ai maggiori costi. La linea verticale tratteggiata che passa per A separa la zona del grafico, e dunque i valori di \emptyset per cui l'impresa preferisce essere IMN (perché l'incremento dei ricavi è maggiore dell'incremento dei costi) da quella (alla destra della linea) in cui è più vantaggioso esportare. Dalla relazione [16] è possibile derivare il valore di \emptyset per cui, dati gli altri parametri l'impresa è indifferente tra le due alternative:

$$[17] \quad \hat{\emptyset} = 1 - \frac{F\varepsilon}{sE}$$

Oltre che per valutare l'effetto dei costi di trasporto, è possibile usare la figura 16 e la formula [17] per esaminare l'effetto degli altri parametri considerati nel modello. Se aumentano i costi fissi di impianto, si sposta verso l'alto la linea orizzontale e a parità di altri fattori si riduce il vantaggio di aprire un impianto all'estero. Al contrario se aumenta la quota di mercato S o la dimensione del mercato estero E la retta dei maggiori ricavi ruota verso l'altro (continuerà sempre ad incrociare l'asse orizzontale per \emptyset uguale a 1) e aumento i vantaggi di aprire una filiale. Lo stesso risultato si ottiene al ridursi di ε cioè dell'elasticità della domanda al prezzo (che indica indirettamente una crescita del potere di mercato dell'impresa).

2.5.5 Equilibrio di mercato

Finora abbiamo ipotizzato che la scelta di come servire il paese non abbia influenza sulla quota di mercato S. Ma se consideriamo nel suo insieme, S dipenderà dal numero di imprese che decide di diventare IMN. Questa affermazione è chiara se notiamo che l'insieme delle quote di mercato (pari a 1) sarà data da:

$$[18] \quad s(n + 2m) + \emptyset sn = 1$$

Dove n dentro la parentesi è il numero di imprese nazionali che hanno sede nel paese 2 (dunque non devono sostenere costi di trasporto per vedere i propri prodotti in 2) mentre n dopo il segno di addizione $+$ misura il numero di imprese nazionali con sede nel paese 1 e che dunque hanno una quota di mercato più bassa, pari a $\emptyset s$, in quanto devono sostenere i costi di trasporto tra il paese 1 e il paese 2. $2m$ è il totale degli impianti delle imprese multinazionali in 2, di cui M sono gli impianti delle multinazionali con casa madre in 2 e m quelli delle IMN con casa madre in 1. Si ricordi, infatti, che tutte le IMN sono identiche e così i due paesi. Per le stesse ragioni anche il numero di imprese nazionali n è lo stesso nei due paesi. Possiamo allora determinare s :

$$[19] \quad s = \frac{1}{2m + (1 + \emptyset)n}$$

Se ora definiamo la quota di IMN sul totale delle imprese che vendono i propri prodotti nel paese 2 ($2N$) come: $\theta = m/N$ possiamo riscrivere la formula sopra [19] come:

$$[20] \quad s = \frac{1}{2\theta N + (1 + \emptyset)(1 - \theta)N} = \frac{1}{N[(1 + \emptyset) + (1 - \emptyset)\theta]}$$

Il numero totale di imprese che vendono i propri prodotti nel paese 2 è: $2N = sm + 2n$, dunque

$$[21] \quad \theta = \frac{2m}{2N} = \frac{m}{N}$$

Si noti dalla formula [20] che S sarà tanto più piccolo quanto maggiore è θ , ossia la quota di multinazionali sul totale delle imprese che vengono in 2. La ragione è che individualmente le IMN hanno una quota di mercato più grande delle imprese nazionali. Quando un'impresa da nazionale diventa multinazionale la sua quota di mercato cresce da \emptyset ad S , ma a scapito di tutte le altre imprese, dunque S diminuisce. Allo stesso modo, S si riduce all'aumentare di N , ossia del numero complessivo delle imprese che vendono i propri prodotti nel mercato (figura 17).

Se, come sappiamo dalla [16], la decisione di diventare IMN dipende da S è anche chiaro che a un certo punto, all'aumentare del numero delle imprese che diventano IMN e al ridursi di S potrebbe non convenire più diventare IMN, nel senso che l'incremento di quota di mercato e di ricavo non compensa più l'aumento dei costi fissi.

Per questo motivo è possibile definire la quota di equilibrio di imprese che in un dato mercato diventano IMN. In altri termini, per un dato θ , se $\pi_{IMN} > \pi_{IN}$ un'impresa sceglierà di diventare multinazionale e dunque aumenta θ , ma se $\pi_{IMN} < \pi_{IN}$ un'impresa che fosse multinazionale sceglierebbe di chiudere il proprio impianto straniero ed esportare, dunque θ diminuirebbe. θ è costante solo per $\pi_{IMN} = \pi_{IN}$. Questo risultato può essere dimostrato in modo rigoroso sostituendo la definizione di S della [20] nella condizione [16] che diventa:

$$[22] \quad (1 - \emptyset) \frac{\frac{E}{\varepsilon}}{N[(1 + \emptyset) + (1 - \emptyset)\theta]} > F$$

È chiaro che al crescere di θ la differenza nei ricavi tra IMN e le IN si riduce. Nella figura che segue si dimostra come è possibile ottenere θ di equilibrio nel mercato.

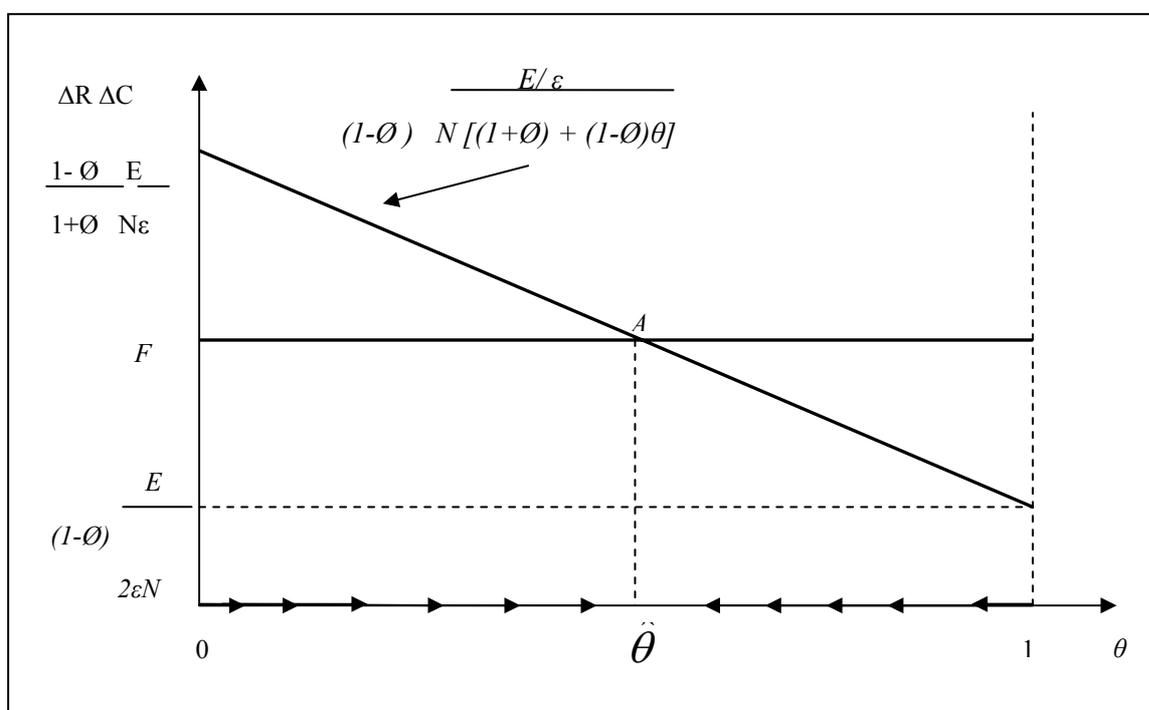
Il grafico è simile a quello della figura precedente. Unica differenza è che sull'asse orizzontale ora abbiamo la quota di IMN θ . La linea orizzontale rappresenta l'incremento di costi fissi e la linea inclinata negativamente da θ . La differenza nei ricavi è massima per $\theta = 1$, ossia quando tutte le imprese sono multinazionali. La quota di multinazionali di equilibrio è data da $\hat{\theta}$ dove i maggiori ricavi delle IMN sono uguali ai maggiori costi. Uguagliando nella [22] i maggiori ricavi costi tali quota si può derivare formalmente:

$$[23] \quad \hat{\theta} = \frac{E}{N\varepsilon F} - \frac{1 + \emptyset}{1 - \emptyset}$$

Alla sinistra di $\hat{\theta}$, dati gli altri parametri della [16], alle imprese converrà diventare IMN e dunque θ aumenta. Invece, alla destra di $\hat{\theta}$ alle IMN conviene chiudere gli impianti esteri ed esportare e dunque θ si riduce.

I parametri che nella [16] influenzano la scelta della singola impresa, allo stesso modo influenzano la quota di multinazionali che in equilibrio operano nel paese 2. $\hat{\theta}$ sarà tanto maggiore quanto minori sono i costi fissi di impianto F , tanto maggiore è la dimensione del mercato E e tanto più rigida è la domanda rispetto al prezzo (tanto più bassa è l'elasticità ε). Infine $\hat{\theta}$ aumenta all'aumentare dei costi di trasporto (al ridursi di \emptyset). Queste predizioni sono perfettamente in linea con quanto discusso nel capitolo precedente relativamente alle determinanti degli investimenti orizzontali.

Figura 17 – Quota di IMN nel mercato



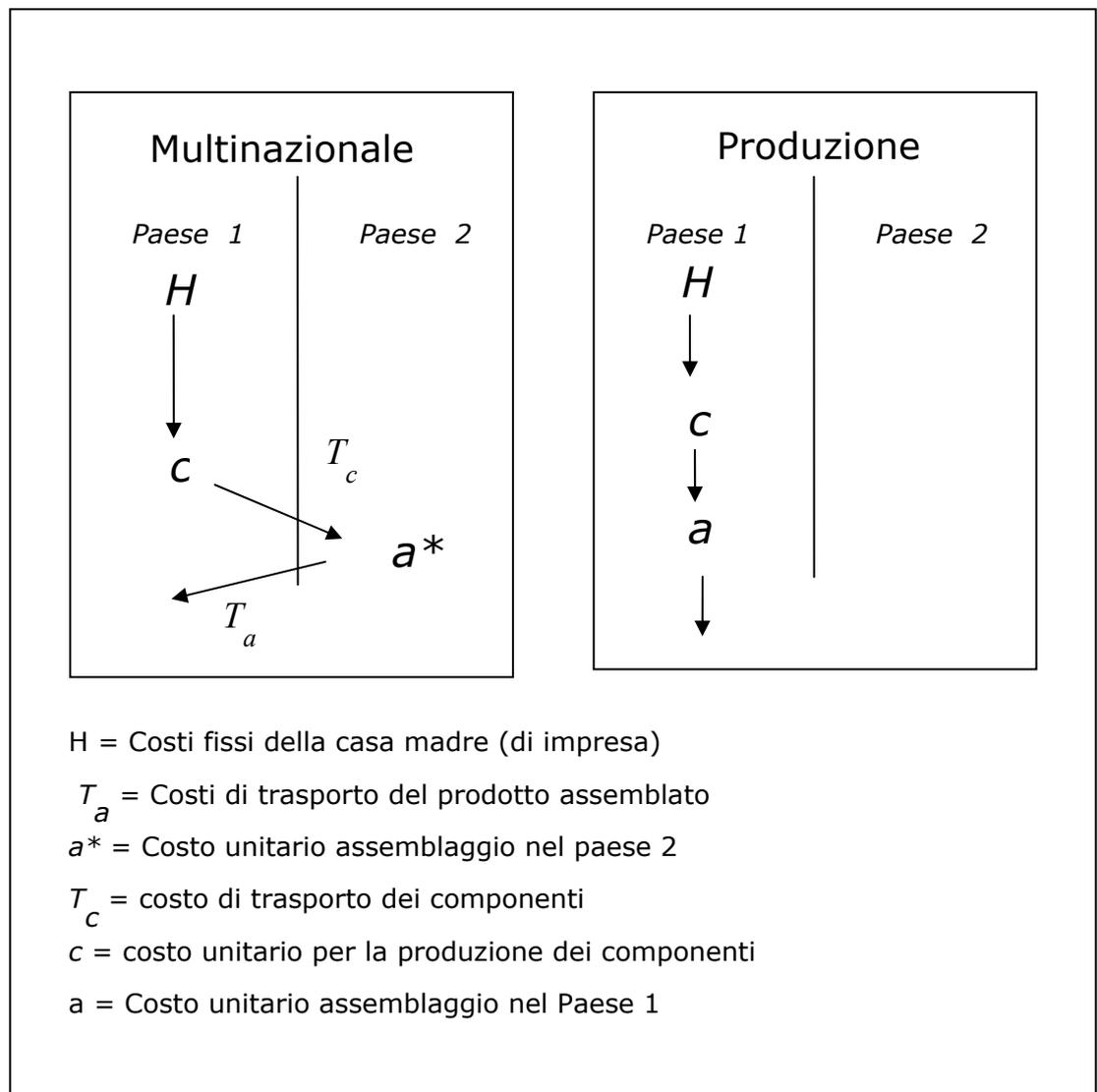
Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004).

Analizziamo ora il caso degli investimenti esteri verticali. Questi tipi di investimenti sono essenzialmente motivati dall'obiettivo di ridurre i costi di produzione.

Normalmente la struttura produttiva può essere frammentata in due o più fasi, la produzione di componenti che (che chiamiamo C) con un costo unitario pari a c e l'assemblaggio (che definiamo A) con costo unitario pari ad a . E' necessaria un'unità di componente per produrre un'unità di costo assemblato. Dato che vogliamo concentrarci sul come le differenze internazionali dei costi

dei fattori produttivi possano determinare le decisione di investimento, immaginiamo che il mercato sia perfettamente competitivo e dunque, contrariamente al modello di investimenti orizzontali discusso sopra, le imprese siano *price taker*, il prezzo di mercato per il bene finito è dunque p e la quantità venduta è costantemente pari ad 1. Esiste un unico mercato, immaginiamo sia quello domestico. Le imprese sono tutte identiche, dunque possiamo studiare la decisione di un'impresa rappresentativa.

Figura 18 – Alternativa tra investimenti verticali e produzione integrata nazionale.



Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004).

L'impresa ha l'alternativa tra svolgere l'intero ciclo produttivo nel paese 1, il mercato domestico, oppure frammentare geograficamente la produzione e svolgere una fase produttiva in un altro paese. Ipotizziamo per semplicità che

l'unica fase produttiva che può essere trasferita sia l'assemblaggio. Anche in questo caso. La figura (figura 18) mostra i trade off tra le due scelte alternative.

Nel caso in cui le imprese producano in modo integrato (quadrante di destra) sia la produzione dei componenti che l'assemblaggio vengono svolti nel paese 1, al costo dei fattori del Paese 1. I costi di produzione sono rispettivamente c e a . Ipotizziamo che non ci siano costi fissi di impianto F ma solo costi fissi di impresa H . In alternativa l'impresa può frammentare internazionalmente la produzione e diventare una IMN producendo i componenti nel paese 1 e assemblando i prodotti finiti nel Paese 2 (quadrante di sinistra). I prodotti finiti verranno poi riesportati verso il mercato finale che è il paese 1. Immaginiamo che l'assemblaggio sia l'attività a più alta intensità di lavoro e che il Paese 2 abbia una dotazione relativa di lavoro maggiore del Paese 1 e dunque salari più bassi. L'assemblaggio può essere svolto ad un costo unitario a^* più basso di a . Più precisamente supponiamo che $a^* = \alpha a$ con $0 \leq \alpha \leq 1$. Tanto maggiore è α tanto maggiore è il vantaggio di costo di assemblare nel Paese 2. D'altra parte trasportare i componenti e poi i prodotti finiti tra i due paesi comporta un costo di trasporto, rispettivamente T_c e T_a . Immaginiamo che questi costi riducano i ricavi dell'impresa di un fattore $0 \leq \gamma \leq 1$, per cui $\gamma p \leq p$ e γ è tanto maggiore quanto minori sono i costi di trasporto. Sarà pari ad 1 per i costi di trasporto nulli. Gli elevati costi di trasporto scoraggiano gli investimenti verticali, contrariamente a quanto accadeva per gli investimenti orizzontali. Infatti gli investimenti verticali generano più consistenti flussi di commercio internazionali. Possiamo scrivere i profitti dell'impresa nelle due alternative. Nel caso in cui frammenti la produzione saranno:

$$[24] \quad \pi_{IMN} = \gamma p - c - a^* - H = \gamma p - c - \alpha a - H$$

Nel caso invece in cui produca in modo integrato nel paese 1:

$$[25] \quad \pi_{IN} = p - c - a - H$$

L'impresa farà un investimento verticale e diventerà dunque una IMN se:

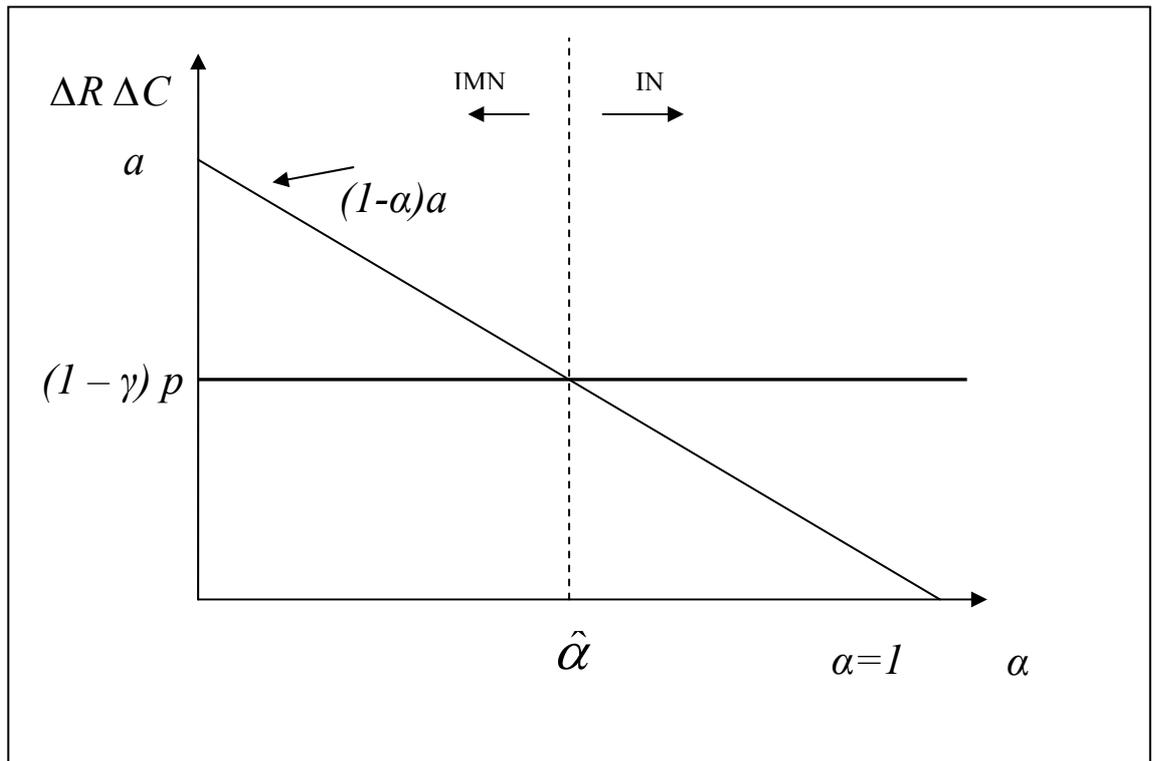
$$[26] \quad \pi_{IMN} > \pi_{IN}$$

Ossia se:

$$[27] \quad \gamma p - \alpha a - p + a = (1 - \alpha)a - (1 - \gamma)p > 0$$

Dove $(1-\alpha)a$ misura i minori costi e $(1-\gamma)p$ i minori ricavi della IMN rispetto alla IN. Se il primo termine è maggiore del secondo, allora l'impresa converrà diventare multinazionale. In altri termini l'investimento verticale avrà luogo se il vantaggio di costo derivante dal produrre nel paese 2 più che compensa i costi di trasporto che devono essere sostenuti per poter frammentare geograficamente la produzione. La relazione riportata nella figura 19.

Figura 19 - Investimento verticale: IMN o produzione integrata IN



Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004).

Riportiamo sull'asse verticale la differenza nei ricavi (ΔR) e nei costi (ΔC) tra essere una IMN e una IN. Sull'asse orizzontale, invece, riportiamo il parametro α che misura inversamente il vantaggio di costo del paese 2 nell'assemblaggio. La linea orizzontale misura la perdita di ricavi dovuta ai costi di trasporto quando l'impresa è una IMN $(1 - \gamma)p$. La linea inclinata

negativamente riflette il vantaggio di costo che deriva dall'assemblare nel Paese 2 $(1 - \alpha)a$. Ovviamente declina l'aumentare di a ed è pari a 0 per $\alpha = 1$ e pari ad a per $\alpha = 0$.

All'impresa sarà indifferente tra essere una IMN o una IN quando i profitti sono uguali nei due casi, ossia quando il vantaggio di costo dell'assemblare all'estero è esattamente compensato dalla perdita di ricavi indotta dai costi di trasporto. Il valore $\hat{\alpha}$ per cui, dati tutti gli altri parametri, l'impresa sarà indifferente tra le due alternative è:

$$[28] \quad \hat{\alpha} = 1 - (1 - \gamma)^* \frac{p}{a}$$

Se $\alpha < \hat{\alpha}$ il vantaggio di costo sarà tale da rendere conveniente la frammentazione e l'impresa diventerà multinazionale. Al contrario, se $\alpha > \hat{\alpha}$ i costi di trasporto più che compensano i minori costi di assemblaggio e converrà mantenere la produzione integrata nel paese 1.

Dalla figura 19 e dalla [28] è anche possibile capire l'effetto degli altri parametri. Un aumento dei costi di trasporto (riduzione di τ) fa salire la linea orizzontale, riduce $\hat{\alpha}$ e dunque la convenienza ad investire. Ancora una volta si noti come i costi di trasporto hanno un effetto opposto che nel caso degli investimenti orizzontali. I processi di liberalizzazione commerciale che generano un abbattimento dei costi di trasporto inducono un aumento degli investimenti verticali. Allo stesso tempo un aumento di a , ossia del costo di assemblare, rende più importante il vantaggio di costo che si può ottenere attraverso la frammentazione per ogni dato α e rende più convenienti gli investimenti. Infatti la linea inclinata negativamente ruota verso l'alto e a destra e $\hat{\alpha}$ aumenta.

Alle ipotesi sopra esposte che spiegano le decisioni di investimento in paesi terzi bisogna, per completezza, analizzare altri due scenari. Il primo è che le attività estere non vengano costituite *ex novo* ma acquisite da imprese già esistenti. È questo il caso delle fusioni e delle acquisizioni. Implicazioni

possono essere riscontrate nelle acquisizioni di mercato negli investimenti orizzontali. Un secondo scenario alternativo è che le attività internazionali di un'impresa possono essere delegate attraverso il mercato ad altre imprese e regolate da rapporti contrattuali, invece che essere svolte interamente all'impresa stessa con proprie filiali. In altri termini un'impresa che abbia deciso di svolgere un'attività in un paese estero lo può fare con una propria sussidiaria o attraverso agenti locali. Analizziamo i diversi aspetti.

