



CENTRO STUDI LUCA D'AGLIANO

Il Mezzogiorno e gli investimenti diretti esteri

Giorgio Barba Navaretti, Roberto Basile, Luigi Benfratello, Davide Castellani

Saggio preparato per il Centro Studi Confindustria
Il lavoro è basato sul rapporto Banca Intesa Sanpaolo 'Il Sud per l'Italia'

29 maggio 2009

Sommario

1. Introduzione e sintesi dei risultati.....	3
<i>Più formazione e flessibilità nel mercato del lavoro.....</i>	<i>9</i>
<i>Abbattere il ‘red tape’</i>	<i>9</i>
<i>La leva fiscale non è particolarmente efficace.....</i>	<i>10</i>
<i>Incentivi.....</i>	<i>10</i>
2. I fatti principali.....	11
3. I fattori che determinano l’attrattività del Mezzogiorno agli investimenti esteri.....	15
<i>Concentrazione geografica degli IDE.....</i>	<i>16</i>
<i>Le determinanti degli investimenti delle multinazionali: stime econometriche</i>	<i>19</i>
<i>Investimenti potenziali, investimenti effettivi e gap di attrazione</i>	<i>25</i>
<i>Perché il sud attrae così poco? Simulazioni</i>	<i>30</i>
<i>Che fare? Implicazioni di politica economica.....</i>	<i>33</i>
4. Conclusioni.....	38
5. APPENDICI.....	40
Bibliografia.....	50

1. Introduzione e sintesi dei risultati

Nel corso del 2008 i flussi di investimenti diretti esteri (IDE) globali sono calati del 15% e i dati preliminari per il primo trimestre del 2009 ne indicano un'ulteriore contrazione. Questa dinamica è particolarmente grave per le aree più arretrate, dove l'afflusso di capitali di lungo periodo dall'estero può avere un effetto importante nell'accelerare la crescita del prodotto interno lordo. L'evidenza empirica, sia per l'Italia che per tutti i paesi occidentali, rileva come le attività internazionali siano fortemente correlate alla produttività e alla crescita delle imprese. A prescindere dalla direzione della relazione di causa - difficile da identificare - le aziende che esportano, investono all'estero o sono possedute da investitori stranieri risultano in media più efficienti delle altre.

Questo saggio si propone di analizzare la dinamica degli investimenti diretti esteri in entrata nel Mezzogiorno italiano. Sebbene tali flussi abbiano registrato una contrazione a partire dalla fine del 2008, questo lavoro adotta una prospettiva di lungo periodo: ossia esamina la dinamica degli investimenti in entrata fino alla fine del 2007, al fine di isolare i fattori strutturali che determinano l'attrattività della regione.

La crisi finanziaria e la recessione che ne consegue rendono ancora più difficili le prospettive di rafforzamento della presenza di investitori stranieri sul nostro territorio. D'altra parte, l'Italia è entrata in recessione con gravi problemi strutturali che ne hanno minato la crescita nel corso dell'ultimo decennio. La domanda di riforme strutturali non è diminuita, anzi è ancora maggiore oggi: l'uscita dalla crisi comporterà una riduzione o perlomeno un ulteriore ritardo negli investimenti in capitale fisico e umano. La gravità della situazione odierna necessita un intervento rapido e incisivo sui fattori strutturali che minano la crescita della produttività. Questo saggio ha l'obiettivo di identificare i principali nodi strutturali che influenzano la capacità attrattiva del nostro paese e in particolare del Mezzogiorno.

I flussi di investimenti diretti esteri osservati sono estremamente bassi se confrontati con altre regioni europee: 2 investimenti per milione di abitanti nel Mezzogiorno tra il

2003 e il 2007 contro 12,3 per il Nord d'Italia e una media del resto dell'Europa Occidentale pari a 19,7. Per i paesi dell'Est Europeo il dato sale addirittura a 36,9 investimenti per milione di abitanti in media. Il risultato non migliora anche facendo un confronto con le altre regioni Obiettivo 1 dell'Europa Occidentale. Infatti, pur escludendo i paesi dell'Est Europeo, che godono di un vantaggio competitivo sul costo del lavoro decisamente più basso della media europea, il gap rimane sostanziale visto che queste regioni attraggono 15,4 nuovi investimenti per milione di abitanti.

L'analisi dei fattori di attrattività viene svolta confrontando il Mezzogiorno con le altre regioni europee. Un'impresa compie le proprie decisioni di investimento considerando le caratteristiche di diverse possibili localizzazioni alternative. Dunque i fattori di attrazione non sono significativi in termini assoluti ma relativamente all'ambito geografico complessivo preso in considerazione dalle imprese. In particolare, cercheremo di capire se e in che misura lo scarso afflusso di investimenti nel Sud Italia sia riconducibile a caratteristiche economiche della regione, a fattori misurabili del *business environment* o ad altri elementi, come la diffusione della criminalità organizzata o l'attitudine imprenditoriale che non sono misurabili con gli strumenti tradizionali dell'economista.

Il dibattito sull'arretratezza economica del Mezzogiorno italiano e sulle misure necessarie per eliminare il dualismo del nostro paese è vastissimo e non è obiettivo di questo rapporto darne conto in modo esaustivo. La prospettiva che vogliamo adottare qui, piuttosto, è quella dell'osservatore esterno che cerca di capire se esistono le condizioni di base, i fattori oggettivamente misurabili in un'analisi comparata, che permetterebbero alle imprese di essere competitive in un qualsiasi mercato aperto. La graduale integrazione delle economie nel mercato globale influenza le aziende del Mezzogiorno come qualunque impresa italiana. Per sopravvivere ed essere competitive le imprese del Mezzogiorno hanno bisogno di un terreno di gioco e vantaggi competitivi equivalenti a quelli di imprese che operano in qualunque altra regione europea o del globo. Allo stesso modo le imprese estere, per le proprie decisioni di investimento, confronteranno il Sud d'Italia con molte altre regioni alternative dentro e fuori l'Unione Europea.

E' evidente che ogni contesto economico ha caratteristiche particolari che ne possono esaltare o minare la competitività. Le piaghe del Mezzogiorno sono ben note, a cominciare dalla diffusione della criminalità organizzata, fino all'inefficienza dell'amministrazione pubblica. Detto questo, le imprese, nazionali o straniere che siano, investono e crescono se esistono comunque delle condizioni di base che sono almeno vicine ai parametri medi delle altre regioni europee dove operano le imprese concorrenti o che le imprese scelgono per localizzare le proprie attività.

Il rapporto, dunque, analizza i flussi di nuovi investimenti tra il 2003 e la fine del 2007 in tutte le regioni europee. Ma qual è la ragione della scarsa attrattività del Sud Italia nel contesto europeo? Se teniamo conto delle caratteristiche economiche regionali (ad esempio la dimensione del mercato o il costo del lavoro della regione), e delle caratteristiche - generalmente nazionali - del *business environment* (sistema fiscale, grado di burocrazia ecc.), tutti fattori osservabili e che concorrono a determinare le decisioni di localizzazione delle imprese, il Mezzogiorno attrae più o meno di quanto dovrebbe? Ovviamente rispondere a questa domanda è essenziale per capire quali leve di politica economica sia possibile utilizzare per aumentare l'internazionalizzazione della regione.

Il saggio svolge un'analisi econometrica che permette di stimare il potenziale di attrazione teorico di ogni regione, ossia la sua capacità attrattiva date le sue caratteristiche oggettive, come ad esempio la dimensione del mercato o il costo del lavoro. Da quest'analisi emerge un potenziale di attrazione molto basso per il Mezzogiorno: circa 3,7 nuovi investimenti per milione di abitanti contro 7,9 per il Nord d'Italia e 14,3 per le altre regioni dell'Europa Occidentale a Obiettivo 1. Dunque la scarsa attrattività del Mezzogiorno deriva dalle caratteristiche oggettive della regione e dai fattori standard che determinano globalmente la geografia delle scelte economiche delle imprese. I fattori non misurabili, messi in evidenza da molti autori, come ad esempio la cultura d'impresa o la criminalità organizzata, ci forniscono un'ulteriore spiegazione sul perché le regioni meridionali attraggano al di sotto del loro - già basso - potenziale, pur non essendo la ragione fondamentale della bassa attrattività degli investimenti esteri.

Per capire quali siano i fattori principali che deprimono il potenziale di attrazione del Mezzogiorno, svolgiamo un esercizio di simulazione molto semplice. Proviamo a vedere di quanto aumenterebbero le potenzialità del Sud Italia se portassimo - una alla volta - le sue caratteristiche, pari a quelle della media delle regioni Irlandesi (considerando quelle dell'Italia per le variabili di *business environment*). L'Irlanda, a seguito del suo ingresso nell'Unione Europea, ha vissuto un periodo di crescita spettacolare proprio grazie ai consistenti afflussi di investimenti diretti esteri. Per questo è stata considerata il campione dell'attrattività in Europa e, pur essendo stata colpita più duramente di altri dalla crisi, rimane comunque un buon *benchmark* per spiegare le dinamiche di attrattività in senso lato.

I fattori con maggiore impatto che emergono dall'analisi sono: l'abbattimento del numero di procedure necessarie per rendere valido un contratto contestato (+ 256,25%); l'aumento del reddito pro-capite (+ 195,85%); l'abbattimento del numero di procedure necessarie a iniziare un'attività (+ 76,65%); l'aumento dell'educazione terziaria (+ 59,1%).

Si noti come, a parte il reddito pro-capite, molte delle misure più efficaci riguardino caratteristiche che il Mezzogiorno condivide con il resto del paese e che spiegano anche la bassa attrattività dell'Italia nel suo complesso. La difficoltà a risolvere una controversia contrattuale o il numero di procedure necessarie ad aprire un'azienda, sono problemi di rilievo nazionale, che vengono accentuati dalla minore efficienza della burocrazia meridionale. Per esempio, la percentuale di popolazione con un livello di educazione terziaria è equivalente al Sud e al Nord Italia, benché risulti nota la qualità inferiore del sistema scolastico e universitario del Mezzogiorno (elemento non catturato dai nostri dati). D'altra parte, se il Nord Italia dispone di altri fattori di attrazione che in parte compensano queste condizioni di svantaggio generale, così non è per il Mezzogiorno. L'impatto negativo del debole *business environment* è dunque più forte qui che nel resto del paese. Dal punto di vista delle variabili misurabili, il fattore che nettamente distingue il Sud dal resto del paese è il livello di reddito pro capite. Se questo fosse portato al livello del Nord, gli investimenti potenziali aumenterebbero del 307 %. Si tratterebbe quasi di un raddoppio del Pil pro-capite, un obiettivo difficile da raggiungere in tempi relativamente ridotti anche nelle ipotesi di convergenza più rosee.

Un altro fattore che nelle stime risulta particolarmente significativo è il costo del lavoro, elemento molto importante, dato il dibattito in corso sull'opportunità di differenziare il costo del lavoro nelle regioni italiane. Questa è la variabile con il coefficiente maggiore in termini assoluti e che mostra l'elasticità più grande rispetto al numero di nuovi investimenti. Nelle nostre stime una riduzione del 10% del costo medio del lavoro nelle regioni meridionali determina una crescita nel numero degli investimenti potenziali pari al 27%.

Altre misure che spesso vengono suggerite per compensare lo svantaggio del Mezzogiorno, come la riduzione della tassazione, avrebbero invece un'efficacia limitata nell'aumentare gli investimenti potenziali, al permanere degli altri fattori inibitori. Se si riducesse la tassazione al livello dell'Irlanda, gli investimenti potenziali aumenterebbero solo del 24,89%. Leggermente più efficace risulta invece la riduzione della tassazione del lavoro (+ 45,18%).

Per comprendere ancora meglio quanto i fattori burocratici siano più inibenti di quelli fiscali, proviamo a fare l'esercizio opposto, ossia portare - una alla volta - le caratteristiche dell'Irlanda a valori simili a quelle del Sud Italia. L'aumento del numero di procedure necessarie per risolvere le controverse contrattuali riduce gli investimenti pro capite per milione di abitante da 102,16 a 28,70 (- 71,23%); l'incremento delle tasse sui profitti li riduce a 81,8 per milione di abitante (- 19,93%). La leva fiscale è dunque poco efficace se permangono gli altri fattori che inibiscono gli investimenti e risulta comunque meno incisiva della riduzione del '*red tape*' burocratico. Se provassimo, a parità di altre condizioni, a portare simultaneamente la tassazione del Mezzogiorno al livello di quella Irlandese (basso) e quella irlandese al livello di quella italiana (alto), gli investimenti per milione di abitante sarebbero comunque 20 volte inferiori nel mezzogiorno rispetto al numero potenziale di investimenti in Irlanda.

La scarsa elasticità stimata della leva fiscale induce a pensare che l'efficacia degli incentivi finanziari sia bassa. Considerando l'unico strumento dedicato all'attrazione degli investimenti - i contratti di localizzazione - notiamo che pochissimi dei nuovi investimenti effettuati nel Mezzogiorno ne hanno beneficiato. Nel periodo in cui il

programma è stato attivo (2003-2006) sono stati in tutto approvati 11 investimenti, di cui solo 7 *greenfield*. Di questi, solo 5 sono presenti nel nostro data base. Questo significa che su 41 nuovi investimenti rilevati dai nostri dati tra il 2003 e il 2007, solo 5 hanno beneficiato dei contratti di localizzazione. Certo, le altre iniziative potrebbero avere avuto accesso a strumenti di agevolazione alternativi, mentre alla scarsa diffusione dei contratti di localizzazione hanno anche contribuito i problemi burocratici e amministrativi relativi all'implementazione della legge. E' comunque indicativo, anche data l'entità degli incentivi, che la grandissima maggioranza dei nuovi investimenti sia stata fatta senza ricorrere al principale strumento di agevolazione disponibile.

In sintesi, sulla base dell'evidenza disponibile emerge come la scarsa performance internazionale del sistema produttivo meridionale sia riconducibile a elementi misurabili, su cui è possibile intervenire attraverso strumenti standard di politica economica o di riforma istituzionale. Ovviamente esistono anche fattori non facilmente osservabili che ostacolano l'attività d'impresa nel Mezzogiorno, ma questi fattori spiegano solo in parte la minore propensione delle imprese a esportare o la minore capacità di attrattiva degli investimenti diretti esteri. L'analisi svolta in questo saggio giunge sia a conclusioni per certi versi ovvie sia ad altre meno immediate, ma che possono essere utili per tracciare un'agenda futura di politica economica a favore dell'internazionalizzazione del Mezzogiorno. Alcuni degli interventi suggeriti sono di portata nazionale e non solo specifici per il Sud Italia. Gli stessi fattori che ostacolano la competitività internazionale del paese, come ad esempio lo scarso grado di diffusione dell'educazione terziaria o il peso della burocrazia, vengono amplificati nelle regioni Meridionali, a causa di una maggiore inefficienza delle istituzioni e delle minori opportunità di compensazione offerte dal territorio.

Sulla base di questi risultati, il saggio evidenzia alcune principali linee di intervento per migliorare l'attrattività del Mezzogiorno

Più formazione e flessibilità nel mercato del lavoro

La prima conclusione piuttosto ovvia è la necessità da un lato di aumentare la disponibilità di capitale umano e di lavoratori con una buona educazione terziaria e dall'altro di aumentare la flessibilità del mercato del lavoro. Per quanto riguarda il capitale umano, il Mezzogiorno condivide con il resto del paese indici di scolarità terziaria molto più bassi della media europea. Inoltre, ai bassi indici quantitativi, si aggiunge qui una minore qualità del sistema scolastico. Questo fattore è importante in quanto l'internazionalizzazione articolata delle imprese richiede personale qualificato. La presenza di capitale umano è una determinante fondamentale dell'attrattività delle regioni europee agli IDE in entrata. Soprattutto investimenti con un forte valore aggiunto, in attività *high tech* o con funzioni di *headquarter*, sono attratti da una forte disponibilità locale di personale qualificato.