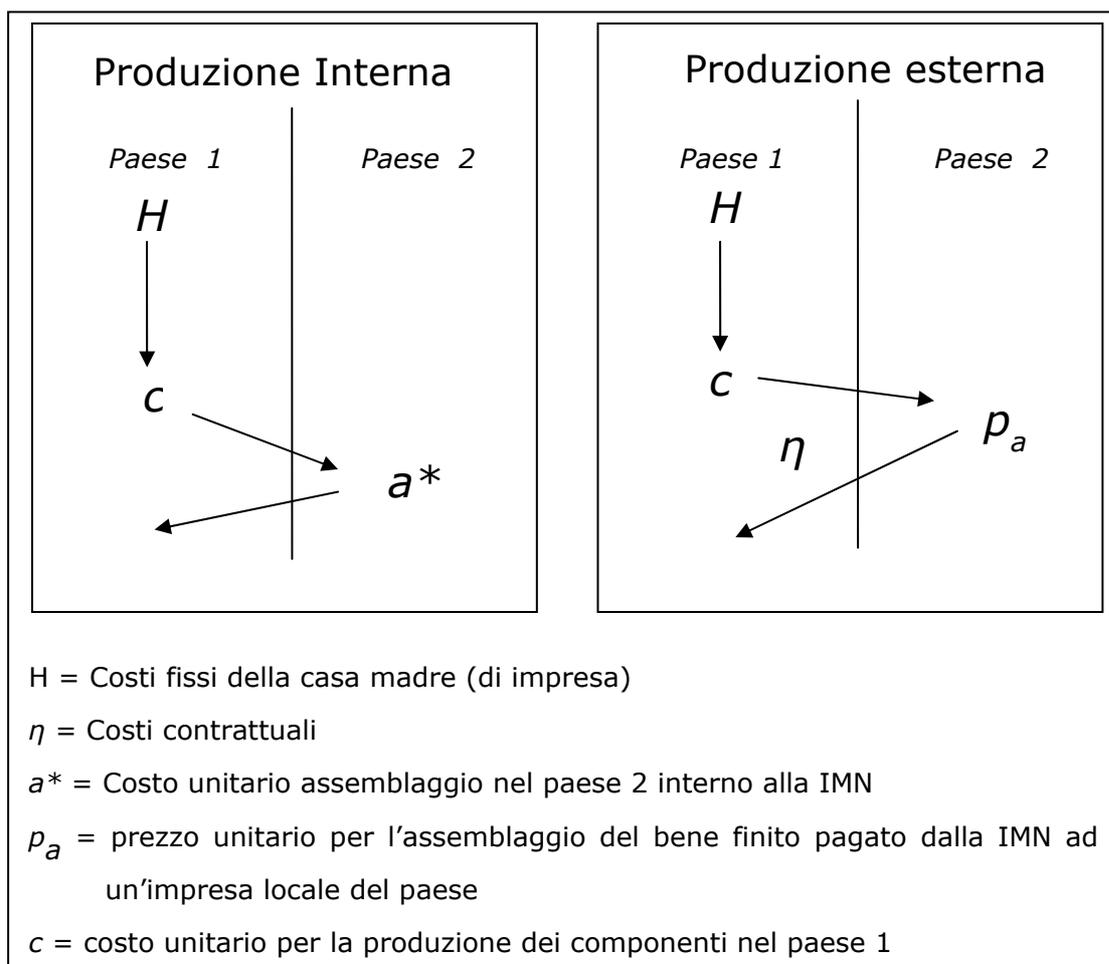
Il punto essenziale è che da un lato il produttore locale può avere dei vantaggi di costo rispetto alla multinazionale che inizia a produrre in un certo Paese. Conosce meglio il mercato, ha impianti più grandi con cui sfruttare le economie di scala, non deve sostenere i costi fissi di un nuovo impianto, conosce meglio le regole del gioco sul mercato locale e così via. D'altra parte l'incompletezza contrattuale e i fallimenti del mercato (ad esempio l'asimmetria informativa) rendono difficile e costoso regolare i rapporti tra l'impresa e i suoi partner nei mercati locali. Ipotizziamo che l'impresa sia *price taker*. E l'output venduto sia pari a 1.

La figura che segue (figura 20) illustra i *trade-offs* che caratterizzano la scelta dell'impresa. L'impresa, nel caso di investimenti verticali, svolge attività di assemblaggio nel paese estero. Il problema di scelta tra produzione interna ed esterna emerge ovviamente qualunque sia lo stadio della produzione svolto all'estero e sia per gli investimenti orizzontale che per quelli verticali. Nel caso in cui l'assemblaggio sia svolto dall'impresa con un suo impianto, il costo unitario di questa fase produttiva sarà a^* . Nel caso in cui venga svolto da un'impresa locale, questa farà pagare alla IMN un prezzo p_a più basso di a^* .

in particolare, $p_a = \alpha a^*$ con $0 \leq \alpha \leq 1$. D'altra parte però, la relazione con il partner locale può avere dei costi contrattuali. Ad esempio il fatto che il processo di imballaggio abbia caratteristiche particolari e specifiche dell'impresa committente può dar luogo a problemi di *hold-up*. Oppure la IMN non è in grado di prevenire l'acquisizione da parte del partner locale di informazioni riservate sulla propria tecnologia. Per evitare che il partner locale devii dagli accordi (investa meno del previsto, utilizzi la tecnologia della IMN per scopi propri e così via) è necessario prevedere specifici incentivi monetari nell'ambito del contratto. Questi incentivi hanno un costo λ e riducono quindi i profitti della IMN. Se i costi contrattuali si traducono in una riduzione dei ricavi per la IMN di un fattore $0 \leq \eta \leq 1$, per cui il ricavo dalla vendita di

un'unità di prodotto finito sarà $\eta p \leq p$ e η è tanto maggiore quanto minori i costi contrattuali. Si noti che in questo caso i costi di trasporto non entrano nell'analisi dei *trade off* in quanto comunque dovranno essere sostenuti dall'impresa.

Figura 20 - Alternativa tra produzione estera interna o esterna all'impresa



Fonte: Barba Navaretti e Venables (2004).

E' possibile ora definire i profitti in caso in cui l'impresa produca interamente e dunque apra una propria sussidiaria nel paese 2:

$$[29] \quad \pi_{IMN} = p - c - a^* - H$$

e nel caso invece in cui decida di delegare la produzione estera:

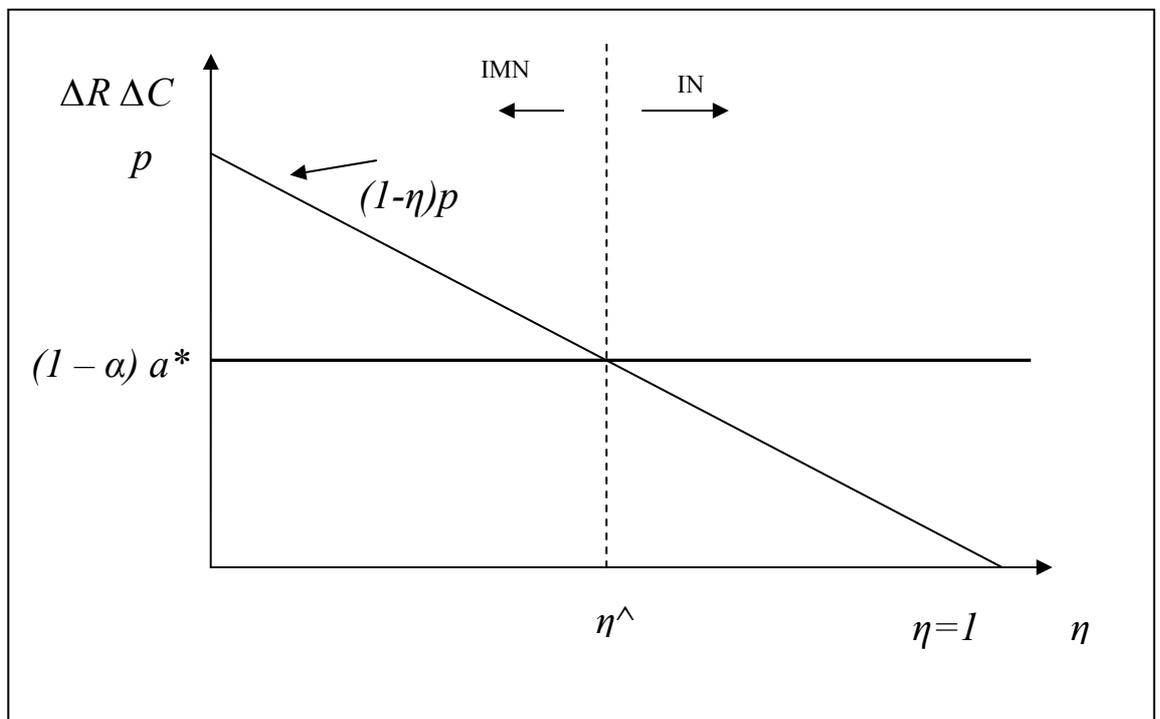
$$[30] \quad \pi_{IN} = \eta p - c - p_a - H = \eta p - c - \alpha a^* - H$$

L'impresa deciderà di internalizzare la produzione se $\pi_{IMN} > \pi_{IN}$ e dunque quando:

$$[31] \quad p - a^* - \eta p - \alpha a^* = (1 - \eta)p - (1 - \alpha)a^* > 0$$

Dove $(1 - \eta)$ misura i ricavi aggiuntivi e $(1 - \alpha)a^*$ i maggiori costi della IMN rispetto alla produzione esterna. La relazione di equilibrio è riportata nella figura che segue (figura 21).

Figura 21 – Produzione estera interna (IMN) o esterna (IN) all'impresa.



Fonte: Navaretti e Venables (2004).

La linea inclinata negativamente misura i maggiori ricavi della IMN (il primo termine della [31]) mentre la linea orizzontale misura i maggiori costi (il secondo termine della [31]) l'impresa deciderà dunque di svolgere la propria produzione interamente per valori relativamente bassi di η , ossia quando i costi contrattuali sono così elevati da non essere compensati dal vantaggio di costo di utilizzare un produttore locale. Sarà indifferente tra i due modi di produrre quando i profitti nei due casi sono uguali e dunque quando:

$$[32] \quad \hat{\eta} = 1 - (1 - \alpha) \frac{a^*}{p}$$

Il grafico mette in evidenza il *trade off* tra i minori costi operativi e maggiori costi contrattuali della produzione esterna. Tanto più elevato sarà α tanto maggiore il vantaggio di costo di usare produttori locali e dunque tanto più probabile che l'impresa a parità di costi contrattuali internizzi la produzione. Inoltre tanto maggiore sarà a , ossia i costi unitari dell'assemblaggio sul totale dei costi dell'impresa, tanto più rilevante sarà il vantaggio di costo del produttore locale e dunque meno probabile la scelta di produrre internamente. Questo per dimostrare in modo semplificato che, l'aspetto fondamentale che influenza la scelta delle imprese è sempre il *trade off* tra costi contrattuali e costi operativi" (Barba Navaretti-Venables, 2006).

2.6 Sintesi e considerazioni

In questo capitolo sono state presentate le principali teorie sugli IDE, sviluppate dagli anni sessanta fino agli anni duemila. Ognuna di esse analizza e mette in luce particolari aspetti del fenomeno e sebbene vi siano stati tentativi di raggrupparle in un unico approccio (il paradigma eclettico), quello che si è guadagnato in sintesi e sistematizzazione è stato perso in valore euristico.

Le teorie sviluppate negli ultimi decenni integrano lo studio sugli IDE con quello dell'analisi delle decisioni d'impresa, anche con contributi originali (modelli di gravità, opzioni reali), ma la ricerca di un unico modello in grado di spiegare il fenomeno degli IDE non è ancora giunta a termine. Data la complessità del fenomeno degli IDE, le teorie continueranno ad essere aggiornate per includere sempre nuovi fenomeni che si presenteranno nel panorama economico globale, ma esse si evolveranno su linee che, nonostante i punti di contatto, continueranno ad essere distinte.

Possiamo affermare che tra i contributi presentati, il paradigma eclettico è sicuramente il più completo. Il paradigma include tutti i fattori che possono determinare la decisione di un'impresa di effettuare degli IDE, ed i successivi approfondimenti e miglioramenti che nel tempo si sono succeduti hanno esteso il suo raggio d'indagine ai nuovi fenomeni economici che si sono presentati negli ultimi decenni. Questo paradigma però ha alcuni limiti: non offre la possibilità di fare previsioni - anche conoscendo tutte le determinanti - su quali saranno i flussi di IDE tra paesi né indaga quali siano le determinanti a livello microeconomico che spingono un'impresa ad effettuare gli IDE. Esso infine non analizza in alcun modo la variabile temporale, fattore che viceversa si rivela spesso molto importante nelle strategie che l'impresa studia prima di investire all'estero.

CAPITOLO 3 – ANALISI METODOLOGICA

3.1 Introduzione

Come è stato esposto nel capitolo precedente, la letteratura sugli investimenti diretti esteri (IDE) e la crescita internazionale delle aziende, ha proposto diversi modelli per spiegare le scelte localizzative delle imprese multinazionali che si recano oltre confine per effettuare acquisizioni di ditte straniere o investimenti greenfield. Secondo la "teoria eclettica" (Dunning 1980, 1993) vengono posti in risalto il ruolo dei fattori localizzativi e quello relativo al ruolo dei fattori attrattivi per gli IDE (rispetto al Paese di destinazione) o come fattori di impulso (rispetto al paese di origine) per le decisioni di investimento e di espansione delle imprese oltre i loro confini nazionali. Allo stesso modo, studi empirici si sono concentrati sulla cross-country analysis con l'obiettivo di sostenere modelli teorici sulle strategie di crescita delle imprese multinazionali e, soprattutto, sulle scelte susseguenti l'ubicazione della produzione e altre attività che apportino valore-aggiunto alla stessa nei diversi Paesi.

D'altro lato, la letteratura sulle decisioni localizzative realizzate da investitori internazionali all'interno dei Paesi è limitata. Il percorso concettuale degli studi su questa tematica è fondato sulla teoria della localizzazione industriale. In linea generale, questo approccio non prende in considerazione la natura straniera dei decision makers, nonché la stima della sua influenza sul comportamento degli investitori stranieri. Inoltre, molti degli studi disponibili, riguardano il comportamento localizzativo degli investitori stranieri negli Stati Uniti e in Gran Bretagna²⁸.

²⁸ Per gli USA, gli studi analizzati sono: Bagchi-Sen and Wheeler (1989), Coughlin et al. (1990 and 1991), Cusham (1987), Glickman and Woodward (1988), Haigh (1990), Little (1978 and 1980), Luges and Shetty (1985), McConnell (1980), O'hualachain (1985), Swamidass (1989), and Woodward (1991). Per la Gran Bretagna: Bachtler and Clement (1989), Dunning and Norman (1979), Hill and Munday (1991 and 1992), Hood and Young (1983), and Hughes and Oughton (1992).

L'approccio analitico seguito in questo lavoro poggia su due principali pilastri sviluppati in due precedenti contributi teorici. Il primo è il paradigma OLI sviluppato da John Dunning, secondo il quale le imprese decidono di investire all'estero se:

- dispongono di un potere di mercato derivante dalla proprietà (Ownership – O) di prodotti o processi di produzione;
- hanno un vantaggio di localizzazione (location – L) nell'ubicare un loro impianto in un paese estero anziché in Patria;
- traggono vantaggio dall'internalizzazione (internalization – I) delle loro attività all'estero in società controllate interamente possedute, anziché esercitarle attraverso accordi di mercato con operatori indipendenti.

Il secondo pilastro è stato chiamato da James Markusen (2002) il modello del "capitale di conoscenza" e comprende vari lavori che hanno sviluppato l'approccio OLI in uno schema analitico, coerente e formalizzato. Essi sono dovuti in particolare a Markusen (1984; 1997), Eithier (1986), Helpman (1984; 1985), Horstmann e Markusen (1987a; 1987b; 1992), Brainard (1993), Eithier e Markusen (1996), Markusen e Venables (1998; 2000).

Come abbiamo visto nei capitoli precedenti e dalle risultanti degli studi empirici, l'azienda che si internazionalizza è caratterizzata da asset intangibili specifici dai quali si originano economie di scala a livello di impresa. Inoltre, le principali motivazioni degli Ide sono da ricercare nell'accesso ai mercati esteri, in particolare nel caso di investimenti Orizzontali, o di riduzione dei costi produzione, prevalentemente nel caso degli investimenti verticali. Se l'Ide è orizzontale, il principale trade-off per l'impresa è tra un aumento delle vendite e la rinuncia ad economie di scala. In caso di investimento verticale il trade-off è tra minori costi dei input e maggiori costi commerciali. L'evidenza empirica dimostra che sia gli IDE orizzontali sia quelli verticali sono importanti componenti dei flussi di investimento e che le predizioni teoriche sono generalmente supportate dall'evidenza empirica.

Visto quanto sopra, nel nostro lavoro, utilizzando la teoria degli investimenti orizzontali, cercheremo di rispondere alla domanda che ci siamo posti: quali

sono le motivazioni che spingono le imprese ad investire in Italia nel settore agroalimentare.

Per studiare questa decisione è necessario utilizzare modelli di concorrenza imperfetta, dove l'impresa è price maker. In altri termini l'impresa ha sufficienti margini competitivi per decidere il prezzo a cui vendere i propri prodotti e non subisce il prezzo del mercato come nel caso dei mercati in concorrenza perfetta in cui l'impresa è price taker.

“Gli studi sulla localizzazione delle imprese multinazionali partono solitamente dall'ipotesi che le imprese straniere, come tutte le imprese, ricercano la localizzazione che consente loro di massimizzare il profitto atteso. Le variabili rilevanti sono pertanto quelle che condizionano il profitto connesso a ciascuna localizzazione. Appare quindi evidente come gli Ide siano scoraggiati o favoriti da fattori che operano sia a livello regionale che a livello nazionale. La dimensione del mercato è una delle principali determinanti delle scelte di localizzazione delle attività produttive, soprattutto nelle aree sviluppate come l'Unione europea, dove le strategie di localizzazione delle imprese multinazionali sono prevalentemente di tipo *market-seeking* (ricerca del mercato) piuttosto che *cost-reducing* (riduzione del costo). Questo emerge dalle numerose pubblicazioni a riguardo sia per gli investimenti nei Paesi occidentali che in quelli di ultima inclusione al mercato europeo (Basile, 2004).

L'effetto dimensione del mercato è stato analizzato nei modelli di commercio internazionale con economie di scala e concorrenza imperfetta. Grazie a questo effetto, le imprese operanti in settori caratterizzati da concorrenza imperfetta hanno un vantaggio nel concentrare la loro produzione nelle regioni in cui il mercato è più grande e a esportare verso le regioni dove il mercato è più piccolo. In altri termini, il *market size effect* fa sì che la distribuzione spaziale della domanda influenzi in maniera permanente la distribuzione spaziale delle imprese.²⁹

²⁹ Per un'esposizione esauriente vedasi Basile, Castellani, Zanfei "Location choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy" Working Paper Series on Economics, Mathematics and Statistics, n. 78, 2003.

In generale, l'effetto della dimensione del mercato viene considerato anche in relazione al peso che assumono il fattore trasporto e i relativi costi. Se l'investitore produce beni facilmente trasportabili, la domanda locale avrà una scarsa influenza sulle sue decisioni di localizzazione. Considerando l'intero continente europeo come mercato di sbocco, l'impresa sceglierà la propria localizzazione sulla base di considerazioni di costo e disponibilità dei fattori. D'altro canto, se i costi di trasporto del bene prodotto sono rilevanti, un maggior numero di imprese stabilirà la propria attività produttiva nella regione con il mercato più ampio per sfruttare le economie di scala e per ridurre il peso dei costi di commercializzazione ed esporterà verso le altre regioni. In un contesto multi-regionale, ovviamente non è la dimensione del solo mercato locale (cioè della regione in cui l'impresa intende insediarsi) a essere rilevante nella decisione di localizzazione dell'impresa, ma anche il mercato delle regioni e dei paesi limitrofi, detto in letteratura mercato potenziale. Mercati piccoli, ma in posizione centrale rispetto a una pluralità di mercati di vaste dimensioni, possono quindi risultare più attraenti di mercati più grandi, ma periferici. Ovviamente, l'importanza relativa della dimensione del mercato locale rispetto a quello potenziale dipende dai collegamenti interni ed esterni legati al mercato. In una logica di massimizzazione del profitto, possiamo inoltre affermare che minori sono i costi di trasporto tanto maggiore sarà l'importanza del mercato potenziale rispetto a quello locale (Confindustria, 2005).

Questa analisi porta come innovazione due elementi. In primo luogo, si concentra sulle determinanti relative alle scelte localizzative nelle diverse Regioni Italiane in base agli standard di IDE trattate nella letteratura internazionale delle imprese, vale a dire: (A), alla ricerca di risorse, (b), alla ricerca di mercato, (c), alla ricerca di efficienza, e (d) la ricerca di assets strategico verso paesi terzi (Dunning, 1998). In secondo luogo, l'analisi considera il settore agroalimentare, quindi uno studio particolareggiato e dettagliato in questo settore.

3.2 Dati e Variabili

La variabile dipendente utilizzata in questo lavoro è rappresentata dall'ammontare degli investimenti realizzati in Italia nel settore agro-alimentare (PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, PRODOTTI CON TABACCO e PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA – Ateco DA) fornite dal Ufficio Italiano Cambi, in un arco temporale che va dall'anno 2000 all'anno 2004. L'ammontare degli investimenti è considerato per ciascuna delle 20 Regioni italiane. Le macro variabili indipendenti e i relativi indicatori sono riassunti nella tabella che segue e rappresentano le maggiori condizioni analizzate empiricamente nella bibliografia, che influenzano le aziende estere nelle proprie intenzioni di investimento in entrata. I dati relativi agli IDE sono stati considerati al livello delle "consistenze". In questo caso, la grandezza osservata è maggiore al numero degli insediamenti e, comunque, fornisce una misura dell'ampiezza dell'effettivo stock di partecipazioni estere accumulato nel tempo.

Queste variabili esplicative, possono essere raggruppati in quattro categorie: ricerca di risorse, ricerca di mercato, ricerca di efficienza, ricerca di assets verso i Paesi terzi. I segni attesi delle variabili sono tutti positivi (tabella 8).

Tabella 8 - Tavola Obiettivi - Indicatori

OBIETTIVI	INDICATORI
Ricerca di risorse	<ul style="list-style-type: none">• Persone in cerca di occupazione• Indice di dotazione di strutture per l'istruzione• Produzione agricola totale
Ricerca di mercato	<ul style="list-style-type: none">• Popolazione totale anagrafica• Consumi pro-capite• Reddito totale disponibile
Ricerca di efficienza	<ul style="list-style-type: none">• Totale aziende sul territorio• Numero di imprese nel settore agroalimentare• Numero imprese di servizi• Indice di dotazione di impianti e reti energetico-ambientali• Indice di dotazione delle strutture e reti per la telefonia e la telematica• Indice di dotazione delle reti bancarie e servizi vari• Indice generale infrastrutture (economiche e sociali)

<p>Ricerca di assett verso Paesi terzi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Indice di dotazione della rete stradale • Indice di dotazione della rete ferroviaria • Indice di dotazione dei porti (e bacini di utenza) • Indice di dotazione dei aeroporti (e bacini di utenza) • Quota di Importazioni • Quota di esportazioni
--	---

Queste variabili si riferiscono alla distribuzione spaziale ed asimmetrica dei fattori della produzione - nel senso stretto dei beni tangibili - e dei mercati di sbocco. Influenzano significativamente le scelte di ubicazione delle imprese multinazionali in più studi di questo tipo tra i diversi paesi³⁰. Nella tabella 9 sono riportate le variabili per categoria, indicatore e fonte.

3.2.1 Ricerca di risorse

Le variabili presenti in questo gruppo definiscono l'acquisizione dei fattori della produzione in termini di economicità oppure di efficienza, quindi aspetti legati al costo e alla disponibilità. Nella nostra analisi verranno presi in considerazione le variabili legate alla disponibilità di forza lavoro e di alcuni fattori della produzione.

Nella sezione Lavoro, consideriamo sia la qualità della forza lavoro che l'entità della stessa. La disponibilità di manodopera può attirare IDE (Coughlin et al. 1991, per gli IDE negli Stati Uniti). Però, questo indicatore è ambiguo, può esprimere anche il grado dell'arretratezza di un'area e può essere un segnale di scarsità di favorevoli fattori localizzativi a sviluppo industriale (Swamidass 1989). Inoltre, se si tratta di un'acquisizione, la disponibilità di manodopera già è assicurata, almeno nel breve periodo. Nel nostro studio, l'indicatore usato è il numero delle persone in cerca di occupazione in ogni Regione.