A questo fattore si aggiunge ovviamente il costo del lavoro. Le imprese meridionali devono in media fronteggiare un *business environment* con costi di produzione più elevati (infrastruttura, efficacia delle istituzioni ecc.) e un mercato più ristretto rispetto a quello del Nord Italia (il PIL pro-capite e il valore aggiunto complessivo sono circa la metà), a fronte di un costo del lavoro solo del 10% inferiore. Questi elementi, combinati alla scarsa disponibilità di personale qualificato, scoraggiano nuovi investimenti. L'introduzione di elementi di flessibilità a livello aziendale nelle procedure di contrattazione dei salari, come previsto dal nuovo contratto di lavoro, è ovviamente un passo importante per migliorare la competitività internazionale del sistema produttivo meridionale. Allo stesso tempo, la riduzione del cuneo fiscale sui salari permetterebbe di abbassare il costo del lavoro riducendo in parte l'impatto sul potere d'acquisto dei lavoratori.

Abbatte il 'red tape'

I costi legati alle procedure burocratiche e al sistema giuridico istituzionale hanno un effetto drammatico sulla competitività delle imprese, rappresentando uno dei fattori principali di disincentivo per i nuovi investimenti. Questi costi sono soprattutto importanti per quanto riguarda la risoluzione dei contratti e la certezza normativa. Ancora una volta questo è un problema nazionale del nostro paese, ma nel Mezzogiorno

ha effetti amplificati, sia per la maggiore inefficienza delle istituzioni, sia per il fatto che il territorio locale offre meno opportunità di compensazione. I tempi infiniti necessari a risolvere una controversia contrattuale scoraggiano il piccolo imprenditore che deve fare nuovi investimenti o ampliare il campo delle relazioni contrattuali per rafforzare la propria presenza sui mercati esteri. Inoltre, allontanano imprese straniere abituate a operare in contesti dove il rapporto con la burocrazia e il sistema giudiziario è meno oneroso.

Intervenire dunque in questi settori è essenziale per migliorare la competitività internazionale del Mezzogiorno. La riforma della pubblica amministrazione e del sistema giudiziario sono sicuramente passi importanti in questa direzione, così come definire percorsi semplificati e di sportello unico per i nuovi investitori.

La leva fiscale non è particolarmente efficace

La leva fiscale, soprattutto un regime differenziato di tassazione dei profitti, non risulta essere uno strumento particolarmente efficace per la competitività del Mezzogiorno e per migliorare l'attrattività agli investimenti esteri. Il confronto tra Mezzogiorno e Irlanda svolto nel rapporto, mette chiaramente in evidenza come abbassare le imposte sui profitti abbia un impatto limitato se non vengono affrontate le altre condizioni di base che minano l'attrattività di un territorio. L'abbassamento degli oneri fiscali sul lavoro potrebbe essere più efficace soprattutto nell'ottica di aumentare la possibilità di differenziare il costo del lavoro nelle regioni italiane. D'altra parte, questa è un'altra area su cui la politica economica deve intervenire a livello nazionale, mentre sarebbe più adeguato utilizzare la riforma delle procedure contrattuali per introdurre una maggiore flessibilità nella definizione del costo del lavoro a livello territoriale.

Incentivi

Anche i diversi strumenti di incentivazione finanziaria hanno un impatto limitato nell'attrazione degli investimenti. Gli strumenti ad hoc per promuovere gli investimenti, ossia i contratti di localizzazione, hanno avuto un utilizzo ridotto, tra l'altro per seri problemi di implementazione del programma. Da questo punto di vista è molto più

efficace utilizzare le risorse per risolvere direttamente i problemi strutturali dell'economia meridionale, piuttosto che utilizzarle per programmi di incentivazione. Ridurre ad esempio le procedure burocratiche che le multinazionali devono fronteggiare per iniziare la loro attività è sicuramente una misura relativamente poco costosa e molto efficace.

Il resto del lavoro è organizzato in tre parti: (i) una descrizione del grado di internazionalizzazione dell'economia meridionale in confronto all'Italia centro settentrionale e ad altre regioni europee; (ii) un'analisi del potenziale di attrazione degli investimenti esteri delle regioni del Mezzogiorno; (iii) una breve sezione di conclusioni.

2. I fatti principali

In questa sezione introduciamo alcune statistiche preliminari che danno un'idea del grado di internazionalizzazione del sistema produttivo del Mezzogiorno, sia per quanto riguarda le attività internazionali delle imprese meridionali che per la presenza degli investitori stranieri.

Dalla Tabella 1 emerge chiaramente il gap in termini di internazionalizzazione del Sud rispetto al Centro-Nord dell'Italia. Qualunque indicatore si utilizzi, si nota che il mercato è meno aperto agli scambi internazionali: la quota di esportazioni sul PIL è di 18 punti percentuali maggiore al Centro Nord, mentre quella delle importazioni è superiore di ben 15 punti. Inoltre, nel Centro-Nord si concentra il 97% degli addetti che lavorano nelle multinazionali italiane, ossia in aziende nazionali con investimenti diretti all'estero. Per quanto riguarda gli investimenti esteri in Italia, il 94% degli addetti che lavorano in filiali di multinazionali estere sono localizzati nel Centro-Nord. L'arretratezza del Mezzogiorno per quanto concerne gli investimenti esteri, sia attivi che passivi, non è il riflesso della dimensione relativa delle economie nelle due zone del paese. Gli addetti nelle filiali estere delle multinazionali sul totale degli occupati delle regioni è pari allo 0,9% nel Sud contro il 4,1% nel Nord. Un altro indice della maggiore internazionalizzazione relativa del Nord è il rapporto tra la quota regionale del numero

di imprese straniere in Italia e la quota regionale del PIL: 1,24 al Centro-Nord e 0,18 al Sud.

Tabella 1 - Quota di esportazioni sul PIL

	Centro-Nord	Sud	Italia
Importazioni su PIL (*)	31%	16%	28%
Esportazioni su PIL (*)	31%	13%	27%
Stock FDI Inward: Fatturato/PIL (**)	39%	5%	31%
Stock FDI Inward: Addetti / Occupati (***)	4.1%	0.9%	3.8%
Stock FDI Inward : [n. imprese estere regione / n. imprese estere Italia] / [PIL regione/PIL Italia] (**)	1.24	0.18	n.d.
Stock FDI Outward: Addetti / Occupati (***)	6.0%	0.4%	4.5%
Stock FDI Outward: [n. imprese regione / n. imprese Italia] / [PIL regione/PIL Italia] (**)	1.26	0.16	n.d.
Distribuzione addetti imprese a capitale straniero con sede in Italia (**)	94%	6%	100%
Distribuzione addetti esteri imprese italiane sulla base della regione della casa madre (**)	97%	3%	100%

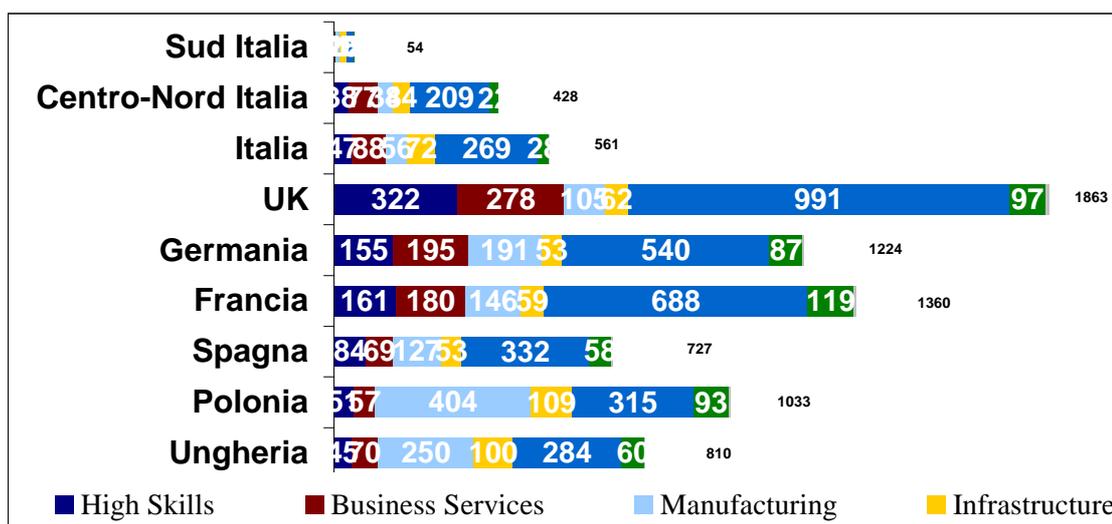
(*) Fonte ISTAT ICE, Dati per il 2007

(**) Fonte Italia Multinazionale /Reprint, Dati al 1.1. 2006

Proviamo ora a confrontare il grado di attrattività agli IDE del Mezzogiorno e delle altre regioni europee (Europa 25), che possono costituire un *benchmark* alternativo nelle decisioni di investimento delle imprese. Per svolgere questo confronto utilizziamo la banca dati Ocomonitor che riporta tutti i nuovi progetti di investimento *greenfield* nel mondo tra il 2003 e la fine del 2007. Questi dati hanno il grande vantaggio di permettere un confronto tra regioni e paesi, anche se hanno il limite di non considerare le acquisizioni di imprese esistenti. Si consideri, inoltre, che questi sono puramente dati di flusso, quindi non abbiamo indicazioni sullo stock preesistente di attività a controllo straniero. D'altra parte un periodo di cinque anni permette di avere indicazioni relativamente stabili e non influenzate da fenomeni congiunturali di breve periodo. Inoltre, i dati vengono trattati a livello di numero di progetti, senza tenere conto della loro dimensione. La banca dati fornisce informazioni sul numero di occupati e il fatturato previsti per ogni nuovo investimento, ma abbiamo considerato queste informazioni non sufficientemente precise e attendibili ai fini della nostra ricerca.

La figura 1a riporta il numero di investimenti totali nel Mezzogiorno e li raffronta al contesto internazionale. La figura 1b la quota di ogni tipo di investimento per area geografica. Come si può notare, il numero di nuovi progetti è estremamente basso, 54, solo il 10% del totale per l'Italia. Del resto questo dato si inserisce in un contesto di debole attrattività per l'insieme del paese. Come si può vedere negli ultimi 5 anni l'Italia ha attratto molti meno investimenti delle altre grandi economie europee ed anche meno di un paese più piccolo come la Spagna. Si noti, inoltre, che un grande numero di progetti si è diretto verso la Polonia, l'Ungheria e altri paesi dell'Est Europeo, attratto da un mix estremamente favorevole di basso costo del lavoro e alta qualificazione della forza lavoro.

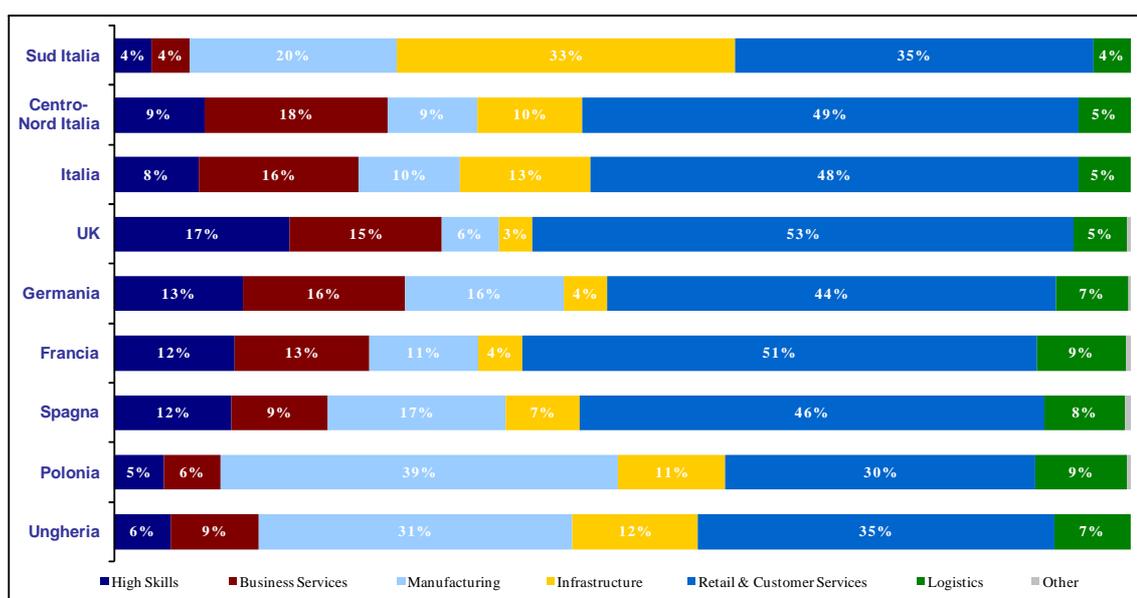
Figura 1a - Numero di investimenti per tipo di investimento



Fonte: OCOMonitor

Il quadro è ancora più preoccupante se consideriamo gli investimenti sulla base della loro tipologia. Classifichiamo i nuovi progetti in 7 diversi gruppi. Gli investimenti che definiamo high skills comprendono funzioni di headquarter e di ricerca e sviluppo (R&D). Riteniamo che queste siano le operazioni che permettono una maggiore creazione di valore aggiunto e diffusione di conoscenze tecnologiche. Allo stesso tempo gli investimenti nel manifatturiero permettono di assorbire una quota considerevole di mano d'opera e anche, in molti casi, di determinare ricadute tecnologiche. Più strettamente orientati al mercato dei consumatori finali sono invece gli investimenti in logistica e distribuzione, mentre l'infrastruttura genera progetti di sviluppo del territorio. In questa categoria sono inclusi anche i progetti turistici.

Figura 1b - Numero di investimenti per tipo di investimento



Fonte: OCOMonitor

Si noti che nel Sud Italia gli investimenti *high skill* sono praticamente inesistenti, mentre per il manifatturiero si osserva una quota maggiore che nel resto del paese. Importanti sono gli investimenti in infrastruttura, soprattutto turistica e di servizi ai consumatori o grande distribuzione.

Si noti dalle figure 1a e 1b come gli investimenti *high skills* tendano ad andare verso i grandi paesi europei (UK, Germania e Francia), mentre il manifatturiero vada

soprattutto nelle regioni a basso costo del lavoro dell'est europeo. Il rischio è che il Mezzogiorno sia scarsamente attrattivo per entrambi i tipi di investimento. Il problema dell'attrattività, dunque, non riguarda solo l'acquisizione di un numero maggiore di investimenti, ma anche come intercettare quegli investimenti che possono avere maggiori ricadute positive sull'economia locale. Questo sarà l'oggetto di analisi della prossima sezione.

3. I fattori che determinano l'attrattività del Mezzogiorno agli investimenti esteri

In questa sezione cercheremo di capire se e in che misura lo scarso afflusso di investimenti nel Sud Italia sia riconducibile a caratteristiche economiche della regione, a fattori misurabili del *business environment* o ad altri elementi, come la diffusione della criminalità organizzata o l'attitudine verso il business, che non sono misurabili con gli strumenti tradizionali dell'economista.

Diversi studi come D'Antonio, Scarlato e Zezza, (1995), Basile (2001 e 2004), Daniele (2005) Daniele e Marani (2008) Santangelo (2004), Basile e Giunta (2005), hanno contribuito all'analisi dei fattori che ostacolano la capacità delle regioni meridionali di attrarre più investimenti dall'estero. Questi lavori hanno messo in evidenza come gli scarsi flussi di Ide possano in gran parte essere spiegabili in termini di variabili misurabili, come il livello della domanda finale, lo sviluppo delle infrastrutture o il costo del lavoro. Hanno anche messo in evidenza quanto fattori legati al contesto socio/istituzionale, dalla qualità della burocrazia agli elevati tassi di criminalità, abbiano anche un ruolo importante nello scoraggiare gli investitori stranieri. A differenza di questi lavori, qui intendiamo però comparare l'attrattività del Mezzogiorno a quella di altre regioni europee, in linea con quanto fatto per l'Italia nel suo complesso da uno studio precedente di Basile, Benfratello e Castellani (2005) e riprendendo i risultati di Barba Navaretti, Basile, Benfratello e Castellani (2008). L'analisi svolta qui utilizza un nuovo data set descritto in appendice 2, che riporta tutti i nuovi progetti di investimento tra il 2003 ed oggi. Questa sezione si articola come segue. Discutiamo in primo luogo i trend europei di concentrazione geografica degli investimenti. In seguito sviluppiamo

un'analisi econometrica delle determinanti dei flussi di investimento, in modo da isolare le variabili che più influenzano la decisione delle imprese sull'allocazione internazionale dei propri capitali. Sulla base dell'analisi econometrica stimiamo in seguito il potenziale di attrattività di ogni regione, ossia quanti investimenti dovrebbe avere date le proprie caratteristiche istituzionali ed economiche, e lo confrontiamo con gli investimenti effettivamente attratti. In questo modo è possibile calcolare il *gap* di attrattività di ogni regione rispetto al potenziale. L'ultima parte di questa sezione presenta alcune simulazioni che permettono di capire su quali dei fattori di attrattività del Mezzogiorno sarebbe più efficace agire per rafforzare l'afflusso di investimenti in entrata.

Concentrazione geografica degli IDE

Gli investimenti diretti esteri tendono soprattutto a essere trainati da economie di aggregazione in luoghi geografici relativamente ristretti. La concentrazione di infrastrutture, personale qualificato, servizi alle imprese e di una forte domanda locale ecc. sono fattori essenziali per un'impresa che vuole aprire un'attività in un paese straniero. Ne deriva che in ogni paese europeo gli investimenti delle imprese multinazionali sono molto più concentrati dell'attività economica in senso lato. Per questa ragione riuscire a rafforzare la presenza di investimenti esteri in regioni periferiche come il Mezzogiorno, che non presentano particolari vantaggi competitivi, non è semplice. L'improvviso afflusso di investimenti verso una regione periferica avviene in genere quando c'è una forte rottura strutturale nelle caratteristiche economiche di questo paese, che improvvisamente modifica il suo potenziale di attrattività presentando condizioni sufficientemente vantaggiose da compensare la sua perifericità. Questo è quanto accaduto all'Irlanda dopo l'ingresso nel mercato europeo o ai paesi dell'Est Europa dopo gli *Europe agreements*, oppure oggi alla Cina.

Questo risultato di forte concentrazione regionale degli FDI emerge molto chiaramente dalla figura 2 che riporta la distribuzione cumulata per regione e la curva di Lorenz per l'occupazione manifatturiera nel suo complesso e per gli investimenti delle imprese multinazionali. La distribuzione degli FDI è decisamente più concentrata. La curva di

Lorenz, ad esempio, suggerisce che nel 25% delle regioni più grandi si concentri il 50% dell'occupazione, ma oltre il 75% di progetti di investimento.

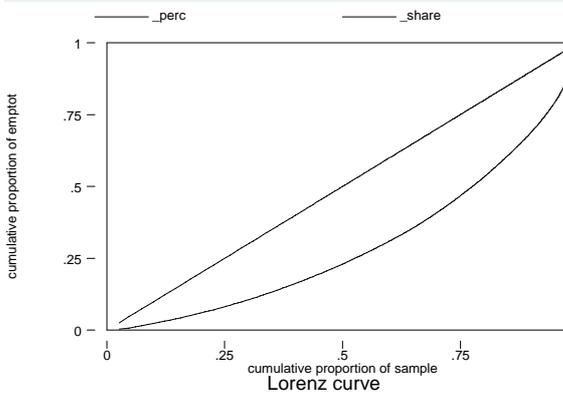
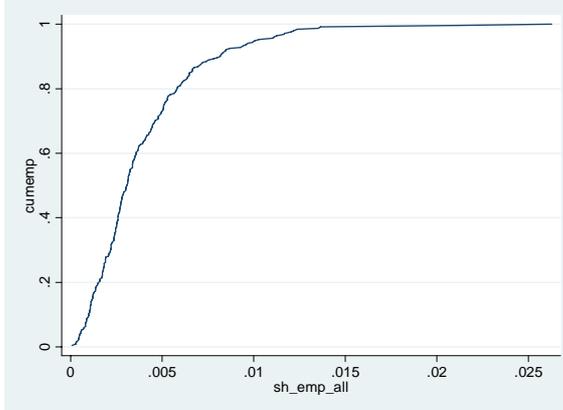
L'indice di Herfindal può essere usato per avere un indicatore sintetico di concentrazione geografica (la concentrazione aumenta al crescere dell'indice). I valori di tale indice per l'occupazione manifatturiera e i progetti di investimento estero sono riportati in tabella 2 per l'aggregato dell'Europa a 25 e per ciascun paese europeo. Nell'aggregato, questo assume in media un valore circa 3 volte superiore se calcolato in termini di progetti di investimento estero, piuttosto che in termini di occupazione. La maggiore concentrazione regionale di FDI si verifica praticamente in ciascun paese europeo, sia in quelli con una forte concentrazione delle attività tipo Francia e Gran Bretagna che in quelli con una maggiore dispersione tipo Germania.

Questo contesto spiega perché gli investimenti in Italia tendano in effetti a concentrarsi soprattutto in Lombardia, Piemonte e Lazio e perché siano così limitati nel Sud Italia.

Per quanto possa essere difficile modificare la distribuzione regionale degli investimenti italiani, gli Ide nel Mezzogiorno sono comunque più bassi che in altre regioni periferiche dell'Unione Europea, sia in valore assoluto, che per milione di abitanti, ossia tenendo conto della dimensione della regione stessa. E' dunque utile cercare di individuare i fattori che deprimono la capacità di attrazione del Mezzogiorno e capire se vi siano margini per migliorarla.

Figura 2 - Concentrazione geografica degli IDE vs. concentrazione dell'attività economica

A) Distribuzione cumulata occupazione manif



B) Distribuzione cumulata occupazione FDI

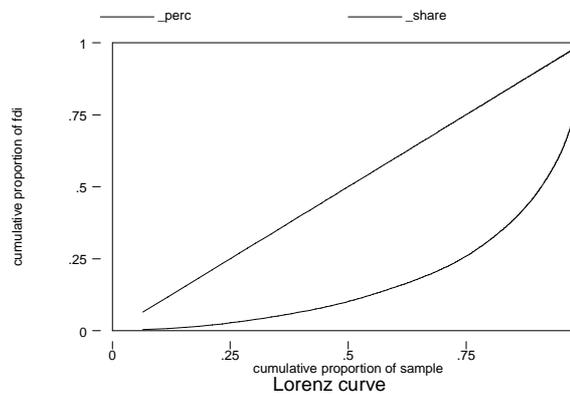
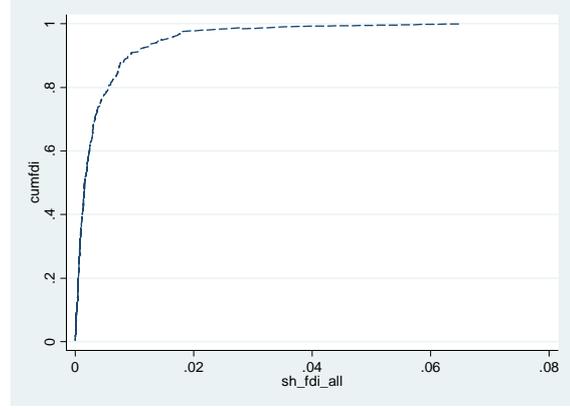


Tabella 2 - Concentrazione regionale di Occupazione manifatturiera ed FDI

	Herfindal Index IDE	Herfindal Index Occupazione Manifatturiera
Aggregato EU 25	.0164501	.0067132
Austria	.2704535	.1501659
Belgio	.1822499	.1150305
Cipro	1	1
Danimarca	1	1
Estonia	1	1
Finlandia	.5519601	.3681116
Francia	.2487088	.0880312
Germania	.0865493	.0330564
Grecia	.3989861	.2004505
Irlanda	.7300798	.6325842
Italia	.2156504	.0871512
Lettonia	1	1
Lituania	1	1
Malta	1	1
Olanda	.2304995	.1282867
Polonia	.1344495	.0823863
Portogallo	.3713643	.2804511
Regno Unito	.1969021	.0367339
Repubblica Ceca	.1995581	.1288711
Romania	.2163696	.1313757
Slovacchia	.26292	.2610451
Slovenia	1	1
Spagna	.2063416	.1114353
Svezia	.2898747	.1573279
Ungheria	.2761889	.1756876

Le determinanti degli investimenti delle multinazionali: stime econometriche

Il primo passo per raggiungere questo obiettivo è stimare un modello econometrico delle determinanti dei nuovi progetti di investimento in tutte le regioni dell'Europa a 25 tra il 2003 e la fine del 2007.

La variabile dipendente è il numero di FDI per milione di abitanti in ciascuna regione nei cinque anni tra il 2003 ed il 2007. Il modello non tiene conto della dimensione degli investimenti, questo sia perché le informazioni su occupazione e fatturato contenuti nella banca dati non sono del tutto affidabili, sia perché in realtà è di nostro interesse

analizzare la singola decisione di investimento indipendentemente dalla dimensione dello stesso. Inoltre, la banca dati utilizzata permette anche di distinguere gli investimenti sulla base dell'attività svolta: funzioni di *headquarter*, ricerca e sviluppo, manifattura, business services, investimenti di tipo commerciale e di infrastruttura/logistica. Come già discusso nella sezione 2, il problema del Mezzogiorno non è solo relativo alla quantità, ma anche alla qualità degli investimenti attratti. E' possibile, dunque, stimare non solo le determinanti degli investimenti in generale, ma anche l'effetto che queste variabili hanno sull'attrazione di attività di tipo diverso ¹. In appendice vengono descritti in dettaglio sia la banca dati che il modello stimato.

Quest'analisi ci permetterà di determinare il potenziale teorico di attrazione di ciascuna regione, ossia quanti investimenti ogni regione potrebbe attrarre, date le sue caratteristiche e dato il comportamento medio delle imprese multinazionali. E, dunque, in un secondo tempo, anche capire su quali variabili possa essere utile e più efficace intervenire per attrarre nuovi investimenti.

Partiamo dalla stima del modello econometrico. La Tavola 3 riporta i coefficienti stimati per le diverse determinanti dell'attrattività, sia per gli investimenti in generale, che per ciascuna delle funzioni specifiche. I coefficienti, sono delle elasticità, ossia misurano la variazione percentuale del numero di investimenti attratti in relazione alla variazione percentuale della variabile considerata².

I risultati sono in linea con le aspettative basate sui modelli teorici. Consideriamo prima la stima degli investimenti totali, ossia la prima colonna di tavola 3. La dimensione del mercato locale, il grado di sviluppo (misurato dal valore aggiunto pro-capite), la quota di popolazione con educazione terziaria, il grado di intensità tecnologica (misurata dagli investimenti in ricerca e sviluppo su valore aggiunto totale) e la disponibilità di

¹ Le stime svolte sono Negative Binomial, e permettono di parametrizzare il valore atteso μ della variabile dipendente (nel nostro caso, il numero di FDI) come funzione di un insieme di regressori. Per garantire la non negatività della media, si impone una specificazione del tipo

$$\mu_i = \exp(\mathbf{x}_i' \boldsymbol{\beta})$$

² essendo le variabili in \mathbf{x} espresse in logaritmi

infrastruttura stradale sono tutti fattori che esercitano un effetto significativo e positivo sugli investimenti in entrata. Al contrario, ovviamente, il costo del lavoro ha un effetto negativo.

Ognuna di queste variabili, poi, influenza in modo marginalmente diverso gli investimenti nelle singole funzioni (anche se i risultati rimangono sorprendentemente stabili), il che ci dice che i meccanismi decisionali non sono sempre gli stessi. Ad esempio, l'educazione terziaria ha un effetto non significativo sugli investimenti in manifattura, mentre grande e significativo su quelli in *headquarter*. Il grado di intensità tecnologica è particolarmente importante per gli investimenti in R&D, mentre non è significativo per quelli nel settore della distribuzione o dei servizi al consumatore.

Controllando per tutte queste caratteristiche, le quali determinano il potenziale di attrazione specifico di ogni regione agli investitori stranieri, quelle italiane in media attraggono significativamente meno del loro potenziale e le regioni del Sud attraggono meno della media delle altre regioni italiane (come si evince dai coefficienti negativi delle *dummy* Italia e Sud). Questo risultato rimane valido per tutte le funzioni di investimento considerate.