Inoltre la disponibilità di manodopera qualificata è un ulteriore fattore di attrazione degli IDE, anche se la sua attinenza è fortemente legata alla

³⁰ Per una trattazione completa delle determinanti dei differenziali di attrazione degli IDE vedasi Mariotti e Piscitello, 1994.

tipologia di settore industriale (Little 1978). La qualità del lavoro è una variabile molto difficile da acquisire. Pertanto, utilizzeremo un indice che indica la dotazione di strutture per l'istruzione. Quindi il numero di persone in cerca di occupazione e l'indice di dotazione di strutture per l'istruzione (Mariotti- Piscitello, 1994).

La produzione agricola totale viene considerata la variabile legate alle risorse materiali a disposizione dell'azienda agro-alimentare. Le scelte localizzative di un'impresa possono essere influenzate dall'esistenza di fattori localizzati, come materie prime, o input intermedi, in grado di offrire un vantaggio competitivo alle imprese stesse (Hirschman, 1945). Può risultare rilevante nel momento in cui consideriamo aziende che operano nella fase di lavorazione del prodotto che acquisiscono materie prime a livello locale. Molte scelte localizzative hanno enfatizzato il ruolo della distribuzione geografica e dei costi di materie prime e le fonti energetiche. Tali fattori sono stati considerati negli studi di tipo cross-country (Kobrin, 1978; Koechlin, 1992; Owen, 1982).

3.2.2 Ricerca di Mercato

Queste serie di variabili sono un elemento importante per la valutazione dell'entità del mercato. Nel nostro lavoro oltre a considerare il numero di residenti per Regione, inseriamo anche il livello dei consumi pro capite e il reddito. La domanda del Mercato è la variabile più considerata dagli studi sulla localizzazione degli IDE che prende in considerazione l'estensione e la crescita percentuale del mercato. Quindi l'entità della Popolazione anagrafica, l'entità dei consumi pro-capite alimentari e non alimentari e il reddito totale disponibile.

La dimensione del mercato di destinazione degli investimenti rappresenta il principale fattore di attrazione degli investimenti, soprattutto di quelli orizzontali (Uppenberg e Riess, 2004). In particolare, la scelta di delocalizzare in prossimità di mercati sufficientemente ampi, piuttosto che di esportare prodotti finiti, dipende, come abbiamo visto precedentemente, dai costi di trasporto dei prodotti o dall'impossibilità di trasportare gli stessi (ad esempio, per molti servizi). Al livello regionale, la nozione di mercato può essere estesa al cosiddetto "mercato potenziale", cioè al mercato potenzialmente

raggiungibile dalla località prescelta. Ecco perché, come vedremo, è molto importante considerare una serie di altre variabili legate ai collegamenti e all'apertura verso i mercati limitrofi. Data la facilità di accesso alla zone limitrofe e quindi ad altri mercati, queste variabili perdono molto del loro valore esplicativo a livello locale all'interno di un Paese.

Nel caso italiano, gli studi empirici evidenziano come la domanda potenziale sia una delle principali determinanti degli IDE (Basile, Benfratello e Castellani, 2005). La maggior parte degli studi Cross-country in questo contesto indicano una correlazione positiva tra gli IDE con queste variabili (Bagchi-Sen e Wheeler 1989; Culem 1988; Lunn 1980; Scaperlanda e Balough 1983; Veugelers 1991; Yamawaki 1991). Yamawaki (1991) mostra come essa valga per gli IDE giapponesi nei diversi paesi europei e Veugelers (1991) lo dimostra per l'intera area OCSE, considerando la relazione tra ampiezza dei mercati e numerosità delle imprese a partecipazione estera attive al 1980. Bagchi-Sen e Wheeler (1989) lo confermano con gli IDE sul mercato interno statunitense. Poche ricerche hanno viceversa rilevato una scarsa significatività della relazione (Molle, Morsine 1990, per quanto concerne gli IDE bilaterali intra-CEE a cavallo degli anni sessanta e ottanta). Gli autori ritengono che tali variabili dipendano in larga misura dal potere esplicativo se riferite alle aree locali, dato l'accesso relativamente facile alle zone limitrofe, pur subordinatamente alla dotazione di infrastrutture ed alla tipologia dei prodotti finali (che influenza il costo di distribuzione fisica dei beni).

3.2.3 Ricerca di Efficienza

L'impresa, come abbiamo analizzato nel capitolo precedente è alla ricerca di condizioni che le permettono la capacità di azione o di produzione con la massima efficacia con il minimo di scarto, di spesa, di risorse e di tempo impiegati.

In questo contesto, per la ricerca di efficienza vengono analizzate delle variabili che rappresentano lo stato "favorevole" per lo sviluppo di attività commerciali ed imprenditoriali cioè una localizzazione con caratteristiche che permettono la crescita e lo sviluppo della produzione e delle relazioni commerciali. I recenti studi hanno sottolineato l'importanza di alcune variabili

prevalentemente legate al mercato e ad alcune infrastrutture utili allo sviluppo aziendale (Pearce e Singh 1992).

Porter (1990), inoltre, illustra chiaramente il ruolo rilevante di infrastrutture e servizi nell'attrarre investimenti stranieri. Per le imprese multinazionali, la disponibilità di servizi a livello locale, particolarmente quelli legati alle comunicazioni e alle informazioni, la tecnologia, e la sua "varietà e intensività", ha avuto un importante ruolo nella espansione localizzata all'estero. Infatti, è così importante che ha guidato i processi di internazionalizzazione di molte società di servizi, in particolar modo quelle in attività che richiedono una stretta relazione tra cliente e il fornitore (attività bancaria, consulenza, servizi legali, pubblicità etc.), sulla base del modello di Follow the customers (Kindleberger 1983). Ultimamente, il ruolo specifico di infrastrutture scientifiche e "sistemi di innovazione nazionali" (centri tecnologicamente attrezzati ed incubatori), cioè aree di agglomerazione economica, sono state l'oggetto di una crescente attenzione come determinanti importanti nell'attrazione degli IDE (Lundvall 1992).

In questo contesto, verranno considerate, il numero di aziende totali e di istituti finanziari. Inoltre la presenza di società di servizi, in particolar modo quelle in attività che richiedono una stretta relazione tra cliente e il fornitore (attività bancaria, consulenza, servizi legali, pubblicità etc.). Quindi nel dettaglio le variabili che compongono questo gruppo sono: Il numero di aziende totali, agroalimentari e di servizi presenti sul territorio che possono rappresentare il grado di interazioni economiche realizzabili dall'azienda che intende localizzarsi sul territorio stesso.

La presenza di economie di agglomerazione di tipo marshalliano – spillover tecnologici e di conoscenza, disponibilità di input non trasferibili – costituisce un significativo fattore di localizzazione (Daniele, 2006). L'importanza delle economie di agglomerazione è stata posta di recente in evidenza, come accennato precedentemente, dalla "nuova geografia economica". Gli studi empirici relativi all'Italia (Basile, Benfratello e Castellani, 2005), alla Francia (Crozet, Mayer, Mucchielli, 2004) e alla Spagna (Pelegrín, 2005) mostrano come esista un'elevata tendenza ad investire in aree in cui vi siano economie esterne derivanti dall'agglomerazione delle attività economiche. Nel caso italiano, è stato osservato però come le aree distrettuali non abbiano un significativo potenziale di attrattività nei confronti degli IDE (Bronzini, 2004).

Altre variabili che rappresentano il contesto economico locale favorevole all'insediamento sono l'indice di dotazione di impianti e reti energetico-ambientali, l'indice di dotazione delle strutture e reti per la telefonia e la telematica, l'indice di dotazione delle reti bancarie e servizi alle imprese e l'indice generale delle infrastrutture sia economiche che sociali elaborate dall'Istituto Tagliacarne in Italia.

3.2.4 Ricerca di assets verso i Paesi terzi

Questo gruppo di variabili analizza l'apertura e le relazioni con altri Paesi e mercati sia per lo sbocco dei prodotti finiti e semilavorati sia per l'acquisizione di materie prime. Nel contesto europeo, la posizione in un determinato territorio, da la possibilità, con le attuali comunicazioni di poter accedere a realtà limitrofe che possono rappresentare per l'azienda un ulteriore elemento strategico di penetrazione. In questo lavoro verranno analizzati due gruppi di variabili. Quelle relative alle infrastrutture di collegamento e quella relativa al tasso di apertura della Regione verso i mercati internazionali considerando la quota di importazioni ed esportazioni.

Numerosi studi mostrano come tra dotazione infrastrutturale, produttività dei fattori e redditività dell'attività d'impresa esistano correlazioni positive (Agiomirgianakis, Asteriu e Papathoma, 2004). Le ricerche riferite all'Italia mostrano come la dotazione infrastrutturale abbia un effetto positivo e significativo sull'attrazione degli investimenti esteri (Basile, 2001). Questi studi hanno rivelato una correlazione positiva tra gli IDE e la presenza e il relativo accesso ad infrastrutture primarie, come collegamenti, strade ed autostrade, particolarmente per Paesi di una certa grandezza (Little 1980; O'Hallachain 1989). Nel nostro studio, la variabile ha lo scopo di identificare il grado di sviluppo locale delle reti di comunicazione che parzialmente dipendono da buoni collegamenti con infrastrutture nodali nazionali.

Quattro variabili vengono utilizzate per misurare questo livello di infrastrutture relative ai trasporti nelle Regioni. Queste sono: *stradale*, *ferroviario*, *portuale* e *aeroportoale* e misurano, rispettivamente l'indice di

dotazione nella Regione: l'indice di dotazione della rete stradale, Indice di dotazione della rete ferroviaria, l'indice di dotazione dei porti (e bacini di utenza), l'indice di dotazione degli aeroporti (e bacini di utenza) considerando 100 la base nazionale.

Per misurare alcune variabili sono stati utilizzati degli indici elaborati dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne per analizzare la dotazione infrastrutturale nelle diverse Regioni italiane. Secondo quanto riportato dall'Istituto Tagliacarne nell'introduzione al suo rapporto, la determinazione del livello di competitività ed attrattività di un territorio per i sistemi delle famiglie e delle imprese richiede un'adeguata misurazione della dotazione di infrastrutture economiche e sociali presenti nelle aree territoriali elementari di riferimento. I principali problemi relativi alla misurazione del fenomeno vanno dalla raccolta e selezione delle informazioni di base, all'aggregazione per categorie infrastrutturali e alla delimitazione del concetto stesso di infrastruttura³¹. Il concetto di infrastruttura, infatti, ha subito una evoluzione nel tempo e tuttora in letteratura non esiste una definizione univoca.

Sulla base di precedenti esperienze (ad es., Bracalente et al.; 1993³²), è stato tuttavia possibile evidenziare alcune caratteristiche comuni, a cui è stato assegnato un diverso livello di consenso. Aver enucleato tali caratteristiche ha permesso di classificare le infrastrutture in "categorie", agevolando la selezione degli indicatori di base³³.

L'Istituto Tagliacarne, prescindendo dalla vocazione "sociale" ed "economica" delle infrastrutture, ha circoscritto in 10 raggruppamenti le diverse categorie, di cui solamente le categorie relative alle infrastrutture di trasporto (rete stradale, rete ferroviaria, porti ed aeroporti) e strutture e reti per la telefonia e la telematica, reti bancarie e servizi vari, impianti e reti energetico-ambientali e strutture per l'istruzione saranno oggetto di interesse di questo lavoro³⁴.

³¹ Canning D. (1998), A database of world infrastructure stocks, 1950-95, World Bank Economic Review, september.

³² Bracalente B., Di Palma M., Mazziotta C. (1993), Infrastrutture minori e sviluppo territoriale, Franco Angeli, Milano.

³³ Per un'analisi completa: istituto tagliacarne, giugno 2006, La dotazione delle infrastrutture nelle Province Italiane; Unioncamere.

³⁴ Le altre non considerate sono: strutture culturali e ricreative ed, infine, strutture sanitarie.

Si tratta di categorie piuttosto ampie per le quali l'unità territoriale considerata, la Regione, non è forse la più congeniale (in molti casi, infatti, si tratta di infrastrutture utilizzabili ad un livello territoriale più ristretto come provincia e comune), ma rappresenta l'aggregazione territoriale per la quale si dispone di sufficienti informazioni.

Si ottiene così un indice di "dotazione relativa" (espresso in percentuale dell'utilizzo "potenziale") che assume valori superiori a 100 se la Regione registra una dotazione infrastrutturale relativa superiore alla media nazionale. La composizione delle categorie è presente in appendice.

Tabella 9 - Descrizioni Variabili e fonti

	Variabile	Descrizione	Periodo	Fonte
Dipendente	<i>FDI AGR</i>	Ammontare degli investimenti in Italia	2000-2004	Ufficio Italiano Cambi
Indipendenti				
Ricerca di Risorse	<i>Lavoro</i>	Persone in cerca di occupazione	2000-2004	Istat
	<i>Formazione</i>	Indice di dotazione di strutture per l'istruzione	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne
	<i>Materie prime</i>	Produzione agricola totale	2000 - 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne
Ricerca di Mercato	<i>Popolazione</i>	Popolazione totale anagrafica	2000 - 2004	Istat
	<i>Consumi</i>	Consumi pro-capite	2000 - 2004	Istat
	<i>Reddito</i>	Reddito totale disponibile	2000 - 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne
Ricerca di efficienza	<i>Economia</i>	Totale imprese sul territorio	2000 - 2004	Infocamere
	<i>agroalimentare</i>	Numero Imprese agroalimentari	2000 - 2004	Infocamere
	<i>Servizi</i>	Numero imprese di Servizi	2000 - 2004	Infocamere
	<i>Impianti e Reti</i>	Indice di dotazione di impianti e reti energetico-ambientali	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne
	<i>Telefonia e telematica</i>	Indice di dotazione delle strutture e reti per la telefonia	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne

		e la telematica			
	<i>Reti Bancarie e Servizi</i>	Indice di dotazione delle reti bancarie e servizi vari	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
	<i>Infrastrutture economiche e sociali</i>	Indice generale infrastrutture (economiche e sociali)	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
Ricerca di assets verso paesi terzi	<i>Strada</i>	Indice di dotazione della rete stradale	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
	<i>Ferrovia</i>	Indice di dotazione della rete ferroviaria	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
	<i>Porto</i>	Indice di dotazione dei porti (e bacini di utenza)	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
	<i>Aeroporto</i>	Indice di dotazione dei aeroporti (e bacini di utenza)	2001 e 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne	
	<i>Apertura internazionale</i>	Quota esportazioni		2000 - 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne
		Quota importazioni		2000 - 2004	Istituto Guglielmo Tagliacarne

3.3 Modello Empirico

In questa parte del lavoro viene verificata empiricamente l'influenza dei differenti fattori nel determinare l'attività delle IMN nel quinquennio 2000-2004 nel settore agroalimentare italiano.

Prima di definire il nostro modello, possiamo, in linea generale analizzare gli elementi emersi che vengono considerati in un processo di investimento estero. Sono le caratteristiche aziendali, del settore e del Paese che influenzano le decisioni. Questi elementi nascono dagli studi empirici analizzati nella bibliografia.

Quelle che interessano il nostro lavoro sono relative agli investimenti effettuati secondo la teoria degli IDE Orizzontali quando i benefici in termini di costo del commercio internazionale e i vantaggi strategici legati all'acquisizione di nuove quote di mercato. Inoltre i costi del commercio internazionale e di trasporto favoriranno e incoraggeranno gli IDE orizzontali.

Quindi, prima di passare alla definizione del modello è utile esporre uno schema generale che abbraccia la maggior parte degli studi realizzati (Barba Navaretti e Venables, 2004):

$$Y_{ij}^h = f(X^h, X_i^h, X_j^h, X_{ij}^h, X^h \cdot X_i^h, X^h \cdot X_j^h) + e_{ij}^h$$

La variabile dipendente Y_{ij}^h è una misura dell'estensione delle operazioni svolte nel paese ospite j da multinazionali del settore h che hanno la sede centrale nel paese di origine i. Le variabili esplicative sono un vettore delle caratteristiche dell'impresa e/o del settore (X^h), delle caratteristiche del paese d'origine (X_i^h) e del paese ospite (X_j^h) e delle proprietà congiunte del paese ospite e di quello di origine (X_{ij}^h), come la distanza tra essi. Alcune delle variabili relative all'impresa o al settore possono essere anche specifiche del Paese o specifiche della relazione bilaterale tra Paesi (X_{ij}^h). Possono anche

esservi interazioni tra queste variabili come, ad esempio, quando un'impresa ad alta elasticità di lavoro non qualificato è attratta da un paese che ha ampia disponibilità di lavoro non qualificato ($X^h \cdot X_j$). Negli studi empirici esaminati si scelgono solitamente variabili specifiche che appartengono ad alcune o tutte le categorie generali dell'equazione precedente.

La scelta delle variabili dipende in parte dai problemi concettuali che vengono affrontati e, in parte, dalla disponibilità dei dati.

- Y_{ij}^h : misure alternative dell'entità delle attività svolte dalle imprese del settore h del paese di origine i nel Paese ospite J, per esempio flusso di investimenti;
- X^h : rendimenti di scala a livello di impianto, rendimenti di scala a livello di impresa (economie di scala relative a più impianti), intensità dei fattori, intensità di R&D, intensità della pubblicità;
- X_i : dimensione del mercato, dotazioni di fattori, barriere commerciali, livelli di tassazione, partecipazione ad accordi di integrazione regionale, del paese di origine;
- X_j dimensione del mercato, dotazioni di fattori, barriere commerciali, livelli di tassazione, politiche di promozione degli investimenti, partecipazione ad accordi in integrazione regionale del paese ospite;
- X_{ij} Distanza geografica, costi commerciali, similarità nella dotazione dei fattori, similarità nelle dimensioni di mercato, partecipazione allo stesso accordo di integrazione regionale del paese ospite;
- X_{ij}^h costi di trasporto, dazi doganali, variabili a secondo dei settori e dei paesi.

In questo lavoro sono stati considerati solo alcuni aspetti legati prettamente agli investimenti di tipo Orizzontale. Quindi abbiamo escluso le componenti legati all'impresa e alle relative caratteristiche e quelli inerenti alla prevalente ricerca di economie di scala. Da qui è stata sviluppata una funzione composta

da una relazione tra gli investimenti diretti esteri in una determinata Regione nel settore agroalimentare come diretta interazione con le Risorse, il mercato, l'efficienza e l'apertura verso i paesi terzi:

$$IDE_{AGR} = f(\text{Risorse} + \text{Mercato} + \text{efficienza} + \text{Paesi Terzi})$$

Nel dettaglio quindi questa relazione può essere scritta come:

$$IDE_{ij}^h AGR = f_x(\text{lavoro} + \text{formazione} + \text{materie prime}) + (\text{popolazione} + \text{consumi} + \text{reddito}) + (\text{Economia} + \text{agroalimentare} + \text{Servizi} + \text{Impianti e Reti} + \text{Telefonia e telematica} + \text{Reti Bancarie e Servizi} + \text{Infrastrutture economiche e sociali}) + (\text{Strada} + \text{Ferrovie} + \text{Porto} + \text{Aeroporto} + \text{Apertura internazionale})$$

Per l'analisi econometrica è stata adottata una metodologia che tende a spiegare quanto sopra acquisito in termini di dati ed informazioni sui diversi elementi che influiscono sull'attrazione degli IDE.

Il percorso logico adottato è stato il seguente:

1. Analisi descrittiva dei dati e delle variabili;
2. Realizzazione di una matrice di correlazione;
3. Estrapolazione dello schema Path Analysis per la rete delle relazioni tra la variabile dipendente e quelle indipendenti;
4. Sviluppo del modello multivariato;
5. Stima delle relazioni e delle relative elasticità

I passaggi quindi hanno visto la:

- 1) trasformazione delle variabili (deltalog);
- 2) scrematura delle variabili macroeconomiche e delle loro interazioni attraverso la Path Analysis;
- 3) regressione lineare multipla *step wise*.

Tali passaggi sono dettagliati nei seguenti sottoparagrafi.

3.3.1 Il daltalog

Per tutte le variabili che non presentano valori negativi è stata impiegata la tecnica econometrica del daltalog. In particolare, è stata realizzata la trasformazione in logaritmo naturale per attenuare i problemi dovuti alla presenza di eteroschedasticità (quando la varianza di una variabile casuale - in particolare, del termine di errore di un modello statistico - varia tra le diverse osservazioni campionarie) nei residui stimati dal modello, nonché per linearizzare tutte le variabili originali (molte delle quali altrimenti non sarebbero lineari) per poi utilizzarle nella regressione multipla.

Per ogni variabile è stata utilizzata, inoltre, la differenza prima tra un periodo e quello successivo perché tra gli obiettivi che ci si prefigge c'è quello di ragionare sull'effetto delle variazioni di una variabile anziché sui suoi valori assoluti, valutando quindi l'impatto in termini di elasticità.

Un altro vantaggio del daltalog è che si può ritenere più verosimilmente che la variabile così trasformata sia stazionaria (la differenza del logaritmo di una variabile equivale ad una variazione percentuale della variabile originale, si veda Verbeek 2006 e Castejon e Worz 2006), evitando quindi i problemi dovuti alle regressioni spurie³⁵ (Vermeulen, 2000).

Poiché il numero di variabili individuate per l'analisi degli aspetti economico finanziari della filiera alimentare e dell'ambiente macroeconomico è molto elevato (con connessi problemi di multicollinearità tra di esse), la scelta di quali variabili interne d'impresa e macroeconomiche selezionare come

³⁵ La regressione spuria si verifica allorché un modello evidenzia l'esistenza di una relazione significativa dal punto di vista statistico, ma priva di significato economico, soltanto perché la variabile dipendente ed indipendente non sono stazionarie. Le due variabili, in altri termini, "sembrano" essere correlate soltanto perché entrambe contengono un trend stocastico e la loro media non converge a un valore fisso. Per dettagli consultare Verbeek (2006, cap.9).

esplicative, nonché delle loro interazioni, è stata fatta utilizzando la Path Analysis, per individuare i percorsi di relazione diretti ed indiretti tra variabili macroeconomiche.

3.3.2 La path analysis

Parallelamente all'Analisi in componenti principali, è stata effettuata una Path Analysis al fine di individuare i percorsi diretti ed indiretti (interazioni) tra le variabili legate direttamente agli IDE.

La path analysis è un metodo utilizzato per studiare gli effetti diretti e indiretti delle variabili. Non rappresenta un sostituto dell'analisi di regressione, ma un metodo complementare per visualizzare i nessi di casualità. Nel nostro caso è stata adottata per valutare le interazioni dalla matrice di correlazione e per capire percorsi di influenza sugli IDE sia in modo diretto che indiretto.

La Path Analysis ha inizio predisponendo una matrice di correlazione tra le variabili. Per la realizzazione della Path Analysis sono stati effettuati tre passaggi:

- 1) individuazione delle variabili più correlate con la variabile dipendente dell'analisi (nel presente elaborato gli IDE nel settore agroalimentare). Sono state selezionate le variabili indipendenti con una correlazione pari almeno a 0,50, comprendendo gli indicatori della sezione "ricerca di Risorse" "ricerca di Mercato" "ricerca di Efficienza" e "ricerca di Assets verso i Paesi terzi";
- 2) individuazione delle variabili indipendenti più correlate con quelle selezionate nella fase 1;
- 3) selezione delle combinazioni tra variabili con un significato economico.

In questo modo sono state individuate le interazioni tra variabili da portare avanti nell'analisi di regressione.

Quindi partendo dal modello elaborato esposto nelle diverse componenti:

IDE^h_{ij} AGR fx = (lavoro + formazione + materie prime) + (popolazione + consumi + reddito) + (Economia + agroalimentare + Servizi + Impianti e Reti + Telefonia e telematica + Reti Bancarie e Sevizi + Infrastrutture economiche e sociali) + (Strada + Ferrovia + Porto + Aeroporto + Apertura internazionale)

Riportiamo il modello in base alle variabili di elaborazione (tabella 10).