Tabella 3 - Determinanti dell'attrattività delle regioni agli investimenti esteri

	tot	Man	hq	Bus	sal	rd	logi
Italy	-0.849*** (0.279)	-1.100*** (0.354)	0.253 (0.679)	0.406 (0.505)	-0.794** (0.335)	-0.483 (0.496)	-1.013** (0.415)
Sud	-0.508 (0.402)	-0.949* (0.535)	-- --	-2.214** (0.955)	-1.022** (0.513)	-- --	-0.970 (0.881)
Densità dell'occupazion e	0.299*** (0.074)						
Occupazione manifatturiera		0.177* (0.090)	0.388 (0.260)	0.299 (0.248)	-0.133 (0.174)	0.243 (0.221)	0.419** (0.195)
Occupazione per funzione			0.218 (0.194)	0.147 (0.202)	0.587*** (0.164)	0.011 (0.171)	0.261 (0.172)
Diversificazion e settoriale	0.775*** (0.255)	1.321*** (0.332)	0.224 (0.524)	-0.437 (0.464)	0.374 (0.304)	1.147** (0.459)	1.497*** (0.378)
Mercato potenziale	-0.383*** (0.147)	0.299 (0.199)	-1.026*** (0.270)	-1.321*** (0.280)	-0.812*** (0.182)	-0.968*** (0.262)	-0.461** (0.222)
Valore aggiunto totale	0.908*** (0.077)	0.631*** (0.096)	1.199*** (0.153)	1.178*** (0.147)	1.171*** (0.094)	0.800*** (0.126)	0.625*** (0.109)
PIL pro capite	1.661*** (0.320)	0.033 (0.380)	0.842 (0.672)	1.336** (0.573)	0.304 (0.336)	1.665*** (0.607)	0.279 (0.435)
Costo medio del lavoro	-2.470*** (0.167)	-1.613*** (0.174)	-1.739*** (0.313)	-2.472*** (0.344)	-2.173*** (0.203)	-1.493*** (0.261)	-1.114*** (0.189)
Tasso di disoccupazione	0.065 (0.110)	0.309** (0.133)	-0.623** (0.253)	-0.201 (0.215)	-0.723*** (0.127)	0.184 (0.204)	-0.015 (0.157)
Educazione terziaria	0.649*** (0.194)	-0.001 (0.229)	2.561*** (0.465)	1.923*** (0.384)	1.314*** (0.242)	0.025 (0.354)	0.121 (0.279)
Spese in Ricerca e sviluppo	0.217** (0.093)	0.211* (0.112)	-0.307 (0.191)	-0.155 (0.178)	0.102 (0.115)	0.423*** (0.156)	0.120 (0.130)
Infrastruttura di trasporto	0.277*** (0.067)	0.231*** (0.082)	0.399*** (0.130)	0.143 (0.121)	0.356*** (0.081)	0.210* (0.110)	0.412*** (0.097)
_cons	-0.807 (1.948)	-2.333 (2.583)	7.350* (4.380)	7.746** (3.840)	7.957*** (2.423)	-0.156 (3.829)	4.377 (2.772)
Lalpha _cons	-0.737*** (0.096)	-0.637*** (0.128)	-0.289 (0.222)	0.150 (0.148)	-0.511*** (0.112)	-0.210 (0.173)	-0.575*** (0.174)
N	252	252	252	252	252	252	252

Note: la variabile dipendente è il numero di progetti di investimento estero per milione di abitanti realizzati in ciascuna regione. Le diverse colonne si riferiscono rispettivamente al numero totale di progetti (tot), a quelli in attività manifatturiera (man), a quelli in attività di headquarter (hq), di servizio alle imprese (bus), di R&S (rd), di commercializzazione e marketing (sal), di logistica (logi). I modelli sono stimati con il metodo della Massima Verosimiglianza usando una distribuzione binomiale negativa. “Occupazione per funzione” è una misura di agglomerazione ‘funzionale’, costruita a partire dalla densità di occupazione nei settori (NACE a due cifre) più vicini alle diverse funzioni considerate negli investimenti esteri $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Le stime indicano che il basso numero di investimenti nel nostro paese sia da attribuire anche a caratteristiche istituzionali (nazionali) che, a parità di caratteristiche regionali osservabili, rendono ogni regione italiana meno attrattiva di regioni con caratteristiche simili collocate in contesti istituzionali diversi³. Per verificare tale ipotesi, riportiamo le stime di un modello (limitatamente al totale degli investimenti) in cui alle variabili che definiscono il potenziale regionale sono state aggiunte esplicitamente alcune misure delle caratteristiche nazionali che definiscono il *business environment*, tratte dalla pubblicazione *Doing Business* della Banca Mondiale (Tabella 4).

Le caratteristiche in questione sono A) le difficoltà *i*) nell’avviare un’impresa; *ii*) nel far valere i diritti sanciti dai contratti (strettamente legata all’efficienza del sistema della giustizia civile) e *iii*) nel licenziamento e B) l’incidenza dell’imposizione fiscale su *iv*) costo del lavoro e *v*) sui profitti. Le singole variabili hanno il segno atteso, ovvero riducono l’attrattività delle regioni sottoposte a maggiori difficoltà/vincoli nell’intraprendere o gestire attività economiche. Si noti però che mentre le variabili di tipo fiscale non sono significative, lo sono e molto quelle relative alla procedure burocratiche, alle risoluzioni dei contratti ed alla facilità di licenziare. Ad esempio, l’efficienza del sistema giudiziario ha un effetto molto significativo: una riduzione del 10% del numero delle procedure necessarie a risolvere una controversia contrattuale determina un aumento del 20% nel numero di investimenti in entrata.

Per capire meglio questi risultati, utilizziamo ora i nostri risultati econometrici per definire il numero di investimenti potenziali che ogni regione è in grado di attrarre e li confrontiamo con gli investimenti effettivi che hanno avuto luogo nel periodo considerato.

³ Per la significatività con segno negativo della variabile dummy Italia

Tabella 4 - Il ruolo delle caratteristiche istituzionali (nazionali)

	Tot
Densità dell'occupazione	0.037 (0.072)
Mercato potenziale	-0.299** (0.137)
Valore aggiunto totale	1.037*** (0.070)
tCosto medio del lavoro	-2.708*** (0.180)
Tasso di disoccupazione	0.510*** (0.116)
Educazione terziaria	0.497*** (0.180)
Spese in ricerca e sviluppo	0.035 (0.082)
Diversificazione settoriale	0.702*** (0.227)
Infrastruttura di trasporto	-0.046 (0.069)
PIL pro capite	2.248*** (0.312)
italy	0.233 (0.358)
sud	-0.933*** (0.355)
Numero di procedure per aprire un'impresa	-0.703*** (0.192)
Numero di procedure per risolvere un contratto	-2.122*** (0.574)
Indice di difficoltà di licenziamento	-0.378*** (0.097)
Tassazione sui profitti	-0.234 (0.235)
Tassazione sul lavoro	-0.260 (0.173)
_cons	5.348** (2.726)
Lalpha	
_cons	-1.191*** (0.105)
N	250

Note: la variabile dipendente è il numero di progetti di investimento estero per milione di abitanti realizzati in ciascuna regione.

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Investimenti potenziali, investimenti effettivi e gap di attrazione

Sulla base dei modelli econometrici presentati nella sezione precedente, è possibile stimare per ogni regione il numero di investimenti esteri potenziali, ottenuto come valore predetto dal modello, e confrontare questa stima con il livello effettivamente osservato per ottenere quindi il *gap* di attrazione.

La tabella 5 riporta il numero di investimenti per milione di abitanti predetto dai modelli per il Sud e per altre aree considerate come *benchmark*. Nelle prime sette colonne della tabella si riportano i risultati, per gli investimenti totali e per le diverse funzioni considerate, del modello in cui il potenziale di attrazione è determinato solo dalle caratteristiche regionali (regressioni di tavola 3), mentre nelle colonne dalla 8 alla 14, si riporta il potenziale ottenuto considerando anche le caratteristiche istituzionali (nazionali) del *business environment* (regressione di tavola 4).

L'Italia ha un potenziale di attrazione valutabile in circa 10 progetti per milione di abitanti, contro i 22,6 della media europea e, se si tiene conto anche delle caratteristiche istituzionali, il potenziale dell'Italia scende addirittura a 6,5 progetti per milione di abitante. Questi numeri fanno dell'Italia il paese meno attrattivo dell'Unione Europea, con un livello di investimenti potenziali pari a circa un quarto di quello dei paesi dell'Est Europa appartenenti all'Unione (38,1) e alla metà dei paesi dell'UE15 (18,8). Addirittura l'Italia risulta meno attrattiva dell'aggregato delle regioni dell'UE15 meno sviluppate (ovvero quelle eleggibili per i Fondi Strutturali dell'Obiettivo 1). Per quanto riguarda il Sud la situazione è ancora peggiore, in quanto le regioni del Mezzogiorno hanno un potenziale di attrazione pari a 4,6 investimenti per abitante, ovvero poco più di un terzo del resto dell'Italia e delle altre regioni dell'Obiettivo 1. Tuttavia questo ritardo è particolarmente marcato negli investimenti in attività di servizio (specie servizi alle imprese e investimenti in attività commerciali), mentre il livello di investimenti che il Sud potrebbe potenzialmente attrarre nella manifattura è in linea con quanto registrato dalle altre regioni dell'Obiettivo 1 nell'EU15.

La tabella 5 riporta in particolare il potenziale di attrazione delle regioni Obiettivo 1 della Spagna, prima della crisi spesso citate come benchmark di confronto rispetto al

Mezzogiorno. Anche qui, come per il caso dell'Irlanda, per quanto queste regioni siano oggi particolarmente esposte alla crisi, rimangono un utilissimo benchmark strutturale per spiegare il gap di attrazione del mezzogiorno. Si noti come l'aggregato di queste regioni abbia un potenziale di attrazione per milione di abitanti che è più che doppio rispetto al Mezzogiorno (11,5 contro 4,6) e come questo vantaggio sia distribuito uniformemente in tutte le regioni considerate, a parte l'Estremadura.

Il confronto tra il potenziale di attrazione determinato dalle sole caratteristiche regionali e il potenziale che invece tiene conto anche dell'effetto delle caratteristiche del *business environment* mette in luce alcune peculiarità dell'Italia. Come detto nella sezione precedente, questo metodo ci permette di affinare il confronto tra le caratteristiche dei diversi paesi considerati e di misurare con più precisione l'impatto delle variabili nazionali sul potenziale d'attrazione. Tale potenziale, infatti, si riduce del 35%, da 10 a 6,5 investimenti per milione di abitante, segnalando, quindi, che le caratteristiche del sistema Paese deprimono ulteriormente l'attrattività potenziale delle regioni Italiane. In un confronto internazionale, le caratteristiche del sistema Paese sembrano penalizzare l'attrattività agli investitori stranieri, oltre che in Italia, soprattutto in Estonia, Paesi Bassi, Slovenia, Grecia, Spagna e Polonia, dove l'attrattività potenziale scende di oltre il 30% se si tiene conto delle caratteristiche del *business environment* nazionale. Viceversa, in molti Paesi il sistema istituzionale contribuisce ad aumentare l'attrattività delle regioni. In particolare, in Danimarca e Irlanda gli investimenti potenziali crescono tra il 200 e 300 % (da 28.4 a 62.3 e da 24.2 a 102.2 rispettivamente), mentre in Ungheria e Belgio aumentano di oltre il 70%. Si noti che le regioni Obiettivo 1 spagnole, anche tenendo conto del contesto istituzionale nazionale, mantengono un vantaggio di attrattività rispetto al Mezzogiorno.

A fronte di un basso potenziale di attrazione degli investimenti, l'Italia e il Sud in particolare registrano un livello di investimenti effettivamente realizzati ancora inferiore, ovvero, come segnalato nella sezione precedente, presentano un gap di attrazione rispetto al loro (pur basso) potenziale. La tabella 6 presenta il numero degli IDE effettivi per funzione, sia in numero assoluto che per milione di abitante. L'Italia attrae un modesto 4,3% degli IDE totali nei 25 paesi considerati, ma con una

distribuzione molto asimmetrica. Le regioni del Nord attraggono il 68% degli investimenti in Italia, seguiti dal Centro con il 23% e dal Sud con solo il 9%. Questo riflette il pattern generale di concentrazione degli IDE discusso in apertura di questa sezione. I paesi comparabili all'Italia per dimensione (UK, Francia, Germania) attraggono un numero molto più alto di IDE. Persino paesi di piccola dimensione, quali Irlanda, Belgio e Olanda hanno un numero di IDE simile all'Italia. Non sorprendentemente, l'Italia appare all'ultimo posto una volta che si standardizzi il numero di IDE per la popolazione. Si noti come anche gli investimenti effettivi siano superiori nelle regioni Obiettivo 1 spagnole rispetto a quelle dell'Italia del Sud.

Tabella 5 - Numero di investimenti potenziali (per milione di abitanti)

Country	Modello "regionale"							Modello con controlli su 'business environment'						
	tot	Man	hq	Bus	sal	rd	logi	tot	man	hq	bus	sal	rd	logi
Eu25	22.6	4.4	1.1	2.9	9.4	1.2	1.7	23.4	4.4	1.1	2.9	9.4	1.3	1.9
West	18.8	2.3	1.3	3.1	9.5	1.3	1.6	19.3	2.2	1.3	2.9	9.3	1.3	1.8
East	38.1	12.9	0.4	2.3	8.7	0.9	2.2	40.6	13.8	0.3	3.0	10.2	1.1	2.4
ob1 (west)	13.6	2.7	0.4	4.6	9.3	0.7	1.0	14.3	2.7	0.6	3.8	8.7	0.8	1.1
It	10.0	1.7	0.1	1.2	4.3	0.6	0.7	6.5	1.2	0.1	0.9	2.7	0.4	0.5
Nord	12.8	1.4	0.2	1.6	5.0	0.7	0.9	7.9	0.8	0.1	1.3	2.7	0.5	0.6
Centro	13.5	1.8	0.1	1.4	5.9	0.7	0.8	8.5	1.1	0.1	1.0	3.6	0.5	0.5
Sud	4.6	2.1	0.0	0.5	2.7	0.3	0.4	3.7	1.8	0.0	0.3	2.2	0.2	0.3
Abruzzo	10.0	3.1	0.0	1.3	5.8	0.6	0.8	4.3	1.4	0.0	0.7	2.6	0.2	0.5
Basilicata	3.4	2.5	0.0	0.3	1.1	0.2	0.3	2.6	1.8	0.0	0.2	0.8	0.1	0.2
Calabria	4.1	2.9	0.0	0.6	2.4	0.2	0.3	3.5	2.8	0.0	0.4	2.1	0.1	0.2
Campania	4.5	1.9	0.0	0.4	2.5	0.4	0.5	4.0	1.8	0.0	0.3	2.2	0.3	0.4
Molise	5.8	3.0	0.0	0.5	2.3	0.3	0.5	3.4	1.8	0.0	0.3	1.4	0.1	0.4
Puglia	5.1	2.2	0.0	0.6	3.6	0.3	0.5	4.1	1.8	0.0	0.4	2.9	0.2	0.4
Sardegna	3.5	1.5	0.0	0.2	0.9	0.2	0.2	3.5	1.4	0.0	0.2	0.8	0.2	0.1
Sicilia	3.5	1.6	0.0	0.5	2.3	0.2	0.2	3.3	1.8	0.0	0.3	2.2	0.2	0.2
Spagna_ob1	11,5	1,8	0,2	1,1	6,7	0,4	0,6	8,3	1,6	0,1	0,6	3,5	0,3	0,4
Andalucia	8,3	1,2	0,1	0,7	6,1	0,3	0,3	8,2	1,5	0,1	0,4	4,2	0,4	0,2
Cantabria	17	3,2	0,2	1,5	3,5	0,5	1,7	7,7	1,9	0,1	0,7	1,1	0,2	0,8
Castilla-León	15,1	1,9	0,2	1,1	5,2	0,4	0,6	9,1	1,4	0,1	0,5	2	0,4	0,3
Castilla-Manc	8,2	2,4	0,1	0,3	2,8	0,2	0,4	5,9	1,9	0	0,2	1,2	0,2	0,2
Valencia	14,4	1,8	0,4	2,2	10,8	0,5	0,8	10,9	1,6	0,3	1,3	5,5	0,4	0,7
Extremadura	4,9	1,8	0	0,2	2,2	0,1	0,1	3,6	1,8	0	0,1	1,2	0,1	0,1
Galicia	14,8	1,7	0,2	1,2	7,4	0,3	0,8	8,5	1,3	0,1	0,6	2,9	0,2	0,4
Asturias	10,9	1,8	0,2	1,1	7,6	0,3	0,8	5,4	1,2	0,1	0,6	2,8	0,2	0,5
Murcia	15,1	3,1	0,2	1,6	7,8	0,5	1,1	8,8	2,3	0,1	0,8	3,3	0,3	0,7

Tabella 6 - Numero di investimenti effettivi, totale e per funzione, numero assoluto e per milione di abitanti

	Numero assoluto								Per milione di abitanti							
	Tot	man	hq	bus	Sal	rd	logi	other	tot	man	hq	bus	sal	Rd	logi	Other
Total	10852	1936	1339	531	4463	562	802	1219	23,1	4,1	2,9	1,1	9,5	1,2	1,7	2,6
West	7419	759	1063	490	3424	439	557	687	19,7	2,0	2,8	1,3	9,1	1,2	1,5	1,8
East	3433	1177	276	41	1039	123	245	532	36,9	12,6	3,0	0,4	11,2	1,3	2,6	5,7
ob1 (west)	1460	240	161	64	611	91	68	225	15,4	2,5	1,7	0,7	6,4	1,0	0,7	2,4
It	465	48	79	7	222	24	24	61	8,0	0,8	1,4	0,1	3,8	0,4	0,4	1,1
Nord	318	29	60	6	150	21	18	34	12,3	1,1	2,3	0,2	5,8	0,8	0,7	1,3
Centro	106	9	17	1	56	3	4	16	9,5	0,8	1,5	0,1	5,0	0,3	0,4	1,4
Sud	41	10	2	0	16	0	2	11	2,0	0,5	0,1	0,0	0,8	0,0	0,1	0,5
Abruzzo	5	3	1	0	1	0	0	0	3,9	2,3	0,8	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Basilicata	2	1	0	0	0	0	0	1	3,3	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
Calabria	1	0	0	0	0	0	0	1	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Campania	9	3	0	0	4	0	0	2	1,6	0,5	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,3
Molise	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Puglia	9	2	0	0	5	0	1	1	2,2	0,5	0,0	0,0	1,2	0,0	0,2	0,2
Sardegna	3	0	0	0	2	0	0	1	1,8	0,0	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,6
Sicilia	12	1	1	0	4	0	1	5	2,4	0,2	0,2	0,0	0,8	0,0	0,2	1,0
Spagna_ob1	179	53	4	9	67	10	13	23	8	2,4	0,2	0,4	3	0,4	0,6	1
Andalucia	61	15	1	4	30	0	3	8	8,3	2	0,1	0,5	4,1	0	0,4	1,1
Cantabria	4	1	0	1	1	0	0	1	7,5	1,9	0	1,9	1,9	0	0	1,9
Castilla-León	21	10	0	0	3	5	1	2	8,5	4,1	0	0	1,2	2	0,4	0,8
Castilla-Manc	14	7	1	0	2	1	2	1	8	4	0,6	0	1,1	0,6	1,1	0,6
Valencia	46	7	1	2	19	3	7	7	11,1	1,7	0,2	0,5	4,6	0,7	1,7	1,7
Extremadura	6	2	0	0	3	0	0	1	5,6	1,9	0	0	2,8	0	0	0,9
Galicia	9	5	0	1	3	0	0	0	3,3	1,8	0	0,4	1,1	0	0	0
Asturias	7	1	1	0	2	1	0	2	6,6	0,9	0,9	0	1,9	0,9	0	1,9
Murcia	11	5	0	1	4	0	0	1	9,3	4,2	0	0,8	3,4	0	0	0,8

Tabella 7 - Gap di attrazione: investimenti ricevuti da ogni area rispetto al potenziale stimato (percentuali)

Country	Modello "regionale"							Modello con controlli su 'business environment'						
	tot	Man	Hq	Bus	sal	rd	logi	tot	man	hq	bus	sal	rd	Logi
Total	2	-6	3	-2	2	-1	-2	-1	-7	-1	-3	1	-5	-9
west	5	-11	1	-7	-4	-10	-8	2	-10	-3	-4	-2	-11	-16
east	-3	-2	23	28	28	45	17	-9	-8	35	-1	10	25	11
obl (west)	13	-8	67	-63	-31	29	-29	8	-6	22	-55	-26	26	-34
it	-19	-52	5	17	-11	-28	-39	23	-33	42	58	44	5	-9
nord	-4	-21	21	43	16	11	-19	55	42	70	84	115	70	19
centro	-29	-55	-24	11	-14	-64	-54	11	-28	3	60	41	-49	-24
Sud	-57	-77	-100	-81	-71	-100	-76	-47	-74	-100	-71	-65	-100	-66
Abruzzo	-61	-24	-100	-42	-87	-100	-100	-9	63	-100	12	-69	-100	-100
Basilicata	-3	-33	-100	-100	-100	-100	-100	30	-6	-100	-100	-100	-100	-100
Calabria	-88	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-86	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Campania	-65	-73	-100	-100	-72	-100	-100	-61	-71	-100	-100	-69	-100	-100
Molise	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Puglia	-57	-78	-100	-100	-66	-100	-49	-46	-73	-100	-100	-58	-100	-35
Sardegna	-47	-100	-100	-100	32	-100	-100	-48	-100	-100	-100	45	-100	-100
Sicilia	-32	-88	-100	-56	-66	-100	-16	-28	-89	-100	-41	-63	-100	26

La tabella 7 sintetizza queste due informazioni e riporta il gap percentuale tra investimenti effettivi e potenziali calcolati sulla base dei valori assoluti degli IDE. La parte a sinistra della tabella usa come dato di investimenti potenziali il così detto modello regionale, ossia quello senza considerare l'effetto di *business environment* regionali che, invece, sono parte delle stime del potenziale usato nella parte destra della tabella.

Se si usa il modello regionale, questo gap si attesta al 19% per l'Italia nel suo complesso. Tale risultato medio nasconde significative differenze tra Nord e Sud e tra diverse tipologie di investimento. Infatti, mentre nel Nord il gap è appena del 4%, nel Mezzogiorno arriva al 57%. Inoltre, a livello nazionale, il ritardo è particolarmente marcato negli investimenti manifatturieri, mentre si riduce negli investimenti in attività di servizio, fino a diventare positivo nel caso di investimenti in *headquarters* e *business services*. Ovvero, l'Italia attrae, in queste funzioni, un livello di investimenti leggermente superiore a quanto ci si attenderebbe sulla base delle caratteristiche delle regioni italiane. Questo risultato, però, si deve esclusivamente alla performance del

Nord, che attrae un livello di investimenti in attività di servizi avanzati sensibilmente superiore al suo potenziale. Controllando per le caratteristiche del *business environment*, il ritardo dell'Italia nell'attrazione degli investimenti in attività manifatturiere si riduce al 33%, mentre nelle attività di servizio avanzate si registra addirittura un livello di investimenti superiori al potenziale. Tuttavia, il ritardo rimane significativo nelle regioni del Sud.

A ben vedere, il gap nell'attrazione degli investimenti dell'Italia non è tra i più significativi. Infatti, paesi come Grecia, Cipro, Finlandia e Lettonia attraggono il 40% in meno rispetto al loro potenziale, contro il 19% dell'Italia. Questi Paesi, però, registrano un potenziale di attrazione tra i 30.8 e i 75.7 progetti per milione di abitanti, contro i 10 dell'Italia. Il nostro Paese si trova nella disastrosa condizione di avere un gap di attrazione associato ad un livello assoluto di investimenti potenziali già molto basso. Per aumentare il livello di investimenti esteri nel nostro Paese si rende quindi necessario un intervento sia sulle caratteristiche regionali, che determinano il potenziale di attrazione, che sulle caratteristiche istituzionali nazionali, che influenzano il gap di attrattività.

Perché il sud attrae così poco? Simulazioni

La tabella 8 presenta il valore delle variabili esplicative del modello econometrico, distinte per regione. La parte alta della tabella riporta le elasticità stimate di ciascuna variabile, ossia l'impatto atteso sugli investimenti potenziali. In altri termini, il confronto tra le elasticità ci permette di valutare l'importanza relativa di ciascuno dei fattori di attrazione considerati. Il resto della tabella riporta i valori medi di tali variabili per ciascuna regione. Confrontando i valori delle variabili per l'Italia e il Mezzogiorno con il resto d'Europa è possibile verificare quali siano le variabili responsabili del basso potenziale italiano. Appare evidente che lo svantaggio del Mezzogiorno deriva soprattutto da un basso livello di educazione terziaria (in realtà questo indicatore è basso per tutte le regioni italiane), un basso livello di reddito pro-capite, un basso livello di valore aggiunto complessivo, tutti fattori non compensati da un costo del lavoro sufficientemente contenuto. Ad esempio, le regioni dell'est Europa, con un PIL pro capite che è circa 2/3 di quello meridionale, hanno però un costo del lavoro che è circa 1/5 del Sud Italia. Al contrario, il Meridione, ha un costo del lavoro medio che è solo il

10% più basso che nel Nord Italia, ma un PIL procapite ed un valore aggiunto complessivo che sono circa la metà. Infine, come abbiamo già visto dalle regressioni, gli elementi del *business environment* nazionali hanno un effetto particolarmente forte e negativo sugli investimenti del Sud Italia.

Cosa si può fare da un punto di vista di policy per correggere questi effetti negativi? La tavola 12, riportando nella prima riga i coefficienti delle diverse variabili esplicative delle stime di attrattività potenziale, permette di calcolare l'effetto sui flussi potenziali di nuovi investimenti che deriverebbe da una variazione marginale delle variabili esplicative. In altri termini, permette di stimare l'efficacia potenziale delle diverse leve di politica economica.

Le variabili che misurano la dimensione del mercato, PIL pro-capite e valore aggiunto totale hanno ovviamente un impatto piuttosto forte. Ad esempio un aumento del 10% del Pil pro-capite regionale rispetto alla media europea genera una crescita di circa il 22% nel numero di nuovi investimenti. Questo risultato dà un'idea degli effetti indiretti negativi della scarsa crescita del nostro paese. Se un'accelerazione del tasso di crescita dell'economia meridionale è un obiettivo fondamentale da perseguire ma difficile da ottenere, un aumento degli investimenti equivalente se non maggiore può anche derivare da una variazione nei valori di altre variabili, in particolare il costo del lavoro e la riduzione delle procedure burocratiche. Una riduzione della prima variabile del 10% genera un aumento del 27% circa del numero degli investimenti. Questo dato conferma quanto il costo del lavoro allineato a quello delle regioni settentrionali possa scoraggiare nuove attività industriali e l'afflusso di capitali.

Una riduzione del 10% del numero delle procedure burocratiche, invece, determina una crescita del numero degli investimenti pari al 21%, un effetto circa equivalente a quello del PIL pro-capite. Un impatto importante è anche associabile all'educazione terziaria. Questa è un'area particolarmente critica, data la distanza dei principali indicatori di scolarità nel Mezzogiorno dai valori medi Europei.

Infine, si noti come alla tassazione sia sui profitti che sul lavoro sono associati coefficienti piuttosto bassi. L'efficacia della leva fiscale per attrarre maggiori flussi di investimenti sembra limitata.

Per capire in modo ancora più approfondito come l'interazione di queste variabili possa influenzare le decisioni di investimento, sviluppiamo alcune simulazioni che permettono di calcolare il livello di investimenti potenziali nel Mezzogiorno, se alcune caratteristiche delle regioni e del *business environment* nazionale fossero portate al livello di alcuni *benchmark* nazionali ed europei (tabella 9). Queste simulazioni, infatti tengono conto sia dell'efficacia media di queste variabili (abbiamo visto ad esempio che in termini generali la riduzione del costo del lavoro ha un effetto forte) sia della distanza tra i valori delle variabili stesse per le regioni meridionali e per le regioni benchmark.

La simulazione 1 mostra l'effetto sugli investimenti potenziali nel Mezzogiorno di interventi che portino le caratteristiche delle regioni del Sud e del *business environment* italiano al livello medio delle regioni dell'UE15 che condividono con il Mezzogiorno l'eleggibilità per Fondi Strutturali dell'Obiettivo 1. I risultati indicano che l'aumento più significativo di investimenti potenziali (pari al 46%), si avrebbe portando il livello di scolarizzazione terziaria delle regioni del Sud al livello del *benchmark* prescelto. Questo risultato è confermato dal confronto con le regioni Obiettivo 1 spagnole. Se si portasse la diffusione dell'educazione terziaria al livello di queste regioni (i risultati di queste simulazioni non sono riportati) gli investimenti aumenterebbero del 63% circa. Un aumento meno importante (36%) si avrebbe se il numero di procedure necessarie a far valere i contratti in Italia, scendesse al livello degli Ob1 europei. Dato il valore del coefficiente di questa variabile nella regressione generale questo effetto ridotto è spiegato dal fatto che le procedure burocratiche tendono a ridursi con il grado di sviluppo della regione e dunque sono in genere elevate in tutte le regioni ad obiettivo 1. Effetti meno rilevanti, dell'ordine del 15%, si avrebbero agendo sulla leva fiscale.

Nella simulazione 2, i valori delle variabili del Mezzogiorno vengono portati al livello di quelli del Nord Italia. Ovviamente qui non possiamo considerare l'effetto delle

variabili istituzionali nazionali che condizionano il *business environment* in tutto il paese. Come si può notare, l'unica variabile che ha un effetto veramente rilevante e significativo è il reddito pro-capite.

Le simulazioni 3 e 4, invece, riportano un esercizio di statica comparata in cui si sposta il livello di una caratteristica delle regioni del Mezzogiorno al livello dell'Irlanda (considerata il prototipo di campione europeo che ha usato con successo la politica industriale per attrarre investimenti esteri) e viceversa (si attribuisce all'Irlanda una caratteristica del Mezzogiorno). I risultati sono piuttosto istruttivi: se nelle regioni del Mezzogiorno l'efficienza del sistema legale eguagliasse quello Irlandese, gli investimenti potrebbero aumentare di oltre il 250% (arrivando a un valore di 13,2 investimenti per milione di abitanti, contro i 3,7 stimati dal modello sulla base delle caratteristiche del Mezzogiorno). Aumenti oltre il 50% si avrebbero anche se si agisse sulla semplificazione amministrativa e sul livello di scolarizzazione terziaria. Effetti più contenuti si registrerebbero agendo sulla leva fiscale e sulla flessibilità del mercato del lavoro. È interessante notare che, anche nel caso in cui il livello della tassazione sul lavoro o sul profitto italiano e irlandese fossero invertiti (ovvero l'Italia avesse un livello di tassazione pari a quello irlandese e viceversa), gli investimenti potenziali irlandesi per milione di abitanti rimarrebbero comunque 25 volte superiori a quelli italiani.

Che fare? Implicazioni di politica economica

In sintesi le simulazioni possono essere tradotte in messaggi di policy piuttosto chiari.

Primo, è necessario lavorare sui fattori di base che condizionano l'attrattività delle regioni meridionali. Dato il livello di reddito pro-capite, che difficilmente può raggiungere livelli tali nel medio periodo da diventare un fattore chiave di attrazione, un primo passo è aumentare il livello di educazione terziaria. Questo è ovviamente un problema che riguarda tutto il paese, ma è noto che a prescindere dagli indicatori quantitativi anche la qualità del sistema scolastico è più bassa nel Sud che nel Nord. Questo elemento non è misurato dai nostri dati ed in parte contribuisce a spiegare il gap tra investimenti potenziali ed effettivi nel Sud. Un rafforzamento della qualità del

sistema scolastico e universitario nel Sud permetterebbe di migliorare l'attrattività. Come sappiamo, la formazione del capitale umano dipende non solo dall'offerta ma anche dalla domanda. Un'accresciuta presenza di imprese straniere contribuirebbe a sua volta a rafforzare la domanda di personale qualificato e dunque determinerebbe un processo che si auto alimenta ed un circolo virtuoso di domanda e offerta.

Secondo, altro elemento di grande importanza è il costo del lavoro. Nelle simulazioni di Tavola 9 ha un effetto limitato perché tutte le regioni *benchmark* considerate hanno un costo del lavoro di poco inferiore (Ob1 West) o superiore del Mezzogiorno. Ma, come già discusso, si può ben notare dalla tabella 11 che il costo del lavoro è la variabile con il coefficiente maggiore in termini assoluti e dunque con l'elasticità più grande rispetto al numero di nuovi investimenti. Una riduzione del 10% del costo medio del lavoro nelle regioni determina una crescita nel numero degli investimenti pari al 27%. Il fatto che il costo del lavoro del Mezzogiorno sia allineato a quello del Nord incide in modo fortemente negativo sull'attrattività potenziale di queste regioni.