Tabella 10 - Tavola Categorie - Indicatori - Variabili

Categorie	Indicatori	Variabile in Modello
Investimenti diretti esteri	IDE	IDE
Ricerca di risorse	lavoro	RISLAV
	Formazione	RISFORM
	Materie prime	RISMP
Ricerca di mercato	Popolazione	MERPOP
	consumi	MERCON
	reddito	MERRED
Ricerca di Efficienza	Economia	EFFECO
	Agroalimentare	EFFAGR
	Servizi	EFFSER
	Impianti e reti Energetico - Ambientali	EFFRET
	Impianti e reti per la telefonia e telematica	EFFTEL
	Reti Bancarie e servizi	EFFBAN
	Infrastrutture Economiche e Sociali	EFFINF
Ricerca di assets verso paesi terzi	Rete Stradale	TERSTR
	Rete Ferroviaria	TERFER
	Porto (e bacini di ut.)	TERPOR
	Aeroporto (e bacini di ut.)	TERAER
	Apertura Internazionale IMP	TERIMP
	Apertura Internazionale EXP	TEREXP

Come si vede nello schema nello studio delle variabili dipendenti sono state definite, in base alla bibliografia analizzata, quattro gruppi di variabili legate alla ricerca di risorse utili per l'operatività aziendale, la ricerca di mercato, studiando l'entità dei degli indicatori sul territorio, ricerca di efficienza, che rende un'impresa competitiva e gli assets verso i Paesi terzi, cioè tutti quegli indicatori che permettono di definire il collegamento e i rapporti verso le altre Regioni e, soprattutto, verso altri Paesi del Mediterraneo o dell'Europa.

CAPITOLO 4 - I RISULTATI

4.1 Introduzione

In questo capitolo verranno esposti i risultati ottenuti con il panel data delle informazioni raccolte a livello regionale in Italia, nel settore agro alimentare, di cui nel capitolo precedente sono stati indicati i criteri di selezione.

Nella prima parte del capitolo verranno analizzati i dati raccolti, i trend più significativi e gli elementi che hanno caratterizzato la selezione dei dati. Per una migliore esposizione nonché chiarezza grafica, i dati regionali verranno descritti suddividendo le Regioni del Nord Italia da quelle del Sud.

Si prosegue con l'esposizione della metodologia che è stata adottata per l'analisi econometrica dei dati, volta all'individuazione di modelli semplificati che consentono di spiegare i risultati emersi con l'analisi descrittiva.

4.2 Analisi dei Dati

Dopo lo studio derivante dalla bibliografia esistente e da lavori in altri settori dell'economia inerentemente alle determinanti per l'attrazione di investimenti diretti esteri, sono state definite le variabili dipendente e indipendenti e acquisiti i dati. L'analisi è svolta a livello regionale e i dati provengono da fonti nazionali come l'Istituto Nazionale di Statistica, l'Istituto Guglielmo Tagliacarne e l'Ufficio Italiano Cambi. Gli anni di riferimento per l'analisi sono l'arco temporale che va dal 2000 al 2004. Per la variabile dipendente è stato analizzato il flusso monetario di investimenti diretti esteri accertati dall'Ufficio Italiano Cambi nel periodo di riferimento.

Tabella 11 - Tavola Variabili - Indicatori

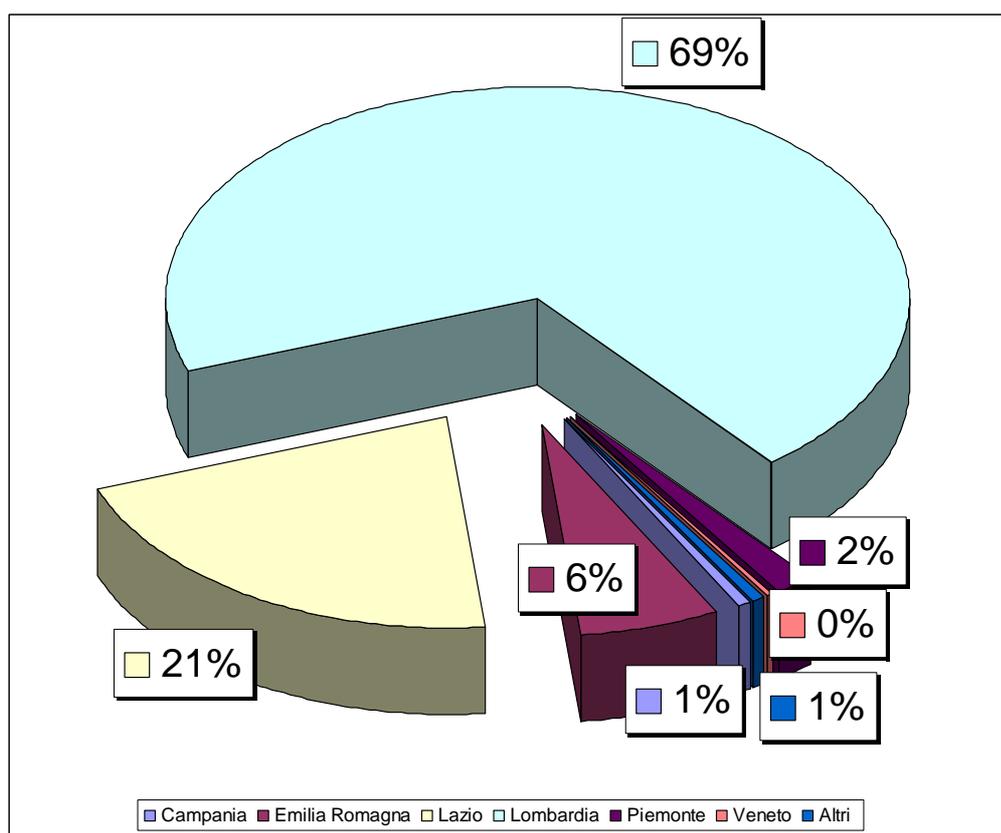
Variabili	INDICATORI
<i>Dipendente</i>	
Investimenti diretti esteri Inward	<ul style="list-style-type: none"> • Flusso in Entrata
<i>Indipendenti</i>	
Ricerca di risorse	<ul style="list-style-type: none"> • Persone in cerca di occupazione • Indice di dotazione di strutture per l'istruzione • Produzione agricola totale
Ricerca di mercato	<ul style="list-style-type: none"> • Popolazione totale anagrafica • Consumi pro-capite • Reddito totale disponibile
Ricerca di efficienza	<ul style="list-style-type: none"> • Totale aziende sul territorio • Numero di imprese nel settore agroalimentare • Numero imprese di servizi • Indice di dotazione di impianti e reti energetico-ambientali • Indice di dotazione delle strutture e reti per la telefonia e la telematica • Indice di dotazione delle reti bancarie e servizi vari • Indice generale infrastrutture (economiche e sociali)
Ricerca di assett verso Paesi terzi	<ul style="list-style-type: none"> • Indice di dotazione della rete stradale • Indice di dotazione della rete ferroviaria • Indice di dotazione dei porti (e bacini di utenza) • Indice di dotazione dei aeroporti (e bacini di utenza) • Tasso di apertura verso i Paesi esteri: quota delle importazioni e delle esportazioni.

Le categorie dei flussi forniteci sono quelle dei "prodotti alimentari, bevande, prodotti con tabacco e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca" – ateco DA. Le variabili indipendenti, invece, vengono suddivise in quattro categorie rappresentanti rispettivamente gli elementi che determinano le scelte localizzative delle aziende nel settore agro alimentare e sul territorio italiano (tabella 11).

4.2.1 La variabile Dipendente

La variabile dipendente è rappresentata dall'ammontare degli Investimenti diretti esteri in Italia in base ai dati di flusso, ripartiti per Regione e nel settore economico agroalimentare.

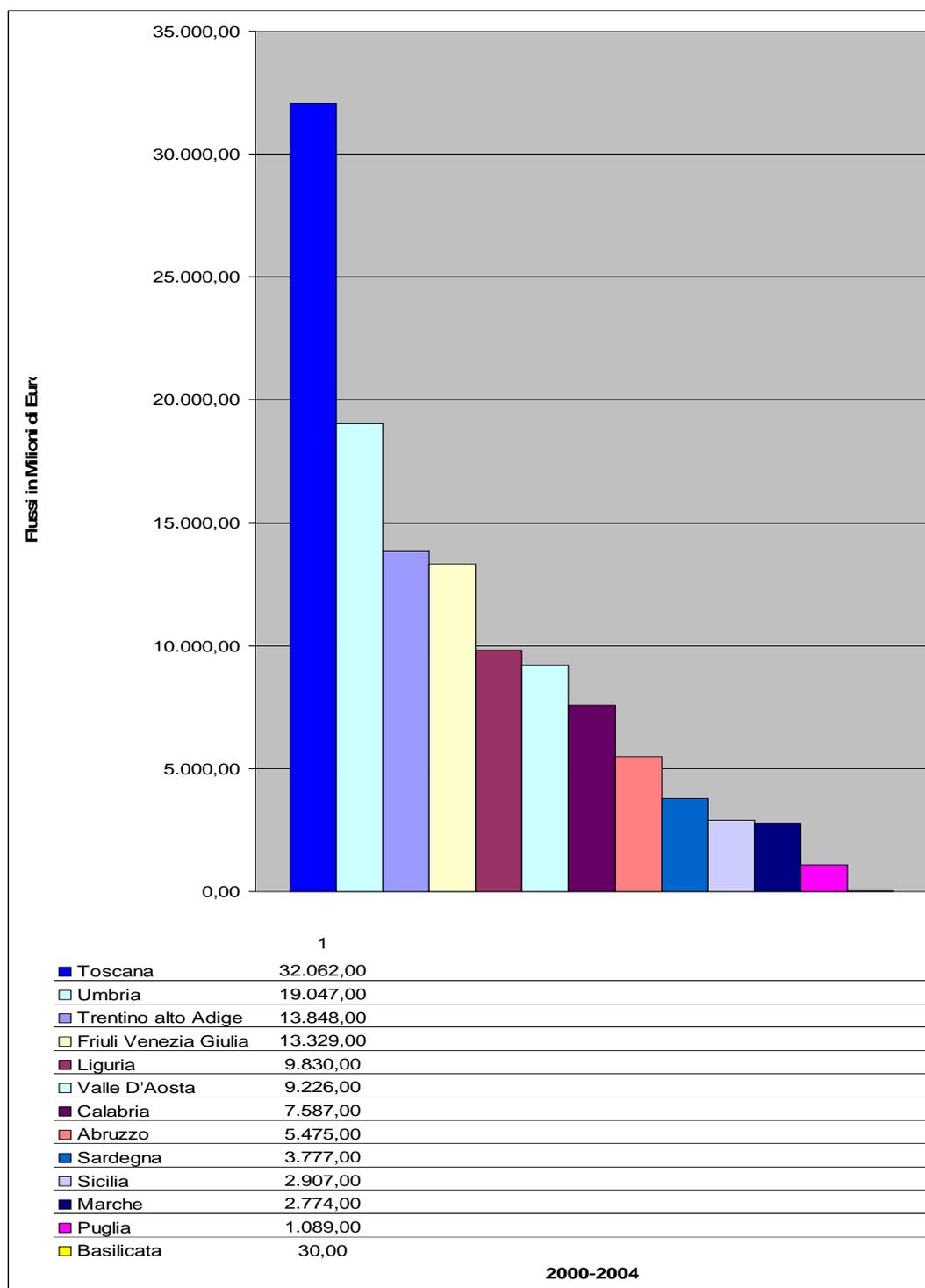
Figura 22 - Investimenti Inward per Macro Aree



Fonte: nostre elaborazioni

L'ammontare complessivo dei flussi di investimento negli anni 2000-2004 nel settore agroalimentare in Italia è stato pari a 20.021.635 milioni di euro. Forti sono state le disparità a livello di destinazione.

Figura 23 – Investimenti Esteri Inward anni 2000-2004



Fonte: nostre elaborazioni

La Regione che più di tutte ha ottenuto il maggior contributo è risultata la Lombardia con un flusso pari a 13.927.879 milioni di euro, circa il 69% dell'intero ammontare italiano, seguita dal Lazio con 4.225.144 milioni di euro, pari al 21% del totale nazionale e dalla Regione Emilia Romagna con

1.227.224 di euro, pari al 6%. A seguire il Piemonte, con 338.358 milioni di Euro, la Campania con 129.864 milioni di Euro e il Veneto con 52.185 milioni (figura 22). Tutte le altre Regioni d'Italia hanno ricevuto ammontari relativamente bassi sul territorio. La Regione con il più basso livello di flusso è risultata la Basilicata, mentre per la Regione Molise non si dispongono di dati per l'analisi. Per questo la Regione Molise è stata esclusa totalmente dalle elaborazioni (figura 23).

Elementi interessanti emergono dallo studio dei flussi per anni. Nelle regioni del nord Italia la Lombardia ha visto un enorme sviluppo della capacità attrattiva, passando dai 24.024 milioni di euro fino a 4.872.983 milioni nel giro di pochi anni. Tra variazioni in rialzo e in ribasso di alcune Regioni, da rilevare gli ingenti flussi in rialzo nella regione Lazio, mentre una battuta di arresto si è avuta in Emilia Romagna che è passata da 487.950 mil/€ nell'anno 2000 a 41.559 mil/€ nel 2004.

Per quanto riguarda la situazione nel sud Italia è da rilevare l'enorme crescita della Regione Campania in particolare durante l'anno 2004. Le altre Regioni del Sud si mantengono a livelli piuttosto bassi rispetto al Nord Italia.

4.2.2 Le variabili indipendenti

4.2.2.1 Le variabili legate alla Ricerca di Risorse

Gli indicatori analizzati sono quelli della forza lavoro, la formazione e le materie prime. Per la forza lavoro sono stati acquisiti dati in migliaia di unità sull'entità delle persone in cerca di occupazione. Come abbiamo visto nel paragrafo precedente questo aspetto è caratterizzante per l'attrazione di investitori in un territorio.

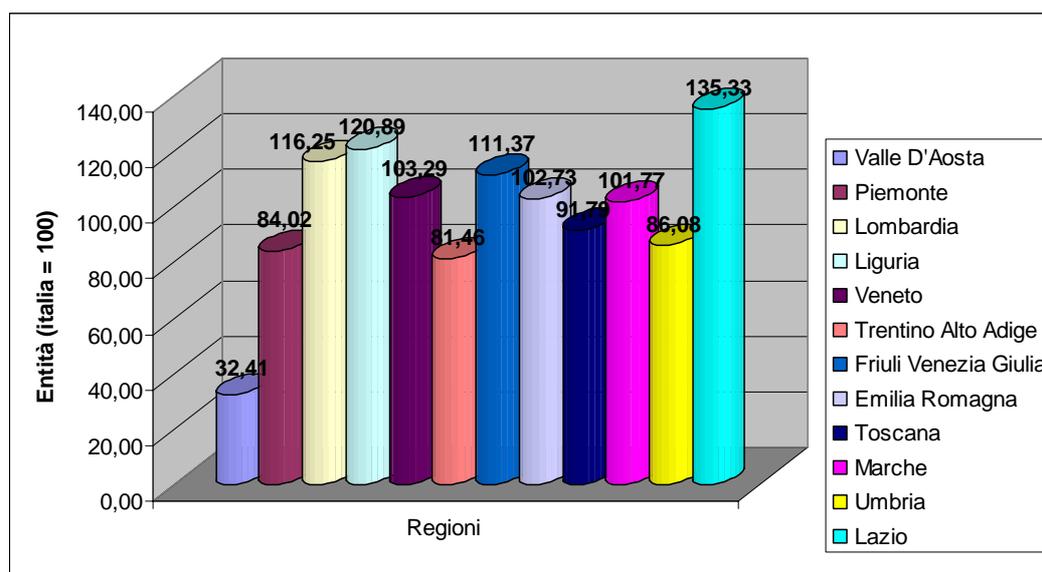
A livello nazionale le Regioni con un maggior numero di persone in cerca di occupazione si riscontrano nel Sud Italia, in particolare in Campania anche se dal 2000 al 2004 è stata rilevata una forte riduzione, passando da circa 96 mila unità a circa 65 mila unità.

A seguire troviamo la Puglia che, da una prima riduzione del 2000, ha visto nel 2004 un forte aumento negli anni passando da quasi 40 mila unità a oltre

45 mila. Le altre Regioni del Sud mantengono quote elevate come ad esempio Lazio, Calabria, Sicilia e Sardegna, ma tutte in ribasso. Caso da rilevare è quello Calabrese passando da circa 38 mila unità a circa 20 mila. Le altre Regioni si assestano sotto le 18 mila unità e non hanno subito grosse variazioni nel corso degli anni 2000 – 2004.

Il secondo indicatore analizzato è l'indice delle strutture dell'istruzione presenti sul territorio. Questo aspetto è particolarmente importante in quanto rappresenta un aggregato grezzo, o in termini fisici, cioè forniscono la dimensione dal punto di vista quantitativo, senza tener conto del livello qualitativo delle strutture (scuole, centri di formazione etc). Sono un elemento importante in quanto tendono a indicare la "qualità" della forza lavoro su un determinato territorio. Per esporre l'entità del fenomeno e non essendoci scostamenti significativi nell'arco degli anni 2000-2004. Si riportano le medie del periodo. Ricordiamo che la media italiana è su base 100. Nelle Regioni del Nord Italia è possibile notare un numero maggiore di Regioni che detengono una dotazione di strutture per la formazione superiore alla media rispetto al Sud Italia. Spicca il Lazio con un indice pari a 135.33 e a seguire Liguria, 120.89, Lombardia, 116.25 e Friuli Venezia Giulia con 111.37 (figura 24).

Figura 24 - Indice medio strutture formazione nelle Regioni del Nord Italia (anni 2000-2004)

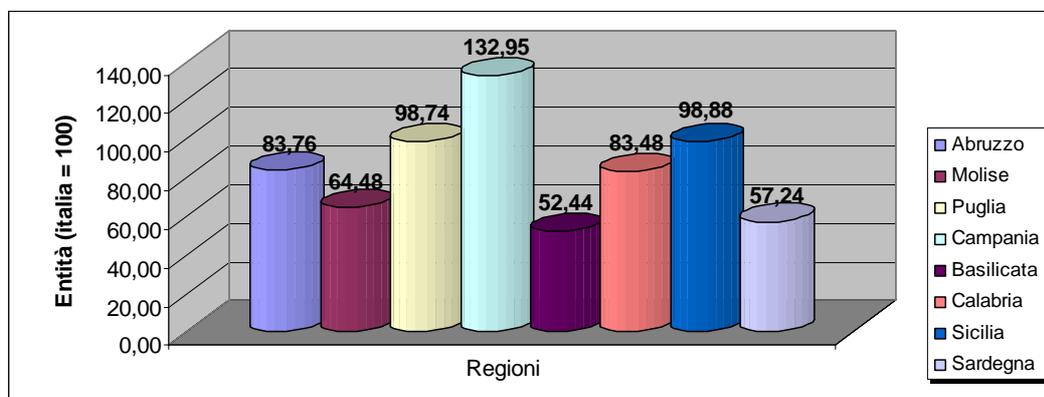


Fonte: nostre elaborazioni

Nel sud Italia, solo la Regione Campania ha un indice superiore alla media con 132.95. La Puglia e la Sicilia seguono con indici al di sotto della media, 98.74

e 98.78 rispettivamente, mentre tutte le altre Regioni si mantengono a livelli bassi (figura 25).

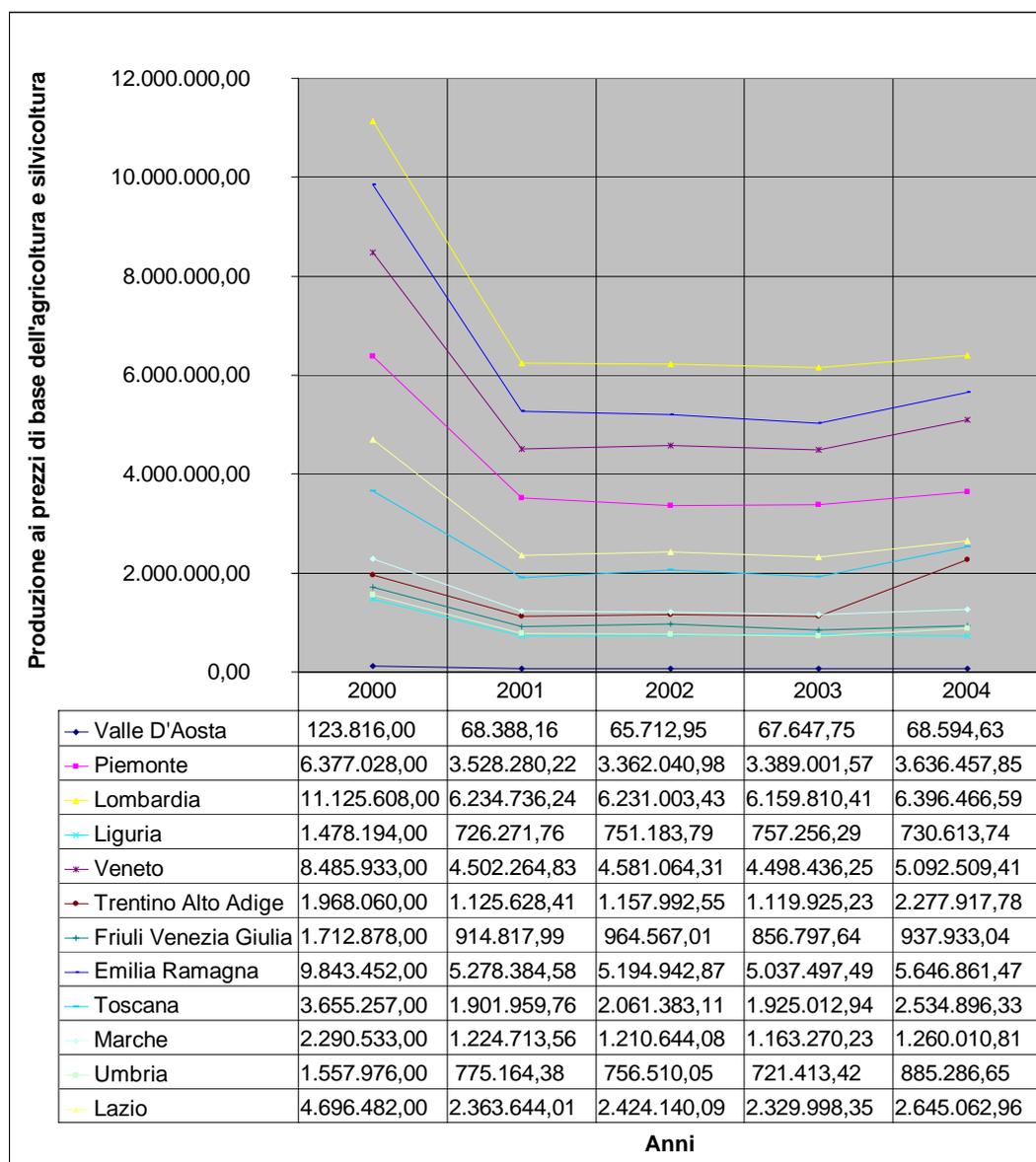
Figura 25 - Indice medio strutture formazione nelle Regioni del Sud Italia (anni 2000-2004)



Fonte: nostre elaborazioni

L'ultimo indicatore considerato in questo ordine di Variabili è la produzione ai prezzi di base di Agricoltura e Foreste. Per l'impresa Agroalimentare è importante considerare quelle che è già la produzione attuale sul territorio e, se di trasformazione, l'entità delle materie prime a disposizione. Questo indicatore considera, la produzione ai prezzi base di: Coltivazioni Erbacee (Cereali, legumi secchi, patate e ortaggi, etc), Coltivazioni Legnose (vitivinicole, olivicole, frutta e agrumi, etc), prodotti zootecnici (Carne, latte, etc), servizi annessi e prodotti forestali.