Terzo, alcuni dei fattori chiave che scoraggiano gli investimenti riflettono il *business environment* nazionale e non solo le condizioni economiche e istituzionali del Mezzogiorno. Questi fattori, ad esempio il numero di procedure burocratiche, devono essere risolti per rafforzare l'attrattività del paese nel suo complesso, che è bassa tanto al Nord quanto al Sud. L'effetto di queste caratteristiche nazionali è particolarmente grave nel Sud. Sia perché nel Nord ci sono comunque altri fattori di attrazione che compensano in parte le debolezze istituzionali. Sia perché nel Sud, a prescindere dalle procedure, la qualità dell'amministrazione pubblica e del sistema giudiziario è generalmente inferiore. La diversa qualità dell'amministrazione pubblica non può essere misurata dai nostri dati, ma in parte spiega il persistente segno positivo della dummy Sud nelle stime.

Quarto. Tra questi fattori nazionali, la variabile chiave, che nelle simulazioni ha il maggiore effetto sull'attrattività, è la riduzione delle procedure burocratiche, qui misurate dal numero di procedure necessarie a risolvere le controversie contrattuali e ad aprire un'azienda. Una riduzione del 10% del numero delle procedure necessarie a

risolvere le controversie contrattuali permette di aumentare del 22% il numero di nuovi investimenti. Abbiamo visto che se riducessimo il ‘*red-tape*’ al livello dell’Irlanda gli investimenti pro-capite crescerebbero del 256%, con un effetto maggiore dell’aumento del PIL pro-capite al livello Irlandese, che è del 50% superiore a quello del Mezzogiorno. Anche la riduzione del numero di procedure necessarie ad aprire un’azienda e un aumento della facilità con cui è possibile licenziare (misura di liberalizzazione del mercato del lavoro) avrebbe un effetto forte sull’attrattività.

Quinto, l’effetto di una riduzione della tassazione sia sui profitti che sul lavoro è invece piuttosto ridotta rispetto all’abbattimento delle procedure burocratiche. La proposta avanzata da diverse parti di usare la leva fiscale per attrarre più investimenti, se attuata, rischia di trasformarsi in uno spreco di denaro pubblico. Abbiamo visto dalle simulazioni che l’abbattimento dell’imposta sui profitti a livelli Irlandesi farebbe aumentare gli investimenti del 24,9%, e dell’imposta sul lavoro – dato il maggiore differenziale tra i due paesi – del 45% circa. In termini generali, l’elasticità dell’abbattimento fiscale sull’attrazione è molto più bassa rispetto a quella relativa alla riduzione delle procedure burocratiche: una riduzione del 10% delle imposte sui profitti determinerebbe un aumento degli investimenti in entrata del 2,5%.

Sesto, non è possibile utilizzare i nostri dati per valutare l’efficacia degli strumenti di incentivo finanziario per l’attrazione di nuovi investimenti. La bassa elasticità stimata della leva fiscale induce a pensare che questa sia scarsa. Se consideriamo l’unico strumento dedicato all’attrazione degli investimenti, i contratti di localizzazione, notiamo che pochissimi dei nuovi investimenti nel Mezzogiorno ne hanno beneficiato. Nel periodo in cui il programma è stato attivo (2003-2006) sono stati in tutto approvati 11 investimenti, di cui solo 7 *greenfield*. Di questi, solo 5 sono anche nel nostro data base. Questo significa che su 41 nuovi investimenti fatti tra il 2003 ed il 2007 e riportati nella nostra banca dati, solo 5 hanno beneficiato dei contratti di localizzazione. Certo gli altri possono avere avuto accesso a strumenti di agevolazione alternativi, ma è comunque paradossale che la grandissima maggioranza dei nuovi investimenti sia stata fatta senza ricorrere al principale strumento di agevolazione disponibile, anche data l’entità degli incentivi.

Tabella 8 - Coefficienti associati a ciascuna variabile esplicativa e medie delle variabili per aggregati regionali

Var.*	Densità dell'occupazione	Mercato potenziale	Valore aggregato totale	Costo medio del lavoro	Tasso di disoccupazione	Educazione terziaria	Spese in ricerca e sviluppo	Diversificazione sett.	Infrastuttura di trasp.	PIL pro-capite	N° di procedure per aprire un'impresa	N° di procedure per risolvere un contratto	Indice di difficoltà di licenziamento	Tassa sui profitti	Tassa sul lavoro
Coeff.	0.037	-0.299	1.037	-2.708	0.510	0.497	0.035	0.702	-0.046	2.248	-0.703	-2.122	-0.378	-0.234	-0.260
Medie															
Total	0.185	12110	29285	21.8	8.4	18.9	1.4	0.8	10.0	94.2	7.8	32.8	33.7	17.7	30.5
West	0.206	13048	34861	25.7	7.5	20.4	1.5	0.8	10.5	104.8	7.7	32.6	33.8	19.4	30.0
East Ob1 (west)	0.098	8124	5585	5.5	12.3	12.7	0.6	0.9	8.0	49.3	8.4	33.5	32.9	10.0	32.5
	0,1	8193	18948	19,3	12,0	18,3	1,01	0,75	9,3	78,7	9,4	35,2	35,7	19,9	29,6
Italy	0.070	10068	42060	20.4	9.0	8.7	0.8	0.8	12.8	108.6	9	41	40	30.8	43.2
Nord	0.082	12786	53837	21.8	3.8	8.6	0.9	0.8	19.8	133.7	9	41	40	30.8	43.2
Centro	0.078	9673	46278	20.6	5.8	10.0	1.0	0.8	6.2	114.8	9	41	40	30.8	43.2
Sud	0.052	7207	26703	18.7	16.5	8.1	0.6	0.9	8.3	77.2	9	41	40	30.8	43.2
Abruzzo	0.045	9040	16472	18.9	6.2	9.0	0.9	0.9	11.1	92.3	9	41	40	30.8	43.2
Basilicata	0.019	7414	6511	19.1	15.4	6.5	0.5	0.8	13.4	77.3	9	41	40	30.8	43.2
Calabria	0.041	6039	19206	17.6	23.4	8.9	0.3	0.8	8.3	67.7	9	41	40	30.8	43.2
Campania	0.131	7251	57489	19.3	20.6	8.1	0.9	1.1	2.8	71.0	9	41	40	30.8	43.2
Molise	0.026	8503	3838	18.6	12.9	8.6	0.3	0.7	13.1	84.0	9	41	40	30.8	43.2
Puglia	0.069	6819	40925	17.8	14.3	8.0	0.5	1.1	4.8	71.7	9	41	40	30.8	43.2
Sardegna	0.024	7149	18949	19.2	18.2	7.3	0.7	0.6	8.1	82.7	9	41	40	30.8	43.2
Sicilia	0.058	5437	50239	19.4	20.7	8.3	0.7	0.8	4.8	71.0	9	41	40	30.8	43.2
Spagna_ob1	0,03	6526	26506	17,51	12,97	21	0,57	0,73	6,25	77,07	10	39,8	30	23,7	37,6
Andalucia	0,03	5176	71081	17,33	20,3	19	0,64	0,87	3,34	68,67	10	39,8	30	23,7	37,6
Cantabria	0,04	7767	6685	19,95	10,51	24	0,56	0,74	4,81	88,67	10	39,8	30	23,7	37,6
Castilla-León	0,01	7084	29756	18,48	11,04	24	0,64	0,77	13,22	85,67	10	39,8	30	23,7	37,6
Castilla-Mancia	0,01	7004	18111	16,71	10,66	17	0,43	0,79	10,61	73,33	10	39,8	30	23,7	37,6
Valencia	0,07	6605	51241	18,31	10,4	20	0,64	0,78	2,05	88	10	39,8	30	23,7	37,6
Extremadura	0,01	5963	9083	15,07	18,41	17	0,46	0,45	8,29	60,67	10	39,8	30	23,7	37,6
Galicia	0,04	6120	28129	15,51	12,37	20	0,61	0,65	6,32	74	10	39,8	30	23,7	37,6
Asturias	0,04	6948	11740	19,32	11,12	22	0,61	0,67	4,58	78,33	10	39,8	30	23,7	37,6
Murcia	0,04	6071	12728	16,9	11,9	22	0,58	0,8	3,06	76,33	10	39,8	30	23,7	37,6

Tabella 9 – Simulazioni di interventi di policy

1. Valori di X dalla media del Sud alla media delle Ob1 West				2. Valori di X dalla media del Sud alla media delle regioni del Nord			
	potenzial e	simulat o	%diff		potenziale	simulato	%diff
Educazione terziaria	3,72	5,43	46,11%	Educazione terziaria	3,72	3,81	2,61%
N° procedure per risolvere un contratto	3,72	5,06	36,17%				
PIL pro capite	3,72	4,30	15,63%	PIL pro capite	3,72	15,14	307,25%
Tassazione sui profitti	3,72	4,26	14,72%				
Tassazione sul lavoro	3,72	4,25	14,22%				
Costo medio del lavoro	3,72	4,21	13,15%	Costo medio del lavoro	3,72	2,49	-33,08%
Indice di difficoltà di licenziamento	3,72	4,00	7,50%				
N° di procedure per aprire un'impresa	3,72	3,81	2,51%				
Spese in ricerca e sviluppo	3,72	3,73	0,39%	Spese in ricerca e sviluppo	3,72	3,74	0,65%
3. Valori di X dalla media del Sud alla media dell'Irlanda				4. Valori di X dalla media dell'Irlanda alla media del Sud			
	potenzial e	simulato	%diff		potenziale	simulato	%diff
N° procedure per risolvere un contratto	3,72	13,24	256,25%	N° procedure per risolvere un contratto	102,16	28,68	71,93%
PIL pro capite	3,72	11,00	195,85%	IPIL pro capite	102,16	29,69	70,94%
N° di procedure per aprire un'impresa	3,72	6,57	76,65%	N° di procedure per aprire un'impresa	102,16	57,83	43,39%
Educazione terziaria	3,72	5,91	59,10%	Educazione terziaria	102,16	59,76	41,50%
Tassazione sul lavoro	3,72	5,40	45,18%	Tassazione sul lavoro	102,16	70,37	31,12%
Indice di difficoltà di licenziamento	3,72	4,80	29,00%	Indice di difficoltà di licenziamento	102,16	79,19	22,48%
Tassazione sui profitti	3,72	4,64	24,89%	Tassazione sui profitti	102,16	81,80	19,93%
Valore aggiunto totale	3,72	4,08	9,76%	Valore aggiunto totale	102,16	43,06	57,85%
Spese in ricerca e sviluppo	3,72	3,78	1,64%	Spese in ricerca e sviluppo	102,16	99,54	-2,57%

4. Conclusioni

Questo lavoro ha analizzato i fattori di attrazione del Mezzogiorno verso gli investimenti diretti dall'estero, studiando, insomma, la competitività internazionale del territorio. Il rapporto adotta un approccio estremamente conservativo, nel senso che prova a guardare al Sud Italia semplicemente sulla base dei fattori oggettivi, delle variabili misurabili che ne possono condizionare la competitività. Questo approccio non rende giustizia al vasto dibattito sulle cause del dualismo italiano, ma permette di trarre almeno alcune conclusioni chiare su quali siano le condizioni di base in cui operano le imprese meridionali, sia a capitale nazionale che estero.

In effetti, la scarsa attrattività agli investimenti esteri e comunque il basso grado di internazionalizzazione del Mezzogiorno, possono essere ricondotti a caratteristiche di base perfettamente quantificabili: una combinazione perversa tra un livello di reddito relativamente basso ed un costo del lavoro non in grado di compensare la relativa scarsità della domanda finale; l'inefficienza cronica della burocrazia; la scarsa diffusione dell'educazione terziaria. Certo rimane un effetto importante di fattori sociali e legati all'ambiente spesso citati dalla letteratura (dalla criminalità all'ambiente culturale e istituzionale), ma questi elementi hanno un impatto residuale relativamente limitato.

I fattori di base che rallentano la competitività internazionale delle imprese meridionali possono essere affrontati con strumenti tradizionali di politica economica e non solo. Ad esempio una riduzione dei tempi di risoluzione dei contratti potrebbe avere effetti molto rilevanti sugli investimenti esteri; allo stesso modo una maggiore flessibilità nel mercato del lavoro e nei sistemi di remunerazione permetterebbe di ridurre in parte le barriere all'entrata al mercato internazionale.

Il ventaglio di misure possibili e della loro efficacia è descritto in dettaglio nell'introduzione e nelle diverse sezioni che compongono il rapporto. Il punto generale che vorremmo fare qui è che la competitività internazionale del Mezzogiorno ha soprattutto bisogno di quegli interventi di base che comunque ostacolano la dinamica

internazionale delle nostre imprese in tutto il territorio nazionale: rafforzamento del sistema di educazione; minore burocrazia; più flessibilità nei contratti di lavoro; certezza delle regole. Questi ostacoli alla competitività del paese sono più rilevanti nel Mezzogiorno, perché qui non ci sono altri fattori che ne compensino i costi, come ad esempio un livello di reddito e una domanda finale elevati.

Soprattutto, le stime condotte in questo rapporto ci dicono che le imprese non hanno bisogno di trasferimenti di risorse, di strumenti di incentivazione o di fiscalità agevolata per crescere. Questi strumenti non sarebbero particolarmente efficaci date le condizioni generali dell'economia meridionale.

Naturalmente la crisi finanziaria e la recessione che ne consegue rendono ancora più difficili le prospettive di rafforzare la presenza di investitori stranieri sul nostro territorio. D'altra parte, il nostro paese è entrato in recessione con gravi problemi strutturali che ne hanno minato la crescita nel corso dell'ultimo decennio. La domanda di riforme strutturali non è diminuita. Anzi è ancora maggiore oggi, dato che l'uscita dalla crisi dovrà comunque scontare una riduzione o perlomeno un ulteriore ritardo negli investimenti in capitale fisico e umano. Proprio la gravità della crisi rende necessario affrontare rapidamente e con incisività i fattori strutturali che ne minano la crescita della produttività. Molti degli interventi necessari a rafforzare l'attrattività di lungo periodo non sono necessariamente costosi per l'erario, anche se difficili da implementare politicamente. Lo studio dimostra che riforme strutturali come quella del mercato del lavoro, della giustizia o della burocrazia possono, a parità di altre condizioni, essere molto più efficaci di interventi di spesa come incentivi fiscali o finanziari.

5. APPENDICI

Appendice 1: Descrizione dei dati e delle variabili e del metodo di stima utilizzati nell'analisi di attrattività agli investimenti esteri

Le informazioni sugli IDE sono state reperite a partire dalla banca dati OCO Monitor (sito web <http://www.ocomonitor.com/>), un *provider* di informazioni sui *greenfield* FDI, fornitore dei dati per il *World Investment Report* dell'UNCTAD. La banca dati parte dal 2003 e copre tutti i settori e paesi. Per ciascuna operazione, sono fornite informazioni sull'investitore e sulla relativa casa madre (nome e localizzazione) nonché sullo specifico investimento (data, localizzazione, settore, funzione, ammontare e effetto sull'occupazione).

Gli investimenti sono distinti in 18 categorie funzionali: 1) Business Services; 2) Construction; 3) Customer Contact Centre; 4) Design, Development & Testing; 5) Education & Training; 6) Electricity; 7) Extraction; 8) Headquarters; 9) ICT & Internet Infrastructure; 10) Logistics, Distribution & Transportation; 11) Maintenance & Servicing; 12) Manufacturing; 13) Recycling; 14) Research & Development; 15) Retail; 16) Sales, Marketing & Support; 17) Shared Services Centre; 18) Technical Support Centre. A partire da queste categorie sono state enucleate 6 categorie di particolare rilevanza: 1) business services; 2) manufacturing; 3) headquarters; 4) Ricerca & Sviluppo (formata dalle categorie R&D e Design); 5) logistica; 6) vendite (formata dalle categorie Customer Contact Centre; Retail; Sales, Marketing & Support).