Figura 26 - Produzione materie prime nelle Regioni del Nord Italia

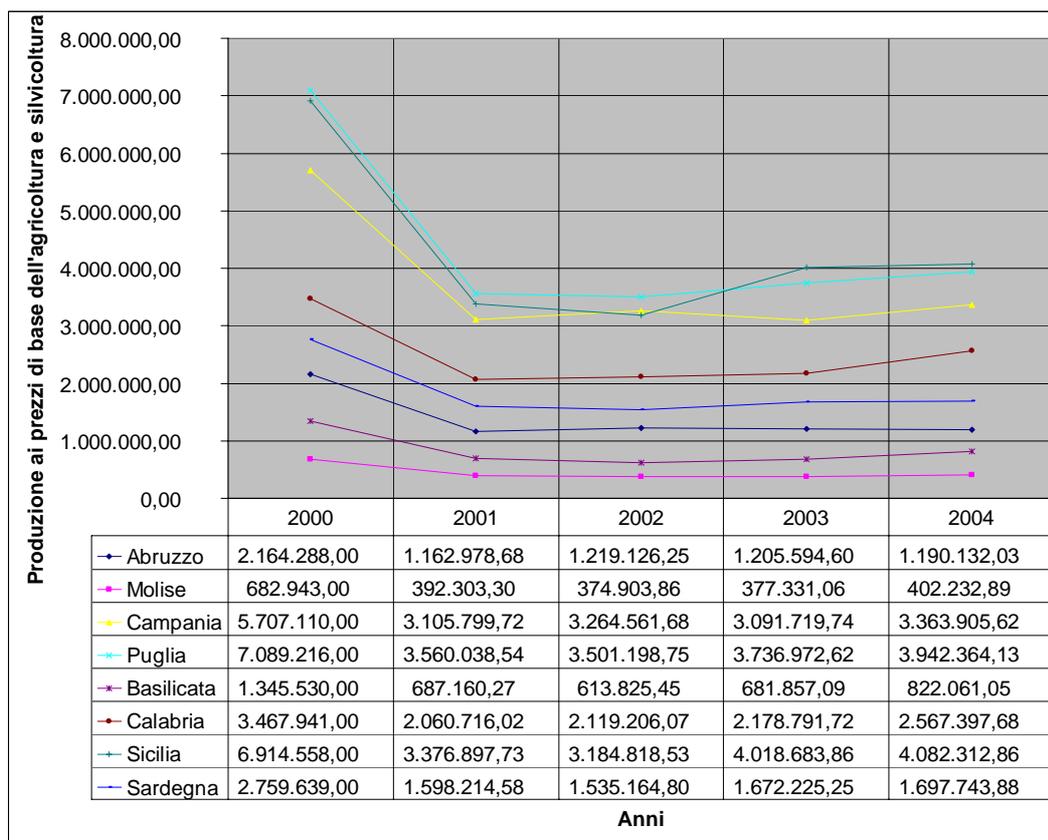


Fonte: nostre elaborazioni

In linea generale, dopo il 2000 c'è stata una drastica riduzione dovuta agli effetti del cambio lira/euro sia al nord che nel sud Italia (figure 26 e 27).

Dal 2001 l'andamento della produzione si è mantenuto sostanzialmente costante nelle Regioni Italiane senza significativi scostamenti verso l'alto o il basso. Due sole Regioni, il Trentino alto Adige al Nord e la Sicilia al Sud, hanno manifestato un discreto andamento in rialzo a partire dal 2003 e 2002 rispettivamente.

Figura 27 - Produzione di materie prime nelle Regioni del Sud Italia



Fonte: nostre elaborazioni

Nelle regioni del Nord, sono da rilevare le ottime performance della Lombardia, seguita dall'Emilia Romagna, il Veneto e il Piemonte, mentre al Sud Puglia Sicilia e Campania si confermano Regioni trainanti.

4.2.2.2 Le variabili legate alla Ricerca di Mercato

Per l'analisi delle variabili legate alla ricerca del mercato sono stati considerati tutti quegli indicatori che hanno attinenza con l'entità del mercato di sbocco relativamente ai consumi.

Come è stato verificato nell'analisi bibliografica, un'azienda avrà maggiore propensione ad insediarsi in un territorio dove il numero della popolazione e la relativa propensione al consumo è elevata in particolare per i prodotti agro alimentari, basi dell'alimentazione umana. Quindi gli indicatori considerati sono stati: l'entità della popolazione residente, i consumi e il reddito.

Per l'entità della popolazione è da rilevare innanzi tutto che nel corso degli anni 2000 - 2004 non ci sono stati particolari incrementi o decrementi nelle Regioni d'Italia, si è mantenuta sostanzialmente stabile. La Lombardia si conferma la Regione più popolata con una media di circa 9.115.000 abitanti, seguita dal Lazio (5.155.566), Veneto (4.570.241), Piemonte (4.242.372) e Emilia Romagna (4.021.981).

Nel Sud Italia le Regioni Campania, Sicilia e Puglia risultano le più popolate con una media per il 2000 - 2004 di 5.729.613, 4.984.443, 4.032.330 rispettivamente.

Per i consumi è stato preso in considerazione come indicatore la spesa alimentare pro capite ai prezzi correnti e il relativo tasso di variazione annuale. Ad una prima analisi emerge un incremento della funzione consumi, probabilmente dovuto all'innalzamento dei prezzi avvenuto dopo l'ingresso dell'Euro.

Tabella 12 - Tasso variazioni consumi per anni nelle Regioni del Nord Italia

<i>Tasso di variazione</i>	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03
Valle D'Aosta	3,7	1,7	0,9	2,2	1,2
Piemonte	4,6	2,5	2,9	3,4	1,7
Liguria	3,4	3,0	3,0	3,7	1,6
Lombardia	5,0	2,8	2,5	1,4	0,6
Veneto	3,7	1,6	2,1	2,2	0,9
Trentino Alto Adige	1,1	4,7	0,9	2,1	0,8
Friuli Venezia Giulia	4,2	2,4	2,3	3,0	2,3
Emilia Romagna	3,7	1,8	2,0	2,5	0,9
Toscana	3,9	3,7	2,0	2,9	0,4
Marche	3,4	2,2	2,5	2,5	0,8
Umbria	2,7	3,1	2,4	2,7	0,4
Lazio	4,0	3,1	5,0	3,2	0,4

Fonte: nostre elaborazioni

Come emerge dal grafico tutte le Regioni del nord hanno avuto un discreto aumento pro capite in termini monetari, con una media che va dal 1.92% del Trentino Alto Adige che passa da 1980 euro a 2152 euro a incrementi più consistenti del Lazio con una variazione media del 3.14 % passando dai 2.262 euro a 2.538 euro. La Liguria ha la maggior spesa pro capite per prodotti alimentari arrivando a 2.989 nel 2004 seguita dalla Lombardia con 2.648 euro e dalla Toscana con 2.628 euro (tabella 12).

Il panorama è leggermente diverso nelle Regioni del Sud Italia. Ad un primo sguardo si notano tassi di crescita superiori al Nord Italia (tabella 13).

Tabella 13 -Tasso variazioni consumi per anni nelle Regioni del Sud Italia

<i>Tasso di variazione</i>	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03
Abruzzo	2,1	3,5	2,5	2,8	1,4
Molise	5,2	2,8	2,5	3,8	1,7
Campania	6,1	2,6	4,8	5,8	1,9
Puglia	5,9	2,4	4,8	4,3	1,3
Basilicata	5,2	1,6	3,9	4,3	1,9
Calabria	5,0	2,7	2,1	5,3	2,9
Sicilia	5,0	1,8	3,7	3,9	1,1
Sardegna	3,3	2,7	3,3	3,8	1,4

Fonte: nostre elaborazioni

Anche se l'andamento è sempre in ascesa, la Campania mostra un tasso medio di crescita del 4.825% passando dai 2.074 euro del 2000 ai 2.403 euro nel 2004. A seguire troviamo la Puglia con un tasso medio pari a 4.35%, crescendo da 2.082 euro ai 2.360 del 2004 e la Calabria con 3.775% passando da 2.078 a 2.362 euro. A livello di entità, quasi la totalità delle Regioni del Sud Italia si attesta al di sopra dei 2.250 Euro nel 2004 senza enormi prevalenze.

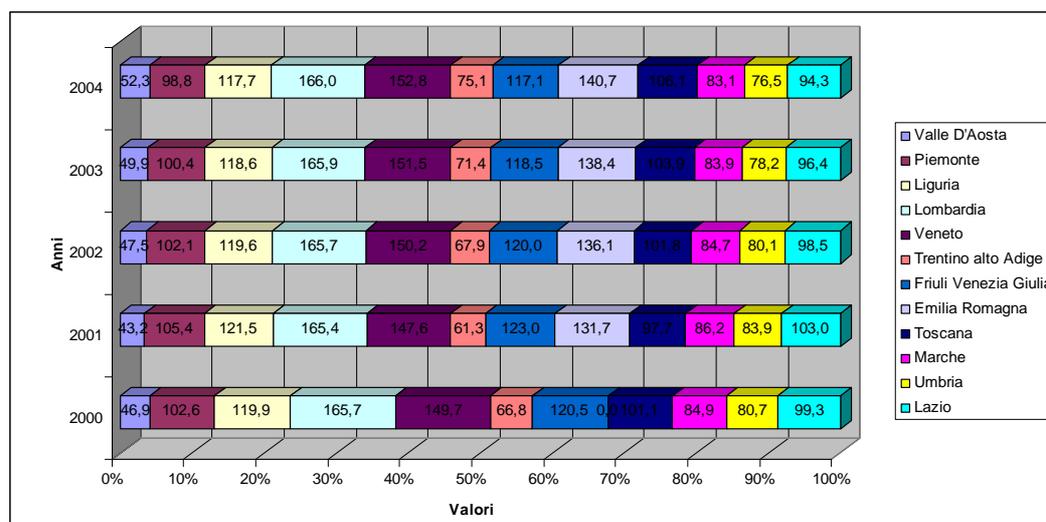
4.2.2.3 Le variabili legate alla Ricerca di Efficienza

Una prima variabile è il contesto economico, cioè la totalità delle imprese presenti sul territorio, quelle agroalimentari e di servizi, e le reti di Impianti e reti Energetico – Ambientali, gli Impianti e reti per la telefonia e telematica, le Reti Bancarie e servizi e le Infrastrutture Economiche e Sociali.

Per i dati inerenti alla variabile "aziende agroalimentari" non abbiamo identificato scostamenti significativi tra le Regioni d'Italia negli anni di riferimento sia nel Sud che nel Nord del Paese, fa eccezione l'Emilia Romagna con una variazione in ribasso del 9% circa passando da 98.493 a 88.617 e il Veneto che dal 2000 al 2004 vede passare il numero delle aziende agroalimentari da 122.842 a 103.879.

Per quanto riguarda l'analisi degli indici individuati per questo lavoro, esponiamo alcuni dati che hanno caratterizzato la nostra analisi. Gli impianti e reti energetiche-ambientali rappresentano, come abbiamo precedentemente esposto, un insieme di indicatori (Impianti di depurazione acqua in esercizio, acqua immessa in rete, capacità serbatoi, totale estensione rete, consumo totale di energia elettrica, produzione netta di energia elettrica, rifiuti speciali trattati ai fini di recupero di materia totali etc) acquisiti da fonti diverse (Istat, Snam, Enel, Anpa) che danno un quadro della variabile nella sua totalità per Regione, considerata 100 l'Italia. Sia nel nord che nel Sud Italia non troviamo particolari scostamenti. C'è da rilevare che nel nord Italia questi indici sono molto elevati e 6 Regioni su 12 superano di molto la media italiana. Un esempio sono la Lombardia ed il Veneto con punte di 166 e 152 rispetto alla media 100 Italiana. Nel Sud Italia, l'unica Regione ad avvicinarsi a questa soglia è la Puglia con un massimo raggiunto nel 2004 pari all'81,3% (figura 28).

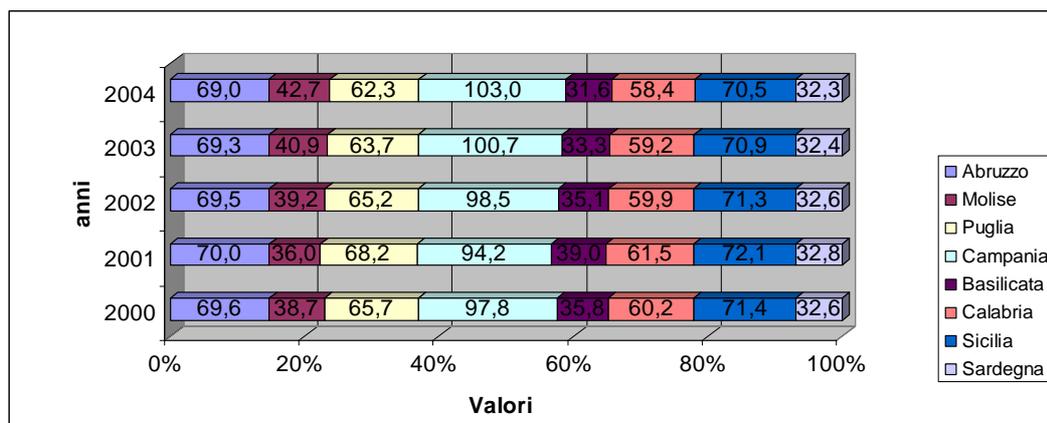
Figura 28- Impianti e reti energetico ambientali Regioni del Nord Italia



Fonte: nostre elaborazioni

Per la variabile impianti e reti per la telefonia e la telematica sono stati considerati diversi indicatori acquisiti dal Ministero delle Comunicazioni, e dalla società SEAT, TELECOM e TIM. Alcuni di questi indicatori sono le autorizzazioni concesse per servizi di telefonia, internet e trasmissioni dati, numero di abbonati e la copertura della telefonia (figura 29).

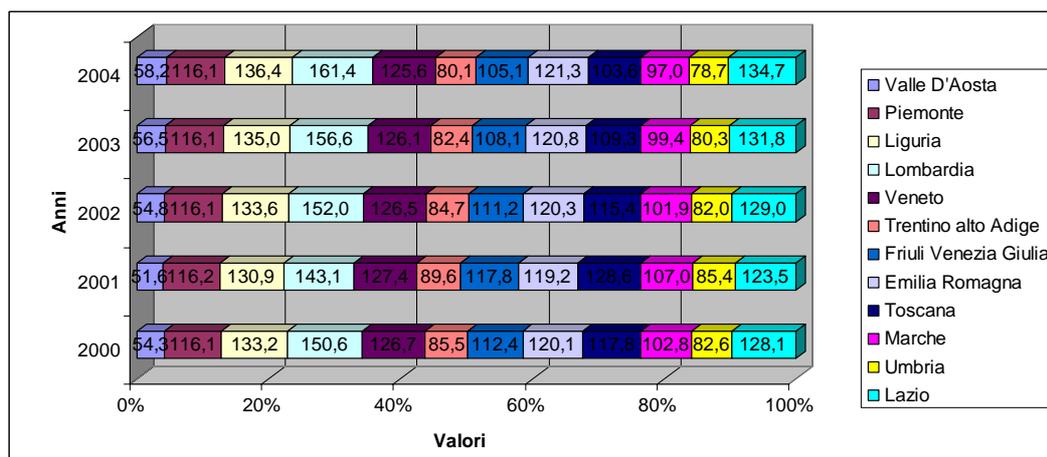
Figura 29 - Impianti e reti per la telefonia e la telematica nelle Regioni del Sud Italia



Fonte: nostre elaborazioni

Anche in questo caso si nota una differenza da livello sostanziale tra il nord e il Sud Italia. Nel nord Italia oltre il 50% delle regioni ha indici superiori alla media nazionale o molto vicina ad essa con capofila la Lombardia con un valore pari al 187,1% nel 2004 e in ascesa a partire dal 2000. Le Regioni del Sud, a parte la Regione Campania, mantengono molto lontani dalla media nazionale, indice di scarsi investimenti nello sviluppo di sistemi di comunicazione che coprono il territorio.

Figura 30 - Reti bancarie e di servizi nelle Regioni del Nord Italia

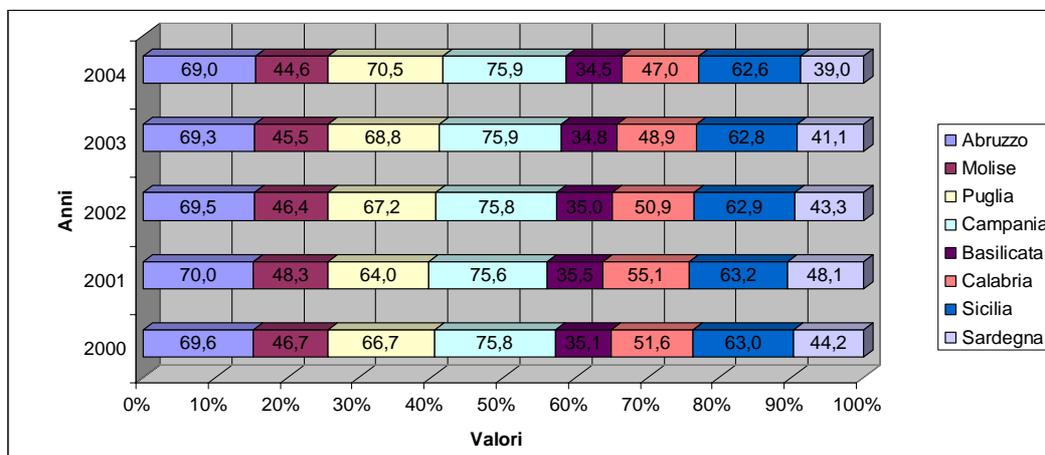


Fonte: nostre elaborazioni

L'indice reti bancarie e di servizio raccoglie diversi indicatori Regionali legati al numero di uffici postali, numero di sportelli bancari, addetti alle manutenzioni

e riparazioni e in materia di contabilità, consulenza societaria, incarichi giudiziari, consulenza fiscale, il numero di apparecchiature POS e ATM. Attivi, rilevate da fonti ISTAT, Banca D'Italia ed Ente Poste.

Figura 31 - Reti bancarie e di servizi nelle Regioni del Sud Italia



Fonte: nostre elaborazioni

Anche in questo caso, l'80% delle Regioni del Nord Italia ha valori superiori alla media nazionale, guidati dalla Regione Lombardia, dalla Liguria e dal Lazio, mentre le Regioni del Sud detengono ancora delle forti carenze (figure 30 e 31).

Per quanto riguarda la variabile Aziende di servizi sono state prese in considerazione il numero delle imprese che, secondo i dati dell'Istituto Tagliacarne, su base Infocamere, hanno come destinazione economica la fornitura di servizi al cittadino e ad altre imprese. Anche in questo caso, abbiamo riscontrato differenze sostanziali tra il Nord e il Sud Italia. Nelle Regioni del Nord, come poi per la totalità delle imprese, il numero di operatori è notevolmente superiore alla media in particolare in alcune Regioni come la Lombardia che guida la classifica con un numero superiore alle 550.000 unità seguita dal Lazio con circa 310.000 unità nel 2004. A livello di trend, a parte la Lombardia che ha visto un incremento di circa 20.000 unità nei 4 anni di riferimento, le altre regioni non hanno avuto incrementi significativi.

Nel Sud Italia, i dati sono notevolmente differenti rispetto al nord. Solo due Regioni, la Campania e la Sicilia superano le 200.000 Unità mentre 5 su 8 non raggiungono le 100.000. Questo rappresenta per il sistema economico una grande carenza in termini di supporto all'attività di impresa non solo nella

gestione ordinaria, ma anche per quelle attività legate allo sviluppo di azioni per i Paesi terzi.

4.2.2.4 Le variabili legate alla ricerca di Assets verso Paesi terzi

Le variabili legate alla categoria Assets verso i Paesi terzi, rappresentano tutti quegli indicatori che fanno emergere l'apertura di un territorio verso l'esterno attraverso gli scambi e le comunicazioni terrestri, mare e aerea. Sono state quindi selezionate le variabili che si riferiscono alla dotazione infrastrutturale della strade, la rete ferroviaria, i porti e i relativi bacini di utenza e l'indice aeroporti con i relativi bacini di utenza. Inoltre sono stati presi in considerazione l'ammontare delle importazioni e delle esportazioni che indicano i flussi del territorio verso i paesi terzi. L'indice rete stradale nasce dall'elaborazione di indicatori come la lunghezza dei tratti autostradali, statali, provinciali e comunali, il numero di porte autostradali, il numero degli incidenti e le spese di manutenzione, acquisite dall'istituto Tagliacarne da varie fonti quali: AISCAT e Ministero dei Trasporti.

Per la rete ferroviaria, sono stati presi per l'analisi gli indicatori lunghezza della rete e numero di treni in fermata e in partena sul territorio, acquisiti direttamente dalle Ferrovie dello Stato. Per la variabile Porto, oltre agli indicatori "numero degli accosti" per passeggeri e merci, sono stati considerati il numero dei Silos e delle infrastrutture legate all'approdo stesso. Questi dati sono stati acquisiti dall'Istituto Tagliacarne presso il Ministero dei trasporti. Anche per la variabile Aeroporto sono stati considerati gli indicatori: lunghezza piste, numero passeggeri, attività commerciali e distanza dalla città fornite dall'Enac e Ministero dei Trasporti.

Tabella 14 - Indici dotazione infrastrutturale nelle Regioni del Sud Italia

Regione	Anni	Rete Stradale	Rete Ferroviaria	Porto (e bacini di ut.)	Aeroporto (e bacini di ut.)
ABRUZZO	2000	144,8	99,8	41,9	65,9
	2001	144,6	98,9	43,0	67,3
	2002	144,8	100,0	41,6	65,6
	2003	145,0	100,6	41,0	64,8
	2004	145,1	101,1	40,3	64,0
MOLISE	2000	113,6	44,8	33,6	54,2
	2001	125,1	45,8	34,5	55,1
	2002	111,1	44,5	33,4	54,0
	2003	104,7	43,9	32,9	53,5
	2004	98,6	43,3	32,4	53,0
PUGLIA	2000	76,5	110,6	97,9	43,7
	2001	79,4	110,1	104,2	43,6

	2002	76,0	110,7	96,6	43,7
	2003	74,3	111,0	93,1	43,7
	2004	72,6	111,3	89,6	43,7
CAMPANIA	2000	98,8	124,3	73,3	47,2
	2001	95,8	124,2	76,5	47,7
	2002	99,3	124,3	72,6	47,1
	2003	101,1	124,3	70,7	46,8
	2004	103,0	124,4	68,9	46,5
BASILICATA	2000	82,0	76,1	8,9	3,6
	2001	91,4	74,8	9,3	3,6
	2002	79,9	76,4	8,9	3,6
	2003	74,7	77,1	8,7	3,6
	2004	69,9	78,0	8,5	3,6
CALABRIA	2000	106,2	103,7	117,4	70,4
	2001	106,9	104,9	126,7	70,7
	2002	106,1	103,4	115,4	70,3
	2003	105,7	102,7	110,1	70,1
	2004	105,3	102,0	105,1	69,8
SICILIA	2000	86,0	62,4	171,9	80,3
	2001	87,4	64,7	174,9	81,7
	2002	85,7	61,9	171,3	80,0
	2003	84,9	60,6	169,6	79,1
	2004	84,1	59,3	167,9	78,3
SARDEGNA	2000	55,6	20,3	137,5	78,7
	2001	63,2	24,5	132,9	77,0
	2002	53,8	19,2	138,3	79,0
	2003	49,7	17,1	141,1	80,1
	2004	45,8	15,1	144,0	81,1

Fonte: nostre elaborazioni

In linea generale, sia nelle Regioni del Sud Italia che in quelle del Nord, la dotazione infrastrutturale è molto buona a parte le note problematiche legate alla conformazione geo morfologica del territorio Italiano. Quindi le Regioni che si affacciano sul mare hanno maggiore possibilità di usufruire di collegamenti marittimi rispetto alle Regioni dell'entroterra con maggiori collegamenti aeroportuali e ferroviari e stradali (tabelle 15 e 16).