Per le regressioni in cui la variabile dipendente è il numero degli IDE per milione di abitanti in ciascuna delle 6 funzioni indicate sopra, sono state poi utilizzate come regressori il costo del lavoro e di agglomerazione a livello 'funzionale' (oltre che regionale), utilizzando una misura di agglomerazione calcolata in base alla densità di occupazione nel settore (NACE a due cifre) più simile alla specifica funzione. Pertanto, gli IDE nella produzione sono stati regrediti su una variabile di costo del lavoro e di agglomerazione specifici per il settore manifatturiero (variabili *lcd* e "Occupazione manifatturiera"), quelli di Headquarters e di Ricerca & Sviluppo su variabili specifiche

al settore dei servizi finanziari; gli IDE per i servizi alle imprese su variabili di altri settori di mercato; gli IDE di natura commerciale su variabili settoriali del commercio all'ingrosso e al dettaglio; gli IDE nella logistica su variabili del settore trasporti e comunicazioni. Al fine di cogliere delle interdipendenze tra l'attività manifatturiera in senso stretto e le specifiche funzioni, infine, è stato utilizzato come regressore addizionale del numero di FDI in ciascuna di queste funzioni la variabile di agglomerazione del settore manifatturiero.

Infine, sono state utilizzate variabili relative al contesto istituzionale nel quale si collocano le singole regioni, tratte da *Doing Business* della *World Bank*. Le variabili illustrano il "business environment" specifico dei vari paesi, sono a livello nazionale e sono medie del periodo 2003-07 (per ridurre problemi legati ad errori di misurazione).

Tutte le variabili indipendenti sono espresse in logaritmi, quindi i coefficienti possono essere interpretati come elasticità.

In sintesi, le variabili utilizzate nel presente lavoro sono le seguenti:

Variabile	Descrizione
Italy	=1 per le regioni italiane (cattura il differenziale di attrattività medio delle regioni italiane rispetto al potenziale)
Sud	=1 per le regioni del sud (cattura il differenziale di attrattività medio delle regioni italiane rispetto alla media delle regioni italiane)
Densità dell'occupazione	"densità" dell'occupazione: Livello totale dell'occupazione complessiva (media 2000-02) divisa per l'area della regione. Tale variabile è una misura di agglomerazione di attività economica (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Occupazione manifatturiera	"densità" dell'occupazione <i>manifatturiera</i> : Livello totale dell'occupazione manifatturiera (media 2000-02) divisa per l'area della regione. Tale variabile è una misura di agglomerazione di attività economica nel settore manifatturiero (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Occupazione per funzione [§]	"densità" dell'occupazione <i>per funzione</i> (utilizzata per spiegare idee nelle diverse funzioni): Livello totale dell'occupazione nel settore corrispondente (media 2000-02) divisa per l'area della regione. Tale variabile è una misura di agglomerazione nella specifica attività economica (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Mercato potenziale	Somma della dimensione del mercato nelle altre regioni, ponderati per la distanza (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Valore aggiunto totale	Media 2000-02, in milioni di euro prezzi costanti del 1995. Tale variabile rappresenta il mercato della regione. (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Costo medio del lavoro ^{§§}	Retribuzioni medie per lavoratore, medie 2000-02 (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Tasso di disoccupazione	Media 2000-02 (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)
Educazione terziaria	Livello di istruzione: percentuale della popolazione attiva di età compresa tra 25 e 64 anni con istruzione terziaria, media 1999-2005 (<i>fonte Eurostat Regio</i>)

Spese in ricerca e sviluppo	Intensità tecnologica: Spese in R&S come percentuale del valore aggiunto regionale, media 1995-2003 (<i>fonte</i> Eurostat Regio)
Diversificazione settoriale	Mediana degli indici di Balassa (calcolato in termini di occupati nei diversi settori manifatturieri, media 1995-2006). La variabile coglie le esternalità à la Jacobs (<i>fonte</i> Cambridge Econometrics)
Infrastrutture di trasporto	Km di autostrade e altre strade (media 1994-2004) divisa per la popolazione (<i>fonte</i> Eurostat Regio)
PIL pro capite	Livello di sviluppo della regione: indice del valore aggiunto per abitante, media EU25=100, media 2000-02 (<i>fonte</i> Cambridge Econometrics)

Variabili Istituzionali (*fonte Doing Business, Banca Mondiale*)

N° di procedure per aprire un'impresa	Numero di procedure per iniziare un'attività
N° di procedure per risolvere un contratto	Numero di procedure per fare valere un contratto
Indice di difficoltà di licenziamento	Tale indice è compreso tra 0 e 100, con un indice crescente al crescere delle difficoltà
Tassazione sui profitti	Tasse sui profitti di impresa, in percentuale
Tassazione sul lavoro	Tasse sul lavoro, sia dirette che contributi, in percentuale

Variabili interagite

gdppcxsb	lsb_nproc x lgdppc
gdppxec	lec_nproc x lgdppc
gdppcxew	lew_firing x lgdppc
gdppcxptl	lpt_labor x lgdppc
gdppcxptp	lpt_profit x lgdppc

Metodo di stima

La variabile dipendente (il numero di IDE per milione di abitanti o di ciascuna funzione) è una variabile discreta che prende valori solo positivi. Pertanto, modelli di regressione lineari (adatti a variabili dipendenti continue e che possono prendere valori sia positivi che negativi) sono inappropriati.

La soluzione risiede nell'utilizzo di modelli non lineari (modelli Poisson, *negative binomial* di tipo I (NB1) o di tipo II (NB2), *zero inflated Poisson* (ZIP) o *zero inflated negative binomial* (ZINB I e II), che oramai sono facilmente stimabili con standard software (Stata, Limdep, R).

L'idea di base di questi modelli è quella di parametrizzare il valore atteso μ della variabile dipendente (nel nostro caso, il numero di IDE) come funzione di un insieme di regressori. Per garantire la non negatività della media, si impone una specificazione del

tipo

$$\mu_i = \exp(\mathbf{x}_i' \beta)$$

(1)

Pertanto, i coefficienti β sono delle semi elasticità o - nel caso le variabili in \mathbf{x} siano espresse in logaritmi, delle elasticità. Ad esempio, un coefficiente 0.05 implica che un raddoppio della variabile indipendente genera un aumento del 5% nel numero di IDE.

Tra i vari modelli appropriati per modellizzare un fenomeno come il numero di IDE il più semplice è quello di Poisson, il quale presenta due svantaggi: 1) impone l'uguaglianza tra media e varianza del fenomeno (il numero di IDE per milione di abitanti per regione), non riuscendo a cogliere un aspetto che si verifica spesso nei dati, la cd *overdispersion* (media superiore alla varianza); 2) non riesce a modellizzare l'occorrenza degli 0 (numero di IDE nullo) allorquando essi appaiono in misura superiore a quanto previsto dalla legge di Poisson (anche questo aspetto si verifica spesso). Pertanto, sono stati elaborati modelli più generali che riescano a sopperire a tali mancanze. In particolare, nei modelli NB1 e NB2 la varianza è funzione, rispettivamente, lineare e quadratica della media, in modo da tenere conto della *overdispersion*; nei modelli ZIP e ZINB I e II si modella l'occorrenza degli 0 in modo diverso dall'occorrenza dei valori strettamente positivi.

Per quanto riguarda la nostra analisi, abbiamo verificato la presenza di *overdispersion* (la varianza è superiore alla media del numero di IDE), il che ha suggerito l'uso dei modelli NB2. Tali modelli sono già stati utilizzati per modellizzare il numero degli IDE (si veda Bruce A. Blonigen, 1997; Kogut, B., Chang, S.J., 1991), mentre modelli ZIP sono stati utilizzati da John A. List (2001). Inoltre, come enfatizzato nel Cameron & Trivedi (2005, pag. 676) “The NB2 model has been found to be very useful in applied work. It appears to have the flexibility necessary for providing a good fit to many types of count data”. Non abbiamo invece usato modelli di tipo zero-inflated perché la proporzione di osservazioni con variabile dipendente pari a 0 non è elevata.

I potenziali sono stati calcolati sostituendo nell'espressione (1) i valori stimati dei coefficienti $\hat{\beta}$ e i valori delle \mathbf{x} per ciascuna regione, dividendo per la popolazione (in modo da tenere conto della diversa dimensione delle regioni NUTS2). I potenziali di aggregati di NUTS2 (cioè Sud, Italia, ecc.) sono stati calcolati sommando i potenziali di ciascuna regione. Le simulazioni sono state condotte sostituendo ai valori di una delle

x della specifica regione il valore simulato (esempio, media EU, valore per l'Irlanda, ecc.) e poi calcolando il valore atteso (1). Il valore atteso simulato è stato poi rapportato al livello previsto sulla base delle caratteristiche effettivamente osservate, ottenendo il tasso di crescita degli investimenti associato all'intervento di *policy* simulato.

Appendice 2: Informazioni specifiche per paese relative all'analisi di attrattività

Tabella A1 - Numero di investimenti potenziali (per milione di abitanti)

Country	Modello "regionale"							Modello con controlli su 'business environment'						
	tot	man	hq	Bus	sal	rd	logi	tot	man	hq	bus	sal	rd	logi
It	10.0	1.7	0.1	1.2	4.3	0.6	0.7	6.5	1.2	0.1	0.9	2.7	0.4	0.5
De	16.1	2.3	0.9	2.1	6.9	1.2	1.5	12.9	2.0	0.7	1.7	5.1	0.9	1.2
Mt	18.0	6.2	0.6	1.2	11.7	1.7	9.6	--	--	--	--	--	--	--
Pt	14.5	1.6	0.4	5.7	6.5	0.8	0.6	13.6	1.8	0.4	9.2	7.7	1.1	2.1
Fr	17.3	2.4	1.3	1.1	5.6	1.3	1.7	20.3	3.0	1.3	2.1	8.1	2.0	2.7
Se	17.3	1.7	1.7	2.2	9.5	3.4	1.5	21.4	1.7	2.2	3.7	16.3	2.2	1.6
Es	17.5	1.9	0.7	2.4	12.6	0.7	1.0	11.5	1.5	0.5	1.4	6.1	0.6	0.7
Si	20.2	6.6	0.2	0.5	4.0	0.9	1.9	13.2	4.7	0.1	0.4	2.9	0.7	1.6
Uk	21.1	1.8	2.2	2.9	12.8	1.4	1.7	26.8	2.0	2.8	2.8	12.8	1.6	1.7
Ie	24.2	1.7	2.5	3.8	16.2	1.7	1.1	102.	2	4.8	6.8	4.1	68.1	3.5
At	26.2	3.5	1.2	3.2	10.1	2.3	3.8	21.8	3.5	1.0	2.1	10.6	1.8	3.1
Pl	24.4	7.7	0.1	0.5	4.5	0.5	1.5	16.1	5.8	0.1	0.6	3.5	0.5	1.4
Dk	28.4	2.2	3.0	2.9	17.7	2.2	2.1	62.3	3.0	5.1	7.5	29.3	5.0	2.0
Hu	28.4	9.8	0.2	1.5	10.3	0.7	2.2	49.8	13.6	0.5	3.0	13.4	1.7	2.6
Be	32.1	4.2	2.5	4.1	11.9	1.5	4.2	55.3	6.4	4.3	8.7	17.2	3.1	9.6
Lu	31.6	2.4	1.3	3.1	18.8	1.6	2.3	37.5	2.5	1.4	4.7	34.8	1.5	2.3
Gr	30.8	4.7	0.7	27.0	39.0	0.9	1.8	19.4	4.2	0.4	18.8	22.9	1.1	2.5
Fi	33.9	1.9	2.2	5.0	12.2	4.4	1.6	47.6	2.1	2.1	7.9	20.1	3.0	1.7
Nl	37.8	3.4	4.8	5.4	10.9	2.6	3.9	19.8	2.2	2.6	2.6	10.0	0.8	2.2
Cy	50.1	5.0	7.6	24.0	85.2	2.0	3.0	--	--	--	--	--	--	--
Ro	46.8	21.6	0.7	3.9	9.4	1.5	2.6	53.7	22.3	0.7	4.6	15.7	1.0	2.7
Cz	55.3	14.8	0.3	5.4	11.1	1.5	3.7	75.1	19.2	0.4	9.7	17.7	2.6	5.0
Sk	61.1	19.9	0.4	2.0	6.8	1.3	3.7	65.3	24.7	0.3	1.7	7.3	1.2	2.4
Ee	74.8	25.7	0.6	3.0	22.4	0.9	3.2	26.0	11.8	0.2	3.2	11.8	0.4	3.0
Lt	75.7	12.9	0.3	3.0	24.2	0.4	1.5	56.3	12.6	0.2	1.7	18.0	0.3	1.0

Tabella A2 - Numero di investimenti effettivi, totale e per funzione, numero assoluto e per milione di abitanti

Country	Numero assoluto								Per milione di abitanti							
	Tot	man	hq	bus	Sal	rd	logi	other	tot	man	hq	bus	sal	Rd	logi	Other
It	263	31	30	11	132	15	26	18	32,7	3,9	1,4	3,7	16,4	1,9	3,2	2,2
De	377	51	48	22	129	22	73	32	36,7	5,0	2,1	4,7	12,5	2,1	7,1	3,1
Mt	14	0	4	0	6	0	1	3	19,9	0,0	0,0	5,7	8,5	0,0	1,4	4,3
Pt	487	201	36	4	110	32	33	71	47,5	19,6	0,4	3,5	10,7	3,1	3,2	6,9
Fr	1005	150	175	47	412	64	68	89	12,2	1,8	0,6	2,1	5,0	0,8	0,8	1,1
Se	237	9	37	34	108	20	10	19	44,2	1,7	6,3	6,9	20,2	3,7	1,9	3,5
Es	134	39	20	2	43	1	14	15	98,2	28,6	1,5	14,7	31,5	0,7	10,3	11,0
Si	612	107	63	26	256	43	52	65	15,7	2,7	0,7	1,6	6,6	1,1	1,3	1,7
Uk	104	10	14	1	52	8	4	15	20,0	1,9	0,2	2,7	10,0	1,5	0,8	2,9
Ie	1214	136	159	52	585	79	106	97	20,5	2,3	0,9	2,7	9,9	1,3	1,8	1,6
At	131	7	31	2	75	1	4	11	12,0	0,6	0,2	2,8	6,9	0,1	0,4	1,0
Pl	656	209	55	9	204	21	48	110	65,6	20,9	0,9	5,5	20,4	2,1	4,8	11,0
Dk	485	37	50	39	238	37	9	75	126,0	9,6	10,1	13,0	61,8	9,6	2,3	19,5
Hu	465	48	79	7	222	24	24	61	8,0	0,8	0,1	1,4	3,8	0,4	0,4	1,1
Be	158	32	13	1	92	0	6	14	45,4	9,2	0,3	3,7	26,4	0,0	1,7	4,0
Lu	34	5	8	2	13	1	1	4	77,0	11,3	4,5	18,1	29,5	2,3	2,3	9,1
Gr	6	1	0	0	2	0	0	3	15,2	2,5	0,0	0,0	5,1	0,0	0,0	7,6
Fi	391	37	48	48	151	11	62	34	24,4	2,3	3,0	3,0	9,4	0,7	3,9	2,1
Nl	816	329	39	5	198	31	77	137	21,2	8,5	0,1	1,0	5,1	0,8	2,0	3,6
Cy	152	24	22	1	50	6	16	33	15,5	2,4	0,1	2,2	5,1	0,6	1,6	3,4
Ro	768	190	84	15	279	27	34	139	36,7	9,1	0,7	4,0	13,3	1,3	1,6	6,6
Cz	282	20	43	17	153	23	17	9	31,6	2,2	1,9	4,8	17,2	2,6	1,9	1,0
Sk	75	12	6	2	34	2	10	9	37,6	6,0	1,0	3,0	17,1	1,0	5,0	4,5
Ee	319	164	19	3	71	9	22	31	59,1	30,4	0,6	3,5	13,2	1,7	4,1	5,7
Lt	1667	87	256	181	848	85	85	125	28,3	1,5	3,1	4,3	14,4	1,4	1,4	2,1