Tabella 15 - Indici dotazione infrastrutturale nelle Regioni del Nord Italia

Regione	Anni	Rete Stradale	Rete Ferroviaria	Porto (e bacini di ut.)	Aeroporto (e bacini di ut.)
VALLE D'AOSTA	2000	122,3	14,3	6,3	37,6
	2001	112,7	17,3	6,0	37,9
	2002	124,0	13,6	6,4	37,6
	2003	130,2	12,1	6,5	37,5
	2004	136,6	10,7	6,7	37,3
PIEMONTE	2000	123,4	106,0	12,8	83,1
	2001	119,9	108,4	11,9	83,9
	2002	124,1	105,6	12,9	82,9
	2003	126,2	104,2	13,5	82,5
	2004	128,4	102,8	14,1	82,0
LIGURIA	2000	210,7	149,8	595,6	122,0
	2001	199,9	147,9	566,6	131,5
	2002	212,7	150,1	601,1	120,0
	2003	219,5	151,3	619,1	114,6

	2004	226,4	152,4	637,6	109,5
LOMBARDIA	2000	83,6	82,2	9,4	190,6
	2001	82,2	84,3	9,4	189,6
	2002	83,9	81,7	9,4	190,8
	2003	84,8	80,4	9,4	191,4
	2004	85,7	79,2	9,4	192,1
VENETO	2000	107,8	90,0	174,4	95,2
	2001	105,0	84,2	180,6	90,0
	2002	108,4	91,1	173,1	96,2
	2003	110,1	94,8	169,5	99,4
	2004	111,9	98,7	165,9	102,8
TRENTINO ALTO ADIGE	2000	86,5	77,9	2,9	14,6
	2001	88,3	77,9	2,9	14,1
	2002	86,1	77,9	2,9	14,7
	2003	85,0	77,9	2,9	15,1
	2004	83,9	77,9	2,9	15,4
FRIULI VENEZIA GIULIA	2000	91,0	117,2	295,4	64,1
	2001	90,4	121,9	264,5	64,1
	2002	91,1	116,3	300,8	64,1
	2003	91,4	113,5	320,8	64,1
	2004	91,7	110,9	342,1	64,1
EMILIA ROMAGNA	2000	116,8	129,6	107,5	79,4
	2001	113,3	131,5	97,8	79,5
	2002	117,5	129,2	109,3	79,4
	2003	119,6	128,2	115,6	79,4
	2004	121,8	127,1	122,2	79,3
TOSCANA	2000	104,7	133,6	134,7	98,6
	2001	107,8	137,2	138,9	97,3
	2002	104,1	132,8	133,8	98,8
	2003	102,3	130,7	131,3	99,6
	2004	100,6	128,5	128,8	100,4
MARCHE	2000	115,7	84,0	91,6	50,4
	2001	121,4	69,8	108,2	50,4
	2002	114,5	86,2	87,7	50,4
	2003	111,3	95,9	79,0	50,4
	2004	108,1	106,5	71,1	50,4
UMBRIA	2000	92,3	183,9	17,8	75,1
	2001	99,1	153,8	17,9	71,6
	2002	90,8	188,8	17,7	75,8
	2003	86,9	209,2	17,6	78,0
	2004	83,2	231,8	17,6	80,3
LAZIO	2000	91,7	125,8	55,1	260,1
	2001	90,0	129,9	55,7	264,3
	2002	92,0	125,0	55,0	259,3
	2003	93,0	122,6	54,6	256,9
	2004	94,1	120,2	54,2	254,4

Fonte: nostre elaborazioni

Per le importazioni e le esportazioni i dati mostrano flussi molto consistenti nelle Regioni del Nord rispetto a quelle del Sud. La Regione capofila è la Lombardia, seguita dal Veneto, Piemonte ed Emilia Romagna e Lazio mentre flussi consistenti nel Sud si registrano in Campania e Puglia.

4.3 Relazioni tra le variabili

La figura seguente (Fig. 32) evidenzia le relazioni dirette e le interazioni emerse dalla path analysis. I percorsi sono stati costruiti in accordo con le ipotesi esposte nel primo capitolo, secondo le quali l'attrattività del settore agroalimentare avviene direttamente (singole variabili macro, individuate con la Path Analysis, riportate nella sezione sinistra della figura 32 qui sotto) ed indirettamente (impatto della variabile macro sulle variabili sono i "rami" che si allungano sotto nella sezione destra della figura 32).

Nella figura emergono due serie di informazioni: quelle al di sopra delle variabili indipendenti, che indicano gli indici di correlazione primarie con la variabile dipendente e quelle nei rami, che rappresentano gli indici di correlazione secondarie. Questi assumono valori compresi tra zero (quando vi sia assenza di correlazione cioè quando variando una variabile l'altra non varia o varia in modo del tutto indipendente) e l'unità (quando vi sia correlazione assoluta cioè quando alla variazione di una variabile corrisponde una variazione rigidamente dipendente dall'altra). Nelle sezioni sottostanti le variabili indipendenti compaiono gli indici di correlazione secondaria, cioè la relazione della variabile indipendente con le altre variabili.

Queste relazioni sono state estrapolate dalla matrice di correlazione realizzata con i dati a disposizione. Dalle 19 variabili macroeconomiche abbiamo considerato solo le più significative emerse dall'analisi, con una riduzione del numero degli indicatori rispetto alle nostre considerazioni di partenza.

Figura 32 - Percorsi di relazione della Path Analysis

IDE	=	0,53	+	0,48	+	0,55	+	0,60	+	0,63	+	0,66	+	0,69	+	0,59	+	0,49	+	0,64	+	0,55	
		MERPOP		MERCON		EFFECO		EFFSER		EFFRET		EFFTEL		EFFBAN		EFFINF		TERAER		TERIMP		TEREXP	
EFFSER	0,99		EFFINF	0,72		EFFSER	0,99	MERPOP	0,99	EFFBAN	0,94	EFFBAN	0,91	EFFRET	0,94	EFFBAN	0,86			TEREXP	0,89	TERIMP	0,89
RISMP	0,93					RISMP	0,92	EFFECO	0,99	EFFTEL	0,90	EFFRET	0,90	EFFTEL	0,91	EFFTEL	0,83			EFFBAN	0,81	EFFRET	0,77
RISFORM	0,79					RISFORM	0,79	RISMP	0,90	EFFINF	0,78	RISFORM	0,86	EFFINF	0,86	EFFRET	0,78			EFFTEL	0,76	EFFBAN	0,77
EFFTEL	0,73					EFFTEL	0,75	EFFAGR	0,88	TEREXP	0,77	EFFINF	0,83	TERIMP	0,81	MERCON	0,72			EFFSER	0,76		
						TERIMP	0,72	RISFORM	0,80	TERIMP	0,76	EFFSER	0,79	TEREXP	0,77					EFFRET	0,75		
								EFFTEL	0,79	RISFORM	0,73	EFFECO	0,75	RISFORM	0,70					EFFECO	0,72		
								TERIMP	0,76			TERIMP	0,75										
												MERPOP	0,73										

Fonte: Nostre elaborazioni

Gli indicatori selezionati nella fase della path analysis riguardano tre categorie su quattro di gruppi di variabili individuate e che rappresentano gli elementi base di decisioni di investimento, come individuate nei capitoli precedenti. Nell'analisi della correlazione primaria è stato considerato una soglia al di sopra del 0.50 ad eccezione di due indicatori *Mercon* e *Teraer* rispettivamente entità dei consumi e indice di dotazione aeroportuale che discostavano di alcuni punti dallo standard sopra definito.

Nella correlazione secondaria, invece, è stato considerato una soglia superiore al 0.70. In linea generale, dalla correlazione primaria emerge quanto segue:

1. Ricerca di Risorse: gli IDE nel settore agroalimentare non sono correlati significativamente con nessuna delle variabili individuate. In altre parole, l'obiettivo principale degli IDE non è la collocazione presso le risorse ma presso le opportunità di mercato.
2. Ricerca di Mercato: Gli IDE nel settore agroalimentare è correlato positivamente al gruppo "ricerca di mercato". La popolazione ha un'associazione pari a 0.53, seguita dai consumi con 0.48. L'entità della popolazione e dei consumi sono elementi di rilevanza che rappresentano la base per decisioni di investimento nell'analisi di mercato. Per questo non ci meravigliamo della loro associazione con la variabile dipendente IDE.
3. Ricerca di Efficienza: Gli IDE nel settore agroalimentare è correlato positivamente al gruppo "ricerca di efficienza". Tutte le variabili hanno un'associazione interessante con molte delle altre variabili. In particolare quelle relative alle reti infrastrutturali cioè bancarie e di servizi con un indice pari allo 0.69, impianti e reti per la telefonia con 0.66, impianti e reti energetico ambientali con 0.63. Inoltre da rilevare la variabile imprese di servizi con 0.60 e il numero delle imprese sul territorio con 0.55.
4. Ricerca di Assets verso paesi terzi: Gli IDE nel settore agroalimentare è correlato positivamente al gruppo "ricerca di assets verso paesi terzi" anche se le associazioni significative riscontrate sono basse, per la variabile "dotazione infrastrutturale aeroporti" con un indice pari a 0.49 mentre alti indici si riscontrano nel "livello di importazioni" con 0.64 e di esportazione con 0.55 cioè con la capacità di interscambio del territorio con paesi terzi.

Si descrivono ora le interazioni tra variabili che presentano un preciso significato economico e che, quindi, sono state selezionate per la fase successiva della metodologia.

Nella categoria ricerca di mercato troviamo due variabili rilevanti: entità della popolazione residente e i consumi ai prezzi correnti. La variabile Reddito disponibile delle famiglie ai prezzi correnti, non ha dato interazioni primarie significative. La correlazione è risultata pari a 0.53 per la variabile *merpop* e di 0.48 per la variabile *mercon*.

L'entità popolazione residente è una variabile fondamentale nello studio delle decisioni localizzative e di studio delle analisi di mercato. Maggiore popolazione vuol dire maggior mercato per beni e servizi. Questa variabile, come si può notare, è direttamente correlata a due categorie, quella della Ricerca di efficienza e quella di risorse. Gli elementi di spicco sono rappresentati dal correlazione molto alta con il contesto economico, cioè con il numero delle aziende di servizi presenti sul territorio. Riveste inoltre importanza l'interazione con la presenza di infrastrutture in quanto direttamente collegate alla vita della popolazione.

Inoltre maggiore è la popolazione e maggiore sarà la produzione locale. Anche in questo contesto rivestono particolarmente importanza le variabili legate alla ricerca di efficienza come servizi e dotazione infrastrutturale, condizioni che permettono un maggior l'incremento dell'entità delle materie prime prodotte.

Da qui è da notare l'interazioni della variabile Consumi con l'entità della popolazione. Questa variabile misura la spesa pro capite a prezzi correnti della popolazione intesa come generi alimentari e bevande non alcoliche, alcoliche, tabacco e narcotici.

Nella categoria Ricerca di efficienza, quelle che hanno assunto maggiore grado di interazione sono legate all'entità delle infrastrutture ed in particolare quelli inerenti i servizi bancari e telefonici. Il numero delle imprese sul territorio e in particolare quelle di servizio sono significative ma di minor peso rispetto alle infrastrutture.

La variabile *Effeco*, rappresenta il numero totale delle imprese presenti sul territorio. Riveste particolare importanza in quanto indica la dimensione del sistema economico e quindi possibili scambi tra le stesse aziende. Scambi non solo di prodotti e materiali, ma anche di informazioni.

Si nota una forte correlazione con le altre variabili ed in particolare con quelle relative alle imprese di servizio, le materie prime e la formazione che denotano la forte integrazione che un sistema deve avere per poter operare. Le imprese necessitano per il proprio operato dell'utilizzo di servizie e di reti infrastrutturali, nonché un personale preparato e relazioni con l'estero. Quindi è importante la dotazione di infrastrutture che permettono alle imprese del territorio di agire efficacemente in termini di accesso al mercato, anche attraverso lo scambio informativo e di trasporto. Inoltre è strettamente correlata con il livello di importazioni che tendono ad assicurare un maggior offerta di prodotti nel mercato per le imprese di distribuzione e materie prime per quelle di produzione.

La variabile *Effser*, rappresenta il numero di imprese di servizi presenti sul territorio e che indica il grado di "supporto" al sistema delle imprese per la produzione e lo scambio. L'efficienza dipende non solo dagli investimenti ma anche della presenza di un'adeguata dotazione infrastrutturale da parte del sistema paese (nuove tecnologie, formazione, popolazione), con i quali i singoli protagonisti della filiera alimentare possono perfezionare il proprio rapporto tra input ed output dell'attività ordinaria.

L'efficienza delle aziende di servizio richiede poi personale qualificato e infrastrutture che agevolino le relazioni tra i vari attori economici e che diano risposte nel minor tempo possibile.

Gli impianti e reti energetico – Ambientali rappresentano un indice di consistenza di infrastrutture per la produzione, il trasporto e la distribuzione dell'energia in un determinato territorio e base per le transazioni e, soprattutto, per la produzione. La variabile *effret* ha un indice di interazione molto alto con la dotazione infrastrutturale sia di reti bancarie e di servizio sia di impianti e reti ed economiche e sociali. La disponibilità di energia porta allo sviluppo di altre reti infrastrutturali e così di servizi alle imprese. Inoltre sono importanti nell'incremento dei processi di import ed export in quanto danno

una visione della capacità di relazionarsi con i mercati cioè dell'apertura del sistema economico.

La variabile impianti e reti per la telefonia e la telematica ha una forte valenza sul territorio in quanto permette la comunicazione e lo scambio di informazioni. Questa variabile interagisce poi con molte delle altre in quanto rappresenta la comunicazione e lo scambio di informazioni. Indispensabile, quindi, alle infrastrutture e le reti bancarie, gli impianti energetico-ambientali nonché alle aziende e la popolazione.

La variabile *effban*, rappresenta l'indice di dotazione di una rete bancaria e di servizi finanziari legati alle imprese. Quindi non solo numero di sportelli, ma anche tutte quelle strutture che si occupano di agevolare il credito e lo scambio telematico delle transazioni commerciali. Alti indici di interazione si notano con le variabili infrastrutturali legati all'energia e alla dotazione di impianti e reti. Inoltre è da rilevare il peso che riveste questa variabile rispetto alle importazioni e le esportazioni sottolineando l'importanza che il sistema finanziario ha nel facilitare sia i flussi sia le transazioni economiche internazionali. Un rete bancaria efficiente permette uno sviluppo delle relazioni con l'estero a livello di scambi monetari e di servizi alle imprese.

L'indice delle infrastrutture economiche e sociali presenti sul territorio, rappresentano un elemento importante nel contesto territoriale in quanto indicano non solo le strutture ricreative, ma anche quelle a uso della popolazione e delle imprese a supporto dell'imprenditoria e delle transazioni economiche. Questa variabile ha interazioni molto interessanti con gli indici legati alle infrastrutture bancarie e delle comunicazione e, soprattutto, con i consumatori.

Nella categoria Ricerca di Assets verso i paesi terzi, sono state riscontrate interazioni significative che possono spiegare la correlazione primaria rispetto alla variabile dipendente IDE. Delle 5 variabili indipendenti individuate nella categoria in questione, solo tre hanno correlazioni primarie con la variabile IDE e di queste, solo due possiedono correlazioni secondarie significative con le altre variabili. Queste si riferiscono al livello delle importazioni (0.64) e delle esportazioni (0.55) che, indirettamente indicano l'apertura di un territorio verso l'esterno.

Si nota il rapporto diretto con l'entità delle esportazioni, ma soprattutto il legame con la categoria relativa alle infrastrutture e alle aziende presenti sul territorio ed in particolare le reti bancarie e i relativi servizi.

Un quadro simile è presente nella sezione della Path Analysis relativa alle esportazioni che mostrano interazioni significative con le variabili importazioni e reti bancarie.

La globalizzazione, vale a dire l'integrazione del sistema paese con gli scambi internazionali, comporta maggiori possibilità per le imprese di rifornirsi a prezzi più vantaggiosi o di cercare nuovi mercati. L'entità delle importazioni ed esportazioni è un indicatore della competitività della Regione: un incremento del peso di queste voci indica l'apertura del territorio e dell'economia verso i paesi esteri. La crescita della rilevanza di una nazione nel panorama degli scambi internazionali comporta maggiori opportunità per le aziende di espandere i propri volumi di affari quando il mercato interno si presenta stagnante o in declino e, quindi, di ottimizzare la propria efficienza in termini di rapporto tra vendite e impiego di capitali. Per questo uno sviluppo del livello di apertura paese viene dato quando il sistema dei servizi e delle infrastrutture è efficace e funzionale.

4.3.1 La regressione lineare multipla

Riepilogando, tramite la path analysis sono state individuate le variabili più rilevanti con effetto diretto sulla attrazione degli IDE nel settore agro alimentare italiano e sono stati selezionati gli effetti indiretti (interazioni) delle variabili individuate per l'attrattività.

In questo modo è stato selezionato un insieme di variabili ed interazioni, coerentemente con la struttura suggerita al termine del secondo capitolo e con l'assunto alla base di questa dissertazione.

La variabile anno è stata considerata come serie storica riferita ai 5 anni di di analisi.

A queste variabili sono state poi aggiunte le dummy delle varie aree italiane (Nord est, Nord Ovest, Centro e Sud): tali dummy sono quindi da interpretare

come differenza rispetto alla media italiana. Tutto il database è stato trasformato in un logaritmo naturale per linearizzare le variabili.

Su tutte queste variabili è stata effettuata una regressione lineare multipla tramite una step wise finalizzata alla massimizzazione dell'indice di determinazione (R^2) del modello, includendo tutte le variabili con P-value³⁶ non superiore a 0,15. Con il modello di regressione multipla vogliamo spiegare la variabile dipendente IDE in funzione delle variabili esplicative o *regressori* selezionati.

L'indice di determinazione esprime qual è la percentuale di devianza della variabile dipendente spiegata dall'insieme delle variabili esplicative nel loro complesso. Questo indice varia nell'intervallo (0,1); è uguale ad 1 quando la devianza residua è nulla ossia vi è un perfetto adattamento del modello ai dati sicché le osservazioni si trovano tutte sulla funzione di regressione stimata. In altre parole, massimizzando l'indice di determinazione valutiamo fino a che punto un modello *lineare* consente di approssimare la realtà dei dati osservati.

³⁶ Il P-Value misura la più piccola dimensione del test per la quale l'ipotesi nulla viene comunque rifiutata. Esso è definito dalla probabilità, sotto l'ipotesi nulla, di trovare una statistica test che, in valore assoluto, supera il valore della statistica calcolata nel campione. Se il p-value è più piccolo del livello di significatività "a", l'ipotesi nulla è rifiutata. La dimensione del test (detta anche errore di prima specie) è la probabilità di rifiutare l'ipotesi nulla quando quest'ultima è vera. E' controllata direttamente dal ricercatore attraverso la scelta del livello di significatività "a". Per dettagli consultare Verbeek (2006), capitolo 2.

4.4 Il modello econometrico: i risultati

4.4.1 La significatività dei dati macroeconomici individuati

Come primo passaggio per la estrapolazione dei risultati, si è effettuata un'analisi di regressione impiegando, come variabile dipendente, gli IDE nel settore agroalimentare italiano disaggregato per Regione e, come variabili esplicative, le variabili macroeconomiche individuate con la *path analysis*. La regressione è stata effettuata in *step wise*.

La tabella seguente (tabella 16) riepiloga i risultati emersi, secondo i quali le variabili macroeconomiche selezionate sono effettivamente significative per spiegare l'andamento degli IDE: l' R^2 è pari a 0.603 con uno standard error pari a 2.594. Le altre variabili, pur essendo correlate con il livello di sviluppo, non sono statisticamente significative.

Tabella 16 - Risultati Analisi Regressione

Effect	Coefficient	Std Error	Std Coef	Tolerance	t
CONSTANT	23.828	9.100	0.000	.	2.618
MERPOP	-8.395	3.192	-2.164	0.006	-2.630
EFFECO	-12.744	4.904	-3.152	0.003	-2.599
EFFSER	23.335	3.678	6.003	0.004	6.344
EFFINF	-2.090	1.116	-0.222	0.286	-1.872

Fonte: nostre elaborazioni

La tabella (tabella 16) riporta il modello individuato dall'analisi di regressione lineare multipla operando la *step wise* con le variabili analizzate e le rispettive interazioni individuate nei paragrafi precedenti.

Tale modello ha un R^2 pari a 0,603 ed è quindi performante in termini di adattamento lineare alla variabile dipendente. Trattandosi di regressione lineare multipla, l'interpretazione di ciascuna variabile esplicativa va fatta secondo il criterio *ceteris paribus*, vale a dire a parità delle altre variabili esplicative. In altre parole, i singoli coefficienti non hanno un significato assoluto bensì in relazione alle altre variabili rientranti nel modello.

Da questa analisi delle variabili più significative del modello emerge che la variabile *Effeco* (totale delle imprese presenti sul territorio) della categoria "ricerca di efficienza" ha un coefficiente negativo pari a -12,744, seguita dalla variabile *merpop* (l'entità della popolazione sul territorio) con un coefficiente negativo pari a -8.395 e *effinf* (indice delle infrastrutture economiche e sociali) con un coefficiente negativo pari a -2.090 mentre la significatività viene individuata nella variabile *effser* (totale imprese di servizi presenti sul territorio) della categoria "ricerca di efficienza" con un coefficiente pari a 23.335. I valori negativi mostrano che al variare dei rispettivi indicatori si ha una variazione in negativo della variabile dipendente, cioè una relazione contraria. Quindi al variare delle variabili *Effeco*, *merpop*, *effinf*, la variabile dipendente IDE ha un andamento contrario.

Gli elementi emersi da questa analisi tendono a confermare che il fattore principale per l'attrazione di investimenti esteri nel settore agroalimentare è l'efficienza dei servizi, quindi efficienza in un'ottica di mercato piuttosto che di costo. Conferma delle teorie sugli investimenti orizzontali, dove i principali costi degli IDE sono costituiti dalla rinuncia a economie di scala a livello di impianto, rispetto a quelli verticali dove è prevalente la rinuncia a economie di integrazione. L'efficienza di un sistema territoriale porta ad una valorizzazione del contesto socio-economico e quindi a livello di competitività aziendali a dei vantaggi nella penetrazione e gestione del mercato.

Il segno negativo delle variabili relative all'efficienza economica ed alle infrastrutture ci fanno capire che si tratta di economie mature e quindi ormai saturate, cioè nella parte decrescente della curva di marginalità.

I coefficienti stimati mostrano inequivocabilmente che i territori, nel nostro caso le Regioni, per migliorare la propria competitività attrattiva, non potranno fare affidamento esclusivo sulla dotazione infrastrutturale e alla presenza di un mercato di consumo interno o locale, poiché un ambiente economico di progressiva integrazione e globalizzazione internazionale porta ad una maggiore pressione competitiva che si riscontra sul fattore efficienza dei servizi aggiuntivi che tendono a dare il valore aggiunto al piano di investimento sul territorio. Dunque l'elemento su cui far leva è il miglioramento dell'efficienza interna del sistema creando servizi e sinergia tra i vari attori del territorio. Nelle economie avanzate l'obiettivo non è più quello di fare leva esclusiva sul mercato e sulla dotazione infrastrutturale in quanto, come si è visto, portano solo a effetti negativi sull'attrattività territoriale. La

politica di attrazione dovrà essere svolta agendo sull'efficienza dei servizi di mercato, offrendo cioè servizi che tendano all'insediamento di imprese piuttosto che di aziende. La logica degli insediamenti greenfield è perciò ormai superata. Soluzioni alternative sono nella predisposizione di aree da parte delle autorità del territorio per garantire ai potenziali investitori di avere in tempi brevi capacità produttiva e operativa.

Da queste estrapolazioni ed analisi è possibile inoltre calcolare l'elasticità delle variabili significative (tabella 17) per capire in che modo condizionano i flussi IDE inward.

Tabella 17 - Elasticità delle Variabili Significative

Variabile	Descrizione	Elasticità
MERPOP	Popolazione residente nelle singole Regioni	-0,58
EFFECO	Numero delle imprese presenti sul territorio	-1,05
EFFSER	Numero delle aziende di servizi presenti nelle singole Regioni	2,02
EFFINF	Indice delle infrastrutture economiche e sociali	-0,47

Fonte: nostre elaborazioni

L'elasticità indica il rapporto tra la variazione proporzionale degli IDE e la corrispondente variazione della variabile dipendente. Quindi fornisce una indicazione della sensibilità degli IDE alle variazioni delle variabili analizzate. Nel nostro caso emerge che un aumento dei flussi di IDE in Italia, nelle diverse regioni, è influenzato in rapporto dello 2,02 rispetto all'efficienza dei servizi, cioè elastico.

Secondo i risultati dell'analisi empirica l'attrazione degli investimenti diretti esteri nel settore agroalimentare italiano dipende non da fattori strettamente legati alla dimensione del mercato locale o all'efficienza di costo, ma da come il sistema economico dei servizi è strutturato e efficiente.

I coefficienti stimati mostrano inequivocabilmente che una Regione per migliorare la propria capacità attrattiva rispetto agli IDE nel settore

agroalimentare, dovranno agire sulla disponibilità dei servizi sul territorio. Per l'attrazione di imprese multinazionali è necessario offrire servizi d'impresa e di mercato. L'investitore apporta il know how del processo produttivo e di gestione del mercato mentre tutta l'infrastrutturazione ed i mezzi di produzione dovrebbero essere offerti dal territorio.

Come evidenziato nella path analysis, l'efficienza dei servizi si basa poi sulle risorse umane e sulla capacità di interfacciare le imprese con il mercato. Purtroppo la maggior parte delle attuali imprese di servizi agisce come interfaccia fra l'impresa e la pubblica amministrazione per la gestione di procedure e pratiche amministrative.

Capitolo 5 – LE CONCLUSIONI

5.1 Sintesi del lavoro svolto

Questo lavoro si è posto l'obiettivo di analizzare le determinanti per l'attrazione degli investimenti diretti esteri nel settore agroalimentare italiano per Regione identificando e verificando quali sono le variabili più significative e che condizionano questo processo.

Il punto di partenza è stato la valutazione della situazione a livello mondiale e nazionale dei flussi di IDE e individuate le diverse variabili che influenzano le scelte localizzative delle aziende multinazionali in relazione al Paese, la tipologia di IDE, di azienda, di settore e via dicendo. Si è supposto che le imprese multinazionali decidono di investire all'estero alla ricerca di mercato identificando le aree non solo per la propria ubicazione, ma anche per l'apertura di queste verso le zone limitrofe. Per far questo, le imprese considerano se il sistema locale dispone di condizioni strutturali e di un ambiente imprenditoriale favorevole a supporto dell'obiettivo.

Il materiale bibliografico inerente all'impatto degli IDE nel settore agroalimentare è risultato non abbondante nonché gli studi riguardanti le relazioni tra le determinanti degli IDE e il ruolo di alcune variabili legate alla ricerca di Assets verso Paesi terzi.

Successivamente si è costruito un panel data di indicatori di attrazione territoriale e di variabili macroeconomiche, predisposto per le 20 Regioni Italiane dalle quali si è escluso il Molise, privo di dati relativi ai flussi IDE. Sono stati considerati i comparti principali dell'agroalimentare (agricoltura, caccia e silvicoltura (ateco A); pesca, piscicoltura e servizi connessi (ateco B); industrie alimentari e delle bevande (ateco B 15).

In seguito abbiamo identificato 4 categorie di variabili con 19 indicatori: *la ricerca di risorse* con gli indicatori inerenti alla disponibilità di forza lavoro, di qualificazione lavorativa e di materie prime; *la ricerca di mercato*, con gli indicatori misuranti l'entità della popolazione residente, i consumi ai prezzi di mercato e il reddito pro capite; *la ricerca di efficienza* con gli indicatori

numero di aziende presenti sul territorio, numero di aziende di servizi e agroalimentari, e quelli corrispondenti alla dotazione di infrastrutture; *la ricerca di assets verso paesi terzi* con gli indicatori legati ai collegamenti e all'apertura internazionale.

Per spiegare la realtà emersa si è sviluppato un modello econometrico della basato sulla Path Analysis e successivamente sulla regressione multipla. In questo modo sono state individuate le variabili macroeconomiche e le rispettive interazioni da sottoporre ad una regressione lineare multipla in *step wise* secondo un modello econometrico DeltaLog.

Il presupposto che ha generato l'analisi e il relativo modello è stato la necessità delle imprese internazionali di ricercare nuovi mercati in un'ottica di incremento dei profitti. Il punto di partenza sono le teorie macroeconomiche sull'internazionalizzazione (Caves, Buckley e Casson, Teece, Hymer) a cui Dunning, con il paradigma OLI, ha dato un accorpamento funzionale per spiegare gli IDE e in cui le imprese sono guidate all'estero alla ricerca di mercato (investimenti orizzontali) oppure per la riduzione di costi di produzione (investimenti Verticali).

Gli IDE orizzontali tenderanno a essere attratti in località che garantiscano un buon accesso a mercati di dimensione tali da permettere all'impresa di esplorare nuovi mercati di sbocco riducendo il costo di accesso (transaction costs).

In questo lavoro si è esplorata la tendenza delle imprese agroalimentari di internazionalizzarsi alla ricerca di quote di mercato ed è stato sviluppato un modello che tiene conto delle variabili macroeconomiche più significative considerando alcuni elementi che portano l'impresa multinazionale ad operare su un territorio di riferimento al meglio, cioè ottenendo il massimo ritorno in termini di efficienza.

Quindi oltre a considerare gli indicatori classici di mercato e quelli legati alle risorse, il lavoro ha voluto testare attraverso alcuni parametri selezionati in base all'analisi bibliografica, alcuni indicatori legati all'efficienza e altri legati agli assets verso i paesi terzi, cioè a condizioni territoriali e di mercato che permettono lo sviluppo delle relazioni commerciali anche verso i Paesi limitrofi. Il modello verificato è il seguente:

$$IDE_AGR = f(\text{Risorse} + \text{Mercato} + \text{efficienza} + \text{Paesi Terzi})$$

I risultati hanno confermato la diretta relazione tra gli IDE e la ricerca di mercato e quindi avvalorano le teorie sugli investimenti orizzontali.

Le stime del modello e la loro interpretazione economica confermano che le scelte ubicative delle aziende sono influenzate positivamente dal parametro efficienza e in particolare dalla presenza in un sistema di un alto numero di aziende di servizi che possano garantire un miglior operato dell'impresa multinazionale su quel mercato quindi di riduzione dei costi di transazione piuttosto che dei costi operativi di produzione.

L'altro aspetto considerato, cioè l'assets verso i Paesi terzi, non ha dato risultati significativi dall'analisi effettuata, però può indirettamente essere presa in considerazione in quanto la presenza di servizi a supporto delle aziende agevola il commercio internazionale e quindi l'apertura verso mercati limitrofi.

Questo ci permette di affermare che in un contesto di economia avanzata come l'Italia, politiche di attrazione greenfield non trovano più riscontri efficaci. In un contesto competitivo la variabile temporale è fondamentale per essere pronti ed operativi in un mercato. I tempi di insediamento greenfield, legati alle ben note problematiche burocratiche, molto spesso non permettono nel nostro paese di ottenere quella celerità che garantirebbe un certo vantaggio competitivo. Quindi in una logica di mercato le imprese multinazionali dovrebbero per investire disporre già degli strumenti e delle condizioni strutturali e di ambiente economico che garantiscano il rapido impiego delle forze produttrici, la messa in opera della capacità imprenditoriale e il ritorno dell'investimento in periodi brevi.

5.2 Alcune implicazioni di politica economica

Sul fronte di politica territoriale attiva, possiamo affermare che incentivi, agevolazioni e misure di sostegno all'attrazione di investimenti rivestono un'importanza particolare nello sviluppo dei territori. L'aspetto critico rilevante nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva delle imprese multinazionali è costituito dalla disponibilità di *servizi reali*, finalizzati a

supportare le scelte e gli investimenti in Italia nelle diverse fasi: identificazione e valutazione delle opportunità, formulazione di un business plan, accesso ai finanziamenti, procedure e condizioni di realizzazione dell'investimento, analisi del territorio e realizzazione dell'impresa "chiavi in mano". L'imprenditore deve limitarsi a portare il know how di gestione del processo produttivo.

Per questo riveste una certa importanza:

- L'aiuto alle imprese nelle scelte di internazionalizzazione e dare alle iniziative uno spessore strategico, in modo che vengano appieno colte le opportunità di business internazionale (ad esempio, combinando strategie *market seeking* e *resource seeking*);
- L'individuazione di obiettivi comuni a più imprese locali, in modo da stimolare e favorire la creazione di sinergie e condivisione dell'investimento (spesso rilevanti e inibenti l'internazionalizzazione), aiutando a superare i limiti connessi alla "questione dimensionale" delle imprese;
- Sviluppare relazioni istituzionali e di interscambio a tutti i livelli pur con pochi, ma selezionati paesi esteri, individuati come particolarmente interessanti per l'economia della Regione, in modo da creare "corridoi preferenziali" alle iniziative estere delle imprese sul territorio locale.

Questi elementi potrebbero incoraggiare gli investimenti dall'estero nel settore agroalimentare con particolare riguardo ai comparti di elevata specializzazione, sia ai settori dei servizi e delle filiali commerciali, nei quali la presenza estera nelle Regioni è allo stato attuale affatto modesta.

Affinché ci sia efficacia nelle azioni di sviluppo dell'attrattività, gli interventi di politica economica debbono tenere in debito conto lo specifico posizionamento delle Regioni Italiane nel mercato nazionale e mondiale. Come è stato dibattuto nel secondo capitolo, appare utile sottolineare come gli investimenti *greenfield* manifatturieri tendano sempre più a localizzarsi in aree del mondo diverse dall'Occidente, mentre in quest'ultimo si accentua la competizione tra paesi per attrarre attività di servizio, logistiche, di R&S, di *headquarter*.

Come è emerso durante l'analisi dei flussi internazionali nel secondo capitolo, nei paesi industrializzati e in molti settori dell'internazionalizzazione

produttiva, il veicolo fondamentale degli IDE è sempre più rappresentato dalle acquisizioni di imprese esistenti, in quanto apportatrici alle imprese multinazionali di siti produttivi, reti distributive e di assistenza tecnica, e in minor misura di *assets* intangibili (marchi, competenze, reputazione, ecc.). Il primo passo verso l'insediamento e investimento da fonte estera è costituita dall'acquisizione di attività locali, anche quando la IMN preveda piani di espansione produttiva e commerciale *in loco*, per accelerare i processi di insediamento, per ridurre i rischi, per acquisire risorse complementari esclusive e/o a valenza *country-specific*.

Un ulteriore aspetto da sottolineare è il rapporto che la politica deve avere verso le imprese multinazionali, cioè di sapersi modulare ed articolare in ragione delle diverse realtà che compongono il sistema economico. Se a livello nazionale appare opportuno che gli sforzi per attrarre iniziative *greenfield* e/o di più larga scala debbano indirizzarsi nelle aree a più bassa intensità di sviluppo e/o in crisi di ristrutturazione, anche ai fini di un riequilibrio economico-territoriale, l'obiettivo prioritario può essere invece identificato nella necessità di qualificare il tessuto economico locale con apporti selettivi ad alto contenuto di innovatività, managerialità e modelli di business in grado di creare condizioni favorevoli all'attrazione degli investimenti e contribuire indirettamente alla crescita delle imprese.

L'attrazione degli investimenti deve essere inteso come "processo", in cui il potenziale cliente viene preso all'inizio del processo ed accompagnato fino ben oltre la fine dell'investimento localizzativo. Le locali Agenzie di Sviluppo devono avere il ruolo di *management consultants* e di promotori di iniziative conoscitive con alto livello di qualificazione professionale e sviluppo delle competenze: devono riuscire ad offrire sul mercato il sistema d'impresa integrale cercando di attrarre solo il momento imprenditoriale.

Tra il territorio e le imprese multinazionali investitrici si dovrebbe creare un "dialogo" basato sulle logiche di domanda e offerta. Il territorio dovrà fornire un contesto favorevole e soprattutto informazioni sul sistema socio/economico. Fornendo innovazione, finanza mirata all'innovazione, opportunità di mercato per avere in cambio capitale umano, finanziario, know how e mercato. Sul territorio sono necessarie reti sociali e di comunicazione efficienti e veloci che permettano lo sviluppo e favoriscano l'innovazione.

La fornitura di servizi riveste un'importanza notevole come offerta per l'investitore straniero. Un'opzione, già sperimentata in diverse Regioni Italiane, è quella del distretto tecnologico, dei parchi tecnologici e degli incubatori. Inoltre la possibilità di creare aziende chiavi in mano che ridurrebbe notevolmente il costo di investimento greenfield lasciando all'impresa multinazionale l'apporto di conoscenza e del momento imprenditoriale.

Il territorio deve fare dell'attrattività una politica creando le condizioni e predisponendo il contesto alla ricezione degli investimenti: creando reti, promuovendo e incentivando l'innovazione e lo sviluppo di impresa, favorendo le relazioni tra sistema universitario e dell'impresa, un ambiente lavorativo flessibile e aperto alla immigrazione di talenti.

Strettamente legato alla disponibilità di servizi sul territorio occorrerebbe un nuovo approccio di politica economica includendo misure per incoraggiare gli investimenti in R&S. Quindi una politica che promuova nuovi avviamenti di società di servizi; migliori tassi di sopravvivenza e di crescita per le imprese sovvenzionate rispetto ad altre nuove imprese; il passaggio di ricercatori dal mondo accademico a quello imprenditoriale; azioni che incoraggino l'imprenditorialità. Inoltre i governi possono incoraggiare lo sviluppo di strumenti e organizzazioni di rating tecnologico. Il rating tecnologico è un metodo olistico per la valutazione della fattibilità tecnologica, del rischio commerciale, della capacità manageriale di una PMI e del suo proposto progetto innovativo. Le organizzazioni di rating tecnologico possono essere enti privati o pubblici, e fungere da ponte di collegamento tra il settore finanziario e i potenziali innovatori.

5.3 Alcune implicazioni a livello di Impresa

Dall'analisi svolta in questo lavoro e dalle risultanti emerse possiamo proporre alcuni elementi a favore delle imprese per l'ottenimento di "vantaggi" dovuti ai processi localizzativi di imprese estere nel settore agroalimentare italiano.

Come dimostrano ormai numerose ricerche³⁷, le performance delle imprese acquisite dalle imprese multinazionali, in termini di produttività e di incremento dell'occupazione, sono spesso significativamente superiori a quelle delle imprese locali, grazie alla superiore capacità delle imprese multinazionali di valorizzarne gli *assets* e di inserirle nei circuiti internazionali rilevanti.

Quanto osservato ha importanti implicazioni, se si tiene conto dei caratteri strutturali dell'economia nazionale e in essa di quelle regionali. Un sistema economico fondato sulle piccole imprese e sul capitalismo familiare mostra al riguardo una chiara debolezza strutturale ed inoltre una scarsa visibilità delle opportunità di investimento.

Tra internazionalizzazione produttiva in uscita e in entrata esistono importanti interrelazioni, come conseguenza del processo unitario di integrazione dell'economia mondiale per cui l'apertura all'investimento estero in un paese facilita la proiezione all'estero delle imprese nazionali³⁸.

Le chiavi del successo aziendale sono nella capacità di gestire le relazioni tra innovazione e internazionalizzazione. Dai dati analizzati nel capitolo 1 raccolti dall'UNCATD su scala mondiale, viene dimostrato chiaramente come il concetto di "internazionalizzazione" si differenzi in misura sempre maggiore da quello di "esportazione" e sempre più si sostanzia attraverso investimenti diretti e acquisizioni di siti di ricerca, produttivi e commerciali. L'internazionalizzazione, quindi, assume forme e caratteri sempre più variegati e richiede di localizzare asset tangibili e intangibili nei mercati di destinazione finale, allontanandosi sempre più dalla mera rivendita su mercati esteri di prodotti sviluppati e commercializzati *in primis* sul mercato domestico. Dall'altra parte si assiste a processi di "innovazione" sempre più caratterizzati da multidisciplinarietà, integrazione di conoscenze e tecnologie differenti, utilizzo delle tecnologie dell'informazione, fusione fra concetto di prodotto e di servizio. In altre parole è possibile parlare sia di

³⁷ Si veda il recente Special Issue della rivista *Applied Economics Quarterly* (volume 50, n.1, 2004). Il volume contiene due saggi sul caso italiano (Castellani D., Zanfei A., "Cherry-picking" and Self-Selection. Empirical Evidence on Ex-Ante Advantages of Multinational Firms in Italy"; Piscitello L., Rabbiosi L., "More Inward FDI? Medium-Term Effects of Foreign Acquisitions on Target Company Productivity", *Applied Economics Quarterly*, 50 (1), 2004).

³⁸ Un contributo in tal senso è offerto da un recente lavoro (Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L., "L'internazionalizzazione produttiva dei distretti italiani. Un'analisi degli ostacoli e dei fattori abilitanti", Riunione del Gruppo di Studio CNR su "Economia Internazionale e dello sviluppo", Università Bocconi, Milano, novembre,)), che mette in mostra come la proiezione produttiva internazionale dei distretti manifatturieri italiani sia favorita dalla presenza presso di essi di IMN a base estera.

internazionalizzazione per innovazione, ovvero il ricorso all'internazionalizzazione come leva per aumentare l'efficacia e l'efficienza dell'attività innovativa dell'impresa, sia di innovazione per internazionalizzazione, ossia la necessità di innovare gli output, i processi, i modelli di business e gli assetti tecnologico-organizzativi per supportare l'internazionalizzazione dell'attività di impresa.

Le imprese nel processo di internazionalizzazione per innovare tendono a conferire una dimensione internazionale all'attività di ricerca e sviluppo e ai processi di innovazione. Le imprese di successo internazionalizzano le proprie attività innovative per acquisire competenze tecnologiche all'avanguardia, disponibili in aree geografiche in cui si rileva una particolare concentrazione di centri di eccellenza e di talenti (si pensi al caso della Silicon Valley). Molte aziende internazionali (GSK, GlaxoWellcome, Smithkline Beecham) hanno riorganizzato le proprie attività attorno ad una rete di centri di eccellenza localizzati in specifiche aree geografiche con alcune caratteristiche di preminenza come la concentrazione di università, centri di ricerca pubblici e privati e start up particolarmente innovativi.

Per quanto riguarda l'innovare per internazionalizzare vuol dire saper interpretare il processo di internazionalizzazione come un processo innovativo. Quindi, a seconda dei casi: adattare il prodotto o il servizio alle esigenze specifiche dei vari paesi in cui si opera; costruire una serie di alleanze e collaborazioni con le realtà locali per rafforzare il potenziale innovativo dell'impresa; modificare il modello di business e/o l'assetto tecnologico organizzativo. In un contesto globalizzato l'impresa è considerata come rete integrata di risorse e competenze diffuse geograficamente ma interdipendenti, che opera in maniera indipendente sui mercati locali ma contribuisce allo sviluppo globale del business specializzandosi su alcuni prodotti, attività o aree di competenza. Per questo la sinergia con il territorio è fondamentale.

APPENDICE

Tabelle Indici infrastrutturali

Rete Stradale

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Lunghezza dei tratti autostradali	AISCAT
Lunghezza delle strade statali	Ministero dei Trasporti
Lunghezza delle strade provinciali	Ministero dei Trasporti
Lunghezza delle strade comunali	Ministero dei Trasporti
Lunghezza dei tratti autostradali a tre corsie	AISCAT
Numero di porte autostradali	AISCAT
Numero di stazioni autostradali	AISCAT
Numero di porte autostradali con servizio Viacard	AISCAT
Numero di porte autostradali con servizio Telepass	AISCAT
Numero di incidenti sulle varie tipologie di strade	Ministero dei Trasporti
Spesa per la manutenzione delle strade provinciali	Ministero dei Trasporti

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Rete Ferroviaria

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Lunghezza rete ferroviaria totale	FS/FC
Lunghezza rete ferroviaria a binario semplice elettrico	FS/FC
Lunghezza rete ferroviaria a binario doppio elettrico	FS/FC
Lunghezza dei binari destinati ad uso commerciale della rete FS	FS
Numero di Eurostar in partenza e in arrivo	FS
Numero di ETR 500	FS
Numero di ETR 460	FS

Numero di ETR 450	FS
Giorni di transito dei treni Eurostar	FS

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

PORTI

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Numero accosti	Ministero Trasporti
Lunghezza degli Accosti	Ministero Trasporti
Numero accosti passeggeri	Ministero Trasporti
Numero accosti prodotti petroliferi	Ministero Trasporti
Numero accosti merci container	Ministero Trasporti
Superfici dei piazzali per le merci	Ministero Trasporti
Numero accosti altre merci liquide	Ministero Trasporti
Numero accosti merci secche	Ministero Trasporti
Numero accosti merci in colli	Ministero Trasporti
Numero accosti altre merci	Ministero Trasporti
Numero accosti servizio di pescato	Ministero Trasporti
Numero accosti servizio di diporto	Ministero Trasporti
Numero accosti mezzi di servizio	Ministero Trasporti
Numero di accosti con arredamento meccanico	Ministero Trasporti
Capacità magazzini frigoriferi	Ministero Trasporti
Capacità altri magazzini	Ministero Trasporti
Capacità silos	Ministero Trasporti
Numero di accosti che abbisognano di lavori	Ministero Trasporti

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Aeroporti

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Dimensioni dell'area sedime	ENAC
Superficie area parcheggio aerei	ENAC
Lunghezza piste	ENAC

Larghezza piste	ENAC
Superfici piste	ENAC
Spesa gestione finanziaria soggetti pubblici	Ministero Trasporti
Spese ENAV	Ministero Trasporti
Entrate ENAV	Ministero Trasporti
Numero settori in cui sono presenti soggetti	Ministero Trasporti
Soggetti presenti	Ministero Trasporti
Attività. Commerciali non aeronautiche in zona aerostazione passeggeri	Ministero Trasporti
Attività Commerciali non aeronautiche in zona airside	Ministero Trasporti
Attività. Commerciali non aeronautiche in zona landside e varie	Ministero Trasporti
Distanza dalla città	ENAC

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Impianti e reti energetico ambientali

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Impianti di depurazione acqua in esercizio	ISTAT
Acqua immessa in rete	ISTAT
Capacità serbatoi	ISTAT
Superficie servita dal gas	SNAM
Abitanti serviti dal gas	SNAM
Totale estensione rete	SNAM
Consumo totale di energia elettrica	ENEL
Produzione netta di energia elettrica	ENEL
Produzione totale di rifiuti urbani	ANPA
Produzione totale di rifiuti speciali	ANPA
Totale acqua erogata	ISTAT
Feeders media pressione	SNAM
Rete a bassa pressione	SNAM
Produzione totale di rifiuti raccolti in modo differenziato	ANPA
Quantità di raccolta urbana selettiva	ANPA
Rifiuti speciali trattati ai fini di recupero di materia totali	ANPA
Rifiuti speciali trattati ai fini di recupero di energia totali	ANPA

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Strutture e reti per la telefonia e la telematica

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Autorizzazioni concesse per servizi di fonìa/telefonia	Ministero delle comunicazioni
Autorizzazioni concesse per servizi legati ad internet	Ministero delle comunicazioni
Autorizzazioni concesse per attività di trasmissione dati	Ministero delle comunicazioni
Altre autorizzazioni	Ministero delle comunicazioni

Totale autorizzazioni concesse	Ministero delle comunicazioni
Numero di abbonati alla telefonia fissa affari	Elab. su dati SEAT
Numero di abbonati alla telefonia fissa residenziali	Elab. su dati TELECOM
Numero di abbonati alla telefonia fissa totale	Elab. su dati TELECOM e SEAT
Copertura telefonia GSM portatile	Elab. su dati TIM
Copertura telefonia GSM veicolare	Elab. su dati TIM
Copertura telefonia GSM veicolare	Elab. su dati TIM

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Reti Bancarie e Servizi Vari

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Numero di uffici postali	Ente Poste
Numero di sportelli bancari	Banca d.Italia
Addetti manutenzione e riparazione macchine per ufficio ed elaboratori elettronici	ISTAT (CIIS)
Addetti servizi in materia di contabilità, consulenza societaria, incarichi giudiziari, consulenza fiscale	ISTAT (CIIS)
Addetti consulenza amministrativo-gestionale	ISTAT (CIIS)
Addetti collaudi e analisi tecniche di Prodotti	ISTAT (CIIS)
Uffici postali con sportello filatelico	Ente Poste
Uffici postali con posta celere	Ente Poste
Uffici postali con servizio fax	Ente Poste
Uffici postali con postamat	Ente Poste
Numero di apparecchiature di Pos attivi rete aziendale	Banca d.Italia
Numero di apparecchiature di Pos attivi rete interaziendale	Banca d.Italia
Numero di apparecchiature di Atm attivi	Banca d.Italia

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

Strutture per l'Istruzione

INDICATORI	FONTE DEI DATI
Numero di sezioni di scuola materna	ISTAT
Numero di docenti di scuola materna	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di classi statali scuola elementare	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di docenti statali scuola elementare	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di aule di scuola medie	ISTAT
Numero di docenti di scuola media	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di aule ordinarie negli istituti superiori	ISTAT
Numero di aule ordinarie nei licei	ISTAT
Numero di corsi universitari	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di docenti dei licei	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di docenti non licei	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di scuole con spazi coperti attrezzati a giochi	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di scuole con spazi a verde	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di scuole con mensa	Ministero della Pubblica Istruzione
Numero di scuole con scuolabus	Ministero della Pubblica Istruzione
Scuole con trasporto per portatori di handicap statali medie	ISTAT
Numero di aule speciali negli istituti	ISTAT
Numero di aule speciali nei Licei	ISTAT
Numero di corsi universitari nel settore agrario alimentare	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di corsi universitari nel settore tecnico-ingegneristico	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di corsi universitari nel settore giuridico-sociale	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di corsi universitari nel Settore Scientifico	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di corsi universitari nel settore pedagogico, linguistico, letterario e artistico	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Numero di corsi universitari nel Settore Medico E Paramedico	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica
Docenti Universitari	Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica

Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne

BIBLIOGRAFIA RACCOLTA E CONSULTATA

Agiomirgianakis G., D. Asteriu, K. Papathoma, *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Panel Data Study for the OECD Countries*, City University - London, Departments of Economics, Discussion Paper Series, n. 03/06, 2004.

Alfano M.R., (2003), *La politica fiscale in globalizzazione: un'analisi empirica sugli ide*, Wp XV Conferenza SIEP, dipartimento di economia pubblica e territoriale - università di Pavia.

Ambrosetti, 2002, *Gli indicatori e le politiche per migliorare il sistema Italia e al sua attrattività positiva*, Siemens - Attrattività del Sistema Italia

Aranda V. e Sauvart K. P. (1996), *Incentives and Foreign Direct Investment*, UNCTAD, Current Studies, Series A, N. 30, Geneva.

Bachtler, John & Keith Clement. 1989. *Inward investment in the UK and the single European market*. *Regional Studies*, 24 (2): 173-80.

Bagchi-Sen, Sharmistha & James O. Wheeler. 1989. *A spatial and temporal model of foreign direct investment in the United States*. *Economic Geographics*, 65 (2): 113-29.

Bagnara G.L., Di Clemente C., Stefanelli D., Zampagna A., 2005. *Competitività del settore ortofrutticolo italiano nel Bacino del Mediterraneo*. Rapporto 2004. Centuria - Mediterranean Fruit Company

Balasubramanyam, D. Sapsford (1994), *The Economics of International Investment*, Elgar Publishing Ltd.

Banca D'Italia, Committeri, M. *Investire in Italia? Risultati di una recente indagine empirica*, Temi di discussione del Servizio Studi, Numero 491 - Marzo 2004.

Barba Navaretti, G. e A. J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press. Edizione Italiana *Le multinazionali nell'economia italiana*, (2006), Il Mulino.

Barro R. e Sala-I-Martin X. (1990), *Convergence across states and regions*, *Brooking Papers on Economic Activity*

Barro, Robert and Xavier Sala-I-Martin (1995) *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.

Basile R., L. Benfratello e D. Castellani (2005), *"Attracting foreign direct investments in Europe: are Italian regions doomed?"*, Centro studi Luca d'Agliano Working paper, n. 20.

Basile, Castellani, Zanfei *"Location choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy"* Working Paper Series on Economics, Mathematics and Statistics, n. 78, 2003.

Basile, R. (2002) *The Locational Determinants of Foreign-Owned Manufacturing Plants in Italy: Preliminary Results*, Rivista di Politica economica, July-August.

Bracalente B., Di Palma M., Mazziotta C. (1993), *Infrastrutture minori e sviluppo territoriale*, Franco Angeli, Milano

Bronzini, R., (2004) *Distretti industriali, economie di agglomerazione e investimenti esteri in Italia*, Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale, Atti del convegno, Banca d'Italia, Roma.

Buckley P.J., Casson M. (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, Macmillan, London.

Buckley P.J., Casson M. (1981), *The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment*, in "The Economic Journal", 91, pp. 75-87.

Buckley P.J., Clegg J. (1991), *Multinational Enterprises in Less Developed Countries*, Macmillan, London.

Buckley P.J., Ghauri P. (2000), *The Internationalisation of the Firm*, (2nd ed.) International Thomson Press.

Canning D. (1998), *A database of world infrastructure stocks, 1950-95*, World Bank Economic Review, september.

Cantwell J., *A Survey of Theories of International Production*, in C.N. Pitelis, R. Sugden (eds), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London, 1990.

Castejon C.F., Worz J. (2006), *Good or Bad? The Influence of FDI on Output Growth: an industry-level analysis*, Wiiw (The Vienna institute for international Economic Studies) Working Papers 38

Centro Studi Confindustria, (2005) *Tendenze dell'industria italiana*, Rapporto Confindustria.

Centro Studi Confindustria, *Produttività e attrattività del Paese: i nodi da sciogliere*, dicembre 2006.

Chunlai, C., (1997), *Provincial Characteristics and Foreign Direct Investment Location Decision within China*, ISBN, December 97/16.

Cofini F., *Scambi con l'estero*, Ministero Commercio Internazionale - D.G.Politiche Internazionalizzazione, 2007

Cominotti R., Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2002), *Italia multinazionale*

Costagli S., (2007) *Investimenti diretti esteri: quanto è attraente il Bel Paese?*, Focus, settimanale del servizio Studi BNL

Coughlin, C.C., J.V. Terza and V. Arrondee (1991), *State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States*, *Review of Economic and Statistics*, No.73, pp. 675-683

- Crozet M., Mayer T., Mucchielli J. L., 2004, *How do Firms Agglomerate? A Study for FDI in France*, *Regional Science and Urban Economics*, 34, pp. 27-54.
- Culem, Claudy G. 1988. *The locational determinants of direct investment among industrialized countries*. *European Economic Review*, 32 (2): 885-904
- Daniele, V., 2006 *Foreign direct investments in the Italian regions: The role of organized crime and infrastructures*, MPRA Paper No. 2438.
- De Mello, L. 1997. "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selected Survey," *Journal of Development Studies*, Vol. 34, No. 1 (October): 1-34.
- De Propris L and Driffield N (2003) *FDI, Clusters and Knowledge Sourcing*, Birmingham Business School Working Paper 2003-14.
- De Propris L, Driffield N. and Menghinello S (2003) *Localised Competitive Advantages and Local Industrial Systems in Italy*, Birmingham Business School Working Paper 2003-29
- De Santis, R. e C. Vicarelli (2001), *Fattori di attrazione degli investimenti diretti esteri nell'Unione Europea: il ruolo del contesto istituzionale e la competitività dell'Italia*, in "Rivista di Politica Economica" della Banca d'Italia, forthcoming
- Directorate-General for Agriculture, 2003, *Medium-Term Prospects For Agricultural Markets And Income In The European Union 2003 - 2010*, European Commission
- Directorate-General for Agriculture, 2004, *Prospects For Agricultural Markets 2004 - 2011 Update For Eu-25*, European Commission
- Dunning, J.H. (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.
- Dunning, J.H. (1995), *Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism*, in "Journal of International Business Studies", 26, pp.461-492.
- Dunning, J.H. (2000), *A Rose by Any Other Name....? FDI Theory in Retrospect and Prospect*, in "Journal of International Business", Literature Review.
- Dunning, J.H. (1979), *The determinants of international production*, in "Oxford Economic Papers", Vol. 25, November, pp. 289-336
- Dunning, John H. & George Norman. 1979. *Factors influencing the location of offices of multinational enterprises*. London: Location of Offices Bureau and Economists Advisory Group
- Dunning, John H. 1980. *Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests*. *Journal of International Business Studies*, 11 (1): 9-31.
- Dunning, John H. 1993. *Multinational enterprises and the global economy*, Reading, U.K.: Addison Wesley.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT <<<http://www.eiu.com>>>.

England Economic Review, 4 (4): 43-63.

Erf, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Economic Trends in the MENA Region, 2000

Federico S. (2006), *L'internazionalizzazione produttiva italiana e i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero*, Temi di Discussione del Servizio Studi della Banca d'Italia, n. 592.

Fisher P. (2000), *FDI in Russia. A Strategy for Industrial Recovery*, Macmillan, London.

Fujita M., P. Krugman and A. Venables (1999), *The special economy*, MIT Press, Cambridge Massachusetts.

Garavaglia C., *Analisi delle determinanti dell'entrata di nuove imprese nei settori industriali: una rassegna*, Liuc Papers n. 144, Serie Economia e Impresa, 36, marzo 2004

Giannetti M., (2000) *Movimenti di Capitale Finanziari e Produttivi*, collana, Università degli Studi di Siena, Dipartimento di Economia Politica

Glickman, N. and D. Woodward (1988), "The Location of Foreign Direct Investment in the US: Patterns and Determinants", *International Regional Science Review*, No. 11, pp. 137-54.

Hanson, G.H. (2001), *Should countries promote foreign direct investment?*, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), G-24 Discussion Paper Series, n. 9, February

Harris, C.D. (1954), *The Market as a factor in the localization of industry in the U.S.*, in "Annals of the Association of American Geographers", Vol. 44, pp. 315-348; ripubblicato in J. Blunden, C. Brook, G. Edge e A. Hay (a cura di), *Regional analysis and development*, Harper and Row, 1973, pp. 141-154

Head K., J. Ries and D. Swenson (1994), "The Attraction of Foreign Manufacturing Investments: Investment Promotion and Agglomeration Economies", NBER, Working Paper n. 4878.

Head K., J. Ries and D. Swenson (1995), "Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Plants", *Journal of international economics*, 38, p. 223-247.

Helpman, E. (1984), *Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, in "Journal of Political Economy", vol. 92, pp. 451-71.

Helpman, E. (1985), *Multinational Corporations and Trade Structure*, in "Review of Economic Studies", vol. 52, pp. 442-58.

Henderson, Dennis R., Charles R Handy and Steven A. Nef. 1996. "Globalization of the Processed Food Market". Herndon, VA. USA: Food and Consumers Economic Division, Economic Research Service, USDA

Henke R. Antimiani A., (2004), *Il Commercio Con L'estero Dei Prodotti Agroalimentari*, INEA

- Hesmati A. (2006), *Measurement of a Multidimensional Index of Globalization*, Global Economy Journal, Volume 6, Issue 2, Article 1.
- Hill, Stephen & Max Munday 1992. *The UK regional distribution of foreign direct investment: Analysis and determinants*. *Regional Studies*, 26 (6): 535-44.
- Hill, Stephen & Max Munday. 1991. The determinants of inward investment: Welsh analysis. *Applied Economics*, 23 (1 1): 1761-69.
- Hirschman, A. O. (1945), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, University of California Pr
- Hirschman, A.O. (1959), *The strategy of economic development*, Yale Studies in Economics, Vol. 10, New Haven, Yale University
- Hood, Neil & Stephen Young. 1983. *Multinationals investment strategies in the British Isles*. London: HMSO.
- Horstmann, I. J. and J. R. Markusen (1987), 'Strategic Investments and the Development of Multinationals', *International Economic Review*, Vol. 28, pp. 109-121.
- Horstmann, I. J. and Markusen, J. R., 1992. *Endogenous Market Structure in International Trade*. *Journal of International Economics* 32, pp. 109-129.
- Hughes, Kirsty & Christine Oughton. 1992. Foreign and domestic multinational presence in the UK. *Applied Economics*, 24 (7): 745-49.
- Hymer S.H. (1960), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Ph.D. Dissertation, MIT Press, Cambridge.
- IL SOLE 24 ORE, numm. del 20 Febbraio 2003, 28 Febbraio 2003.
- ILO, International Labour Organization, <<<http://www.ilo.org>>>.
- Imbriani, C. e F. Reganati (1997), *Spillovers internazionali di efficienza nel settore manifatturiero italiano*, in "Economia internazionale", Vol. 50, n. 4, novembre, pp. 583-595
- IMF (2003), Country Report, num. 03/12, January 2003.
- IMF, International monetary fund (1993), Balance of Payments Manual, Fifth edition, Washington D.C.
- INEA, 2004 - 2005, Rapporto Sullo Stato Dell'agricoltura Italiana, Ministero delle politiche agricole e forestali
- INSSE, Institutul national de statistica, <<<http://www.insse.ro>>>.
- Isard, W. (1956), *Location and space economy*, Cambridge, MA, MIT Press
- Isard, W. (1960), *Methods of regional analysis: an introduction to regional sciences*, Cambridge, MA, MIT Press
- Ishaq M. (1999), *Foreign Direct Investment in Ukraine Since Transition*, in "Communist and Post-Communist Studies", 32:1, pp. 91-104.

Istat (2007), "Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anni 2003-2004", *Statistiche in breve*, febbraio. www.istat.it

Istituto Guglielmo Tagliacarne, giugno 2006, *La dotazione delle infrastrutture nelle Province Italiane*; Unioncamere

Istituto Commercio Estero (ICE), Rapporti ICE 2001-2002-2003-2004-2005-2006, L'Italia nell'economia internazionale, 2006 - <http://www.ice.it>

ITC, International Trade Centre, <<[http:// www.intracen.org](http://www.intracen.org)>>.

Kindleberger C.P. (1969), *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Yale University Press, New Haven.

Kobrin, Stephen J. 1978. *When does political instability result in increased investment risk?* *Columbia Journal of World Business*, 13 (1): 113-23.

Koehlin, Timothy. 1992. *The determinants of the location of USA direct investment.* *International Review of Applied Economics*, 6 (2): 203-15.

Kokko, A. (1994), *Technology, Market Characteristics, and Spillovers*, in "Journal of Development Economics", Vol. 43, pp. 279-293

Kokko, A., R. Tansini e M. Zejan (1996), *Local technological capability and spillovers from FDI in the Uruguayan manufacturing sector*, in "Journal of Development Studies", Vol. 34, pp. 602-611

Kolstad C.D., Xiang Y. (1998), *Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?*, Department of Economics, University of California, Santa Barbara.

Krugman, P., M. Fujita e A.J. Venables (1999), *The spatial economy. Cities, regions, and international trade*, Cambridge, MA, The MIT Press

Lecraw D.J. (1991), *Factors Influencing Foreign Direct Investments by TNCs in Host Developing Countries: a Preliminary Report*, in Buckley P.J., Clegg J. (a cura di) 1991.

Lipsey, R. E. (2000), *Interpreting Developed Countries' Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper, n. 7810.

Lipsey, R. E. (2001), *Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data*, NBER Working Paper, n. 8665.

Lipsey, R. E. (2002), *Home and Host Country Effects of FDI*, NBER Working Paper, n. 9293.

Little, Jane S 1980. *Foreign direct investment in the United States: Recent locational choices of foreign manufacturers.* *New England Economic Review*, 6 (6): 5-19.

Little, Jane Sneddon, "Locational Decisions of Foreign Direct Investors in the United States," *New England Economic Review* (July/Aug. 1978), 43-63.

Lloyd, P.E. e P. Dicken (1972), *Location in space: a theoretical approach to economic geography*, Harper & Row

- Luger, Michael I. & Sudhir Shetty. 1985. *Determinants of foreign plant start-ups in the United States: Lesson for policymakers in the southeast*. Vanderbilt Journal of Transnational Law, 18 (2): 223-45.
- Lundvall, Bengt A. 1992. *National system of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter.
- Lunn, John. 1980. Determinants of US direct investment in the EEC: Further evidence. *European Economic Review*, 13 (1): 391-93.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M., Banker D., Chambers W., Dimitri C., Key N., Nelson K., Southard L., 2004, *Contracts, Markets, and Prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*, Agricultural Economic Report Number 837, United States Department of Agriculture.
- Mariotti S., Piscitello L. (1997), *Foreign Direct Investment in CEECs and the Italian Experience*, in BALDONE S., SDOGATI F. (a cura di), 1997.
- Mariotti, S. e M. Mutinelli (2001), *L'internazionalizzazione produttiva dei distretti: il caso dell'industria meccanica*, in ICE, *L'Italia nell'economia internazionale: Rapporto2000-2001*, Roma.
- Mariotti, S. e L. Piscitello (1994), *Le determinanti dei differenziali di attrazione degli investimenti diretti esteri in Italia*, in "l'Industria", vol. 15, n. 2.
- Mariotti, S. e M. Mutinelli (2002), *L'internazionalizzazione della produzione: un confronto tra Italia e principali Paesi industrializzati*, in G. Galli e L. Paganetto (a cura di), *La competitività dell'Italia: ricerca del Centro Studi Confindustria, Vol. II Le imprese*, Milano, Il Sole 24ORE, pp. 239-274
- Mariotti, S. e M. Mutinelli (2003), *Italia multinazionale 2003. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Roma, ICE.
- Mariotti, S., M. Mutinelli e L. Piscitello (2004), *L'internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali. Un'analisi degli ostacoli e dei fattori abilitanti*, lavoro presentato alla XXV Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Novara.
- Markusen, J. R. (1995), *The Boundaries of Multinational Firms and the Theory of International Trade*, in "Journal of Economic Perspectives", vol. 53, pp. 189-204.
- Markusen, J. R. e A. J. Venables (1998), *Multinational Firms and the New Trade Theory*, in "Journal of International Economics", vol. 46, pp. 183-203.
- Markusen, J. R. e K. Maskus (2001), *General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence*, NBER Working Paper, n. 8334.
- Markusen, James (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade* (Cambridge, MA: MIT Press).
- Meyer K. (1998), *Direct Investment in Economies in Transition*, First Edition, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Mikalak W. (1992), *Foreign Direct Investment and Joint Ventures in East-Central Europe: a Geographical Perspective*, in "Environment and Planning", 25:11, pp.1573-82.

Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, 2004, RAPPORTO DI METÀ LEGISLATURA 11 GIUGNO 2001 - 30 APRILE 2004, LA RIVOLUZIONE CONSERVATRICE DELLA QUALITÀ - Il Sistema Agroalimentare Come Motore Di Sviluppo

Molteni L. (1993) "L'analisi multivariata nelle ricerche di marketing", Egea

Moran, T.H. (1999), *Foreign direct investment and development: a reassessment of the evidence and policy implications*, lavoro presentato alla Conferenza "The Role of International Investment in Development, Corporate Responsibilities and OECD Guidelines for Multinational Enterprises", Parigi, 20-21 settembre 1999; pubblicato in OECD Proceedings, *Foreign direct investment, development and corporate responsibility*, Parigi, pp. 41-55

Mundell, R. (1957): "*International Trade and Factor Mobility*", American Economic Review, pp. 321-35.

O'hUallachain, B. and N. Reid (1997), "*Acquisition versus Greenfield Investment: the Location and Growth of Japanese Manufacturers in the United States*", *Regional Studies*, No. 31, pp. 403-416.

OECD (1996), Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third edition, Paris, and OECD (2002), *Sme Outlook 2002*, Paris.

OECD, Organization for economic co-operation and development, <<<http://www.oecd.org>>>.

Owen, Robert F. 1982. *Inter-industry determinants of foreign direct investment*. In A. Rugman, editor, *New theories of multinational enterprise*. London: Croom Helm

Papanastassiou M., Pearce R. (1990), *Host-Country Characteristics and Sourcing Behavior of UK Manufacturing Industry*, Paper Series B, 7:140, Department of Economics, University of Reading.

Pearce D.K., Roley V. (1983), "The reaction of stock prices to unanticipated changes in money: a note", *Journal of finance*, 38, pp.1323-1333

Pearce D.K., Roley V. (1985), "Stock prices and economics news", *Journal of business*, 58, pp.49-67.

Pelegrín, A., 2005, *Foreign Direct Investment in Manufacturing. Do Agglomeration Economies Matter?*, Paper presented to 45th ERSA Congress, Amsterdam.

Porter M.E. (1980), "*Competitive Strategy*", Free Press, Boston

Porter M.E. (1997), "*La strategia competitiva*", seconda edizione, Editrice Compositori

Porter M.E., (1987) "*Il vantaggio competitivo*", Edizioni Comunita

Porter M.E., Montgomery C. (1993), "*Strategia - Il vantaggio competitivo secondo i 'guru' della Harvard Business School*", Il Sole 24ore Libri

Quintieri B. (2006), "*Le misure della competitività nel nuovo contesto internazionale: dai settori alle imprese*"

- Ramazzotti P. e Schiattarella R., (1989), Investimenti diretti ed esportazioni tra mercato ed impresa, in Acocella N. e Schiattarella R. (eds.), (1989), *Teorie dell'internazionalizzazione e realtà italiana*, Liguori Editore, pp. 141-171.
- Ranieri, M. 2004, *Gli investimenti diretti esteri in Romania: il ruolo degli investitori italiani*, Università degli studi di Torino.
- Rolli, V., 'Gli investimenti diretti italiani nei paesi del Mediterraneo: caratteristiche e confronto con altri paesi europei', in Gomel, G., Roccas, M., *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, 2000
- Rugman, Alan M. "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature" *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116, 2, 1980, pp. 365-79.
- Rugman, Alan M. and Alain Verbeke (2004). "A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises," *Journal of International Business Studies*, 35, 1, pp. 3-18.
- Scaperlanda, Anthony & Robert S. Balough. 1983. *Determinants of US direct investment in the EEC*. *European Economic Review*, 21 (3): 381-90
- Schivardi F. and Torrini R. - *Firm size distribution and employment protection legislation in Italy*, by Banca D'Italia (June 2004)
- Siemens-Ambrosetti, *Osservatorio Siemens per migliorare l'attrattività del Sistema Italia: Una risalita in chiaroscuro*, settembre, 2006.
- Siemens-Ambrosetti, *Osservatorio Siemens per migliorare l'attrattività del Sistema Italia*, aprile, 2005.
- Swamidass, Paul M. 1989. *A Comparison of the plant location strategies of foreign and domestic manufacturers in the U.S.* *Journal of International Business Studies*, 21 (2): 301-17.
- Teece D.J., (1986) *Transaction cost economics and the multinational enterprise*, *Journal of economic behavior and organization* n.7, 1986a
- Traù, F. (1999), *La questione dimensionale nell'industria italiana: un quadro complessivo dei nodi strutturali e dei problemi aperti*, in Centro Studi Confindustria e Fondazione Giuseppe Taliercio, *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino, Bologna, pp. 15-60
- UNCTAD (2001-2002-2003-2004-2005-2006) *World Investment Report 2001-2006: Promoting Linkages*. United Nations and Unctad (2002), *World Investment Report*, Geneva.
- UNCTAD, United nations conference on trade and development (2003), *World Investment Report 2003*, Genève.
- Uppenberg, K., E. Riess, *Determinants and Growth Effects of Foreign Direct Investment*, EIB Papers, Vol. 9, n. 1, 2004.
- Urban G. L., Hauser J. R. (1997), "Design e marketing dei nuovi prodotti", Isedi

Utterback J., Abernathy W. (1975), "A Dynamic Model of Process and Product Innovation", *Omega*, 3, 639-656

VAN DE LAAR M. (2000), Models of Foreign Direct Investment Decisions, in University of Maastricht, <<<http://www.fdewb.unimaas.nl>>>.

Velo D., Majocchi A. (a cura di) (2002), *L'Internazionalizzazione delle Piccole e Medie Imprese nell'Europa Centro Orientale*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè Editore, Milano.

Verbeek M. (2006), "Econometria", Zanichelli Editore

Vermeulen P. (2000) "Business fixed investment: evidence of a financial accelerator in Europe", European Central Bank, Working Paper Series No.37, nov 2000

Vernon R. (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in "Quarterly Journal of Economics", 80, pp.190-207.

Vernon R. (1974), *The Location of Economic Activity*, in "Economic Analysis and the Multinational Enterprise", Ed. J.H. Dunning, Allen & Unwin, London, pp.89-114.

Vernon R. (1979), *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, in "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", 4, pp.255-267.

Veugelers, Reinhilde. 1991. *Locational determinants and ranking of host countries: An empirical assessment*. KYKLOS International Review for Social Science, 44 (3): 363-82

Vitali, O. e A. Merlini (1999), *La qualità della vita: metodi e verifiche*, Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica, n.2.

Williamson O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York

Williamson, O.E. (1979), *Transaction-cost economics: the governance of contractual relations*, in "Journal of Law and Economics", Vol. 22, n. 2, October, pp. 233-261

Williamson, O.E. (1981), *The modern corporation: origins, evolution, attributes*, in "The Journal of Economic Literature", Vol. 19, December, pp. 1537-1568

Woodward D. P. (1992), "Locational Determinants of Japanese Manufacturing Start-ups in the United States", *Southern Economic Journal*, Vol. 58, No. 3, pp. 690-708.

WORLD BANK (1995), *The World Bank Report 1995*, Washington D.C. and World Bank (2001) *World Development Report: Building institutions for markets*, World Bank, Washington DC.

Yamawaki, Hideki. 1991. *Locational decisions of Japanese multinational firms in European manufacturing industries*. Ferrara, Italy: Proceedings of the XVIII EARIE Conference