Tabella A3 - Gap di attrazione: investimenti ricevuti da ogni area rispetto al potenziale stimato (percentuali)

Country	Modello "regionale"							Modello con controlli su 'business environment'						
	tot	Man	Hq	Bus	sal	rd	logi	tot	man	hq	bus	sal	rd	logi
at	25	10	17	15	62	-18	-15	50	12	42	75	54	3	4
be	14	17	-15	14	6	42	68	-34	-22	-50	-46	-27	-32	-26
cy	-60	-100	-100	-76	-90	-100	-53							
cz	-14	32	15	-36	-3	110	-12	-37	2	-10	-64	-40	18	-35
de	-24	-22	-33	4	-28	-34	-46	-5	-7	-12	27	-2	-13	-32
dk	56	-24	110	137	14	67	-10	-29	-44	24	-8	-31	-25	-5
ee	31	11	138	383	41	-19	219	278	141	711	363	168	100	244
es	-10	46	-5	-34	-48	53	34	36	79	40	15	8	96	87
fi	-41	0	-91	-46	-18	-65	-51	-58	-9	-91	-66	-50	-49	-55
fr	19	-4	-30	148	75	1	8	1	-23	-33	30	21	-34	-34
gr	-61	-86	-72	-90	-82	-90	-80	-38	-85	-59	-85	-70	-92	-85
hu	131	113	261	270	99	203	119	32	53	69	82	53	23	82
ie	420	464	301	238	283	478	114	23	99	50	213	-9	178	79
it	-19	-52	5	17	-11	-28	-39	23	-33	42	58	44	5	-9
lt	-40	-29	-10	24	9	-100	13	-19	-27	41	125	47	-100	75
lu	144	377	239	481	57	45	0	106	346	229	288	-15	46	-3
mt	-16	-59	-100	-100	-57	-100	-100							
nl	-36	-33	-38	-44	-14	-74	-2	23	5	16	17	-6	-9	72
pl	-13	11	44	106	15	67	37	31	46	115	73	45	64	42
pt	7	57	-72	-61	-22	-24	152	14	33	-72	-76	-34	-46	-22
ro	-22	-58	9	1	42	-13	-37	-32	-59	5	-12	-15	25	-40
se	83	35	11	118	81	-24	29	48	31	-12	30	6	18	20
si	86	-8	328	528	331	6	162	184	28	625	577	485	38	215
sk	-3	53	32	72	93	31	10	-9	23	120	109	81	39	68
uk	34	-18	41	52	13	3	-16	6	-25	11	57	12	-11	-16

Tabella A4 - Coefficienti associati a ciascuna variabile esplicativa e medie delle variabili per aggregati regionali

Country	Densità dell'occupazione	Mercato potenziale	Valore agg. totale	Costo medio del lavoro	Tasso di disoccupazione	Educazione terziaria	Spese in ricerca e sviluppo	Diversificazione sett.	Infrastuttura di trasp.	PIL pro-capite	N° di procedure per aprire un'impresa	N° di procedure per risolvere un contratto	Indice di difficoltà di licenziamento	Tassa sui profitti	Tassa sul lavoro
At	0.273	12495.5	23887.7	27.7	3.3	14.2	1.5	0.9	12.7	120.6	8.0	26.6	40.0	15.1	34.5
Be	0.478	20328.5	20732.3	30.8	7.3	28.3	2.0	0.8	18.8	112.3	4.4	27.6	10.0	5.4	57.1
cy	0.034	2825.1	8241.8	15.5	4.0	27.0	0.3	0.8	15.6	86.3
cz	0.241	11726.5	5407.7	6.1	8.1	11.7	1.1	0.9	5.4	66.8	10.0	28.0	28.0	5.9	39.5
de	0.207	16392.0	48299.3	28.1	8.7	22.1	1.9	0.8	3.3	104.3	9.0	33.0	40.0	21.6	21.7
dk	0.065	9285.7	14340.8	34.2	4.5	27.9	2.2	1.0	13.4	125.3	4.4	34.0	10.0	28.0	2.5
ee	0.013	5072.1	3593.1	5.4	12.2	29.8	0.7	0.8	31.6	43.7	5.8	36.8	60.0	9.3	38.3
es	0.058	7059.1	31437.2	19.5	10.6	23.4	0.7	0.8	5.3	91.1	10.0	39.8	30.0	23.7	37.6
fi	0.011	4507.3	22868.7	27.1	9.3	29.2	2.5	0.7	23.6	113.7	3.0	33.0	40.0	17.0	29.7
fr	0.057	12858.3	56079.3	28.4	9.0	19.5	1.5	0.9	21.8	102.7	5.6	30.0	40.0	8.3	52.1
gr	0.048	4682.6	7789.5	10.3	12.0	14.0	0.4	0.7	5.8	71.1	15.0	39.0	40.0	15.1	31.7
hu	0.053	8133.2	5430.3	6.1	6.2	12.7	0.6	0.9	3.5	51.7	6.0	33.0	10.0	7.9	39.4
ie	0.024	7377.9	40118.3	25.5	4.6	19.8	1.0	0.8	30.6	118.7	4.0	21.0	20.0	14.2	12.1
it	0.070	10067.5	42060.4	20.4	9.0	8.7	0.8	0.8	12.8	108.6	9.0	41.0	40.0	30.8	43.2
lt	0.021	5703.1	5847.4	3.8	15.6	28.7	0.6	0.7	20.7	40.3	7.6	30.0	30.0	8.3	35.2
lu	0.107	18617.8	20613.0	39.8	1.5	18.0	1.7	0.6	6.7	215.0	6.0	26.0	40.0	16.7	16.7
mt	0.455	4990.6	3213.3	13.5	6.9	7.9	0.3	0.8	10.0	74.7
nl	0.241	18780.6	29898.7	25.8	2.9	22.6	1.8	0.8	9.8	116.9	6.6	25.0	70.0	26.0	15.8
pl	0.050	8216.8	6741.1	5.4	19.1	11.7	0.4	0.8	10.7	42.3	10.0	38.0	40.0	12.7	23.6
pt	0.146	5386.3	18064.7	11.7	4.7	8.6	0.8	0.7	1.0	76.9	9.6	35.6	50.0	15.2	26.8
ro	0.095	5400.3	3029.4	2.0	7.4	10.0	0.3	0.8	3.6	29.9	5.4	32.0	40.0	10.9	33.9
se	0.032	6417.4	25350.9	33.1	5.7	25.4	3.0	0.7	15.7	111.8	3.0	30.0	40.0	16.5	36.4
si	0.044	10483.0	17009.5	13.1	6.5	15.0	1.4	0.8	9.1	74.3	9.0	32.0	50.0	14.3	22.0
sk	0.072	8865.1	4196.3	5.0	18.3	12.8	0.6	0.9	7.3	58.5	9.2	30.8	30.0	9.0	39.7
uk	0.469	16667.4	25853.7	29.8	5.0	24.2	1.8	0.8	8.9	108.9	6.0	30.0	10.0	21.3	11.3

Figura A4: Confronto tra il Campione Capitalia e i dati Istat

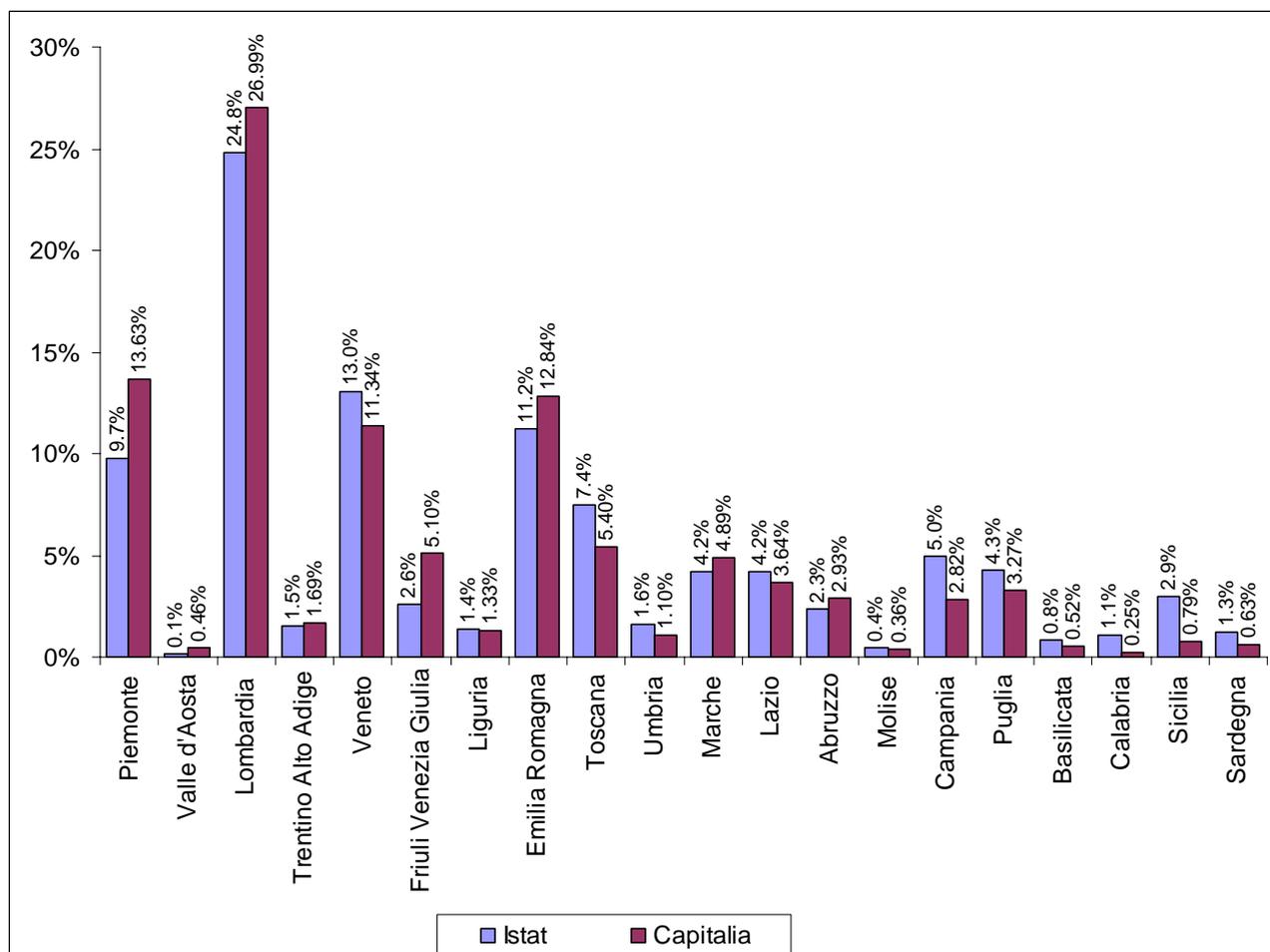
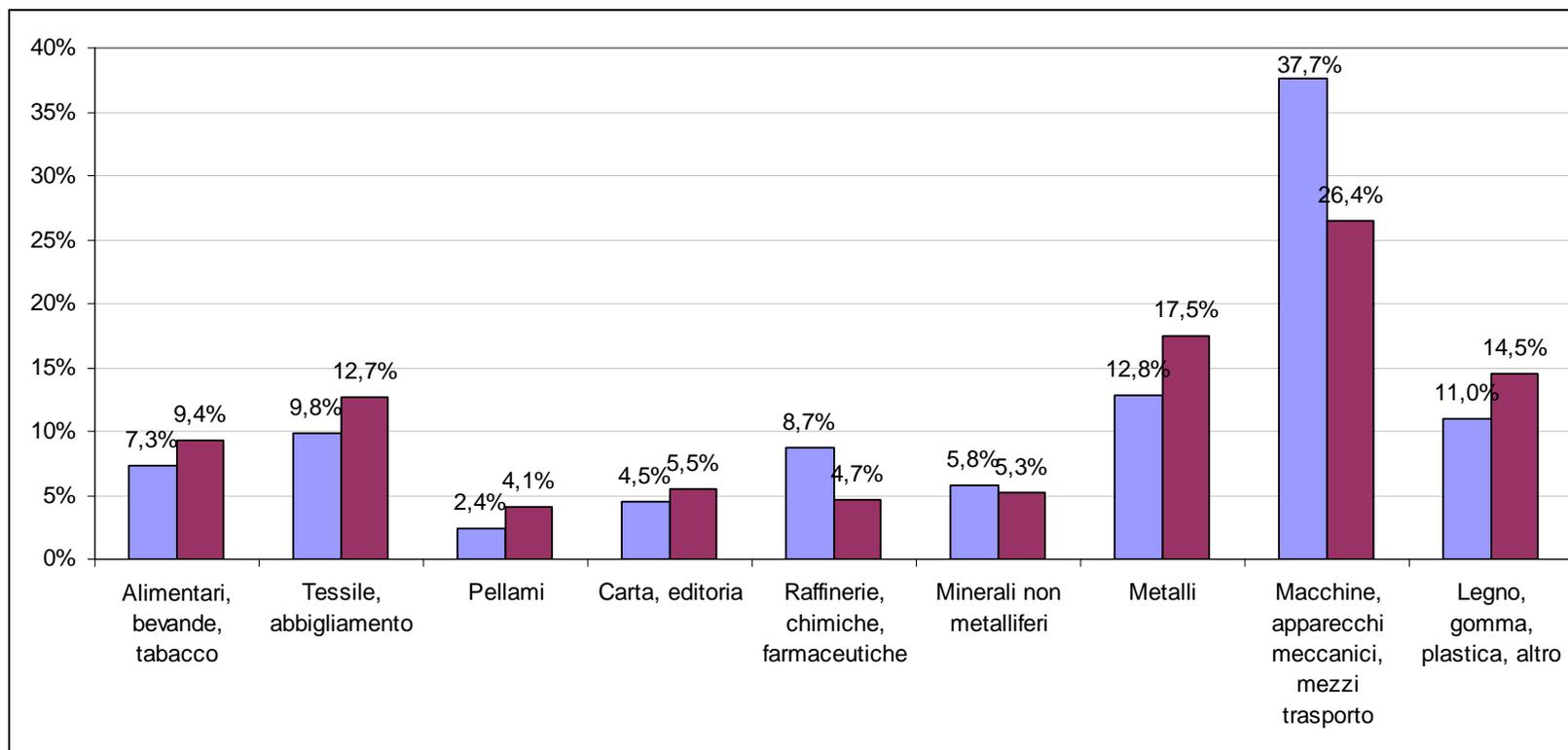


Figura A4: Confronto tra il Campione Capitalia e i dati Istat



Bibliografia

Accetturo A. e G. De Blasio, 2007, *Le Politiche per lo Sviluppo Locale: la valutazione dei Patti Territoriali*, Banca d'Italia;

Ambrosetti Siemens, 2007, *Una crescita a piccoli passi*, Rapporto Osservatorio Sistema Italia edizione 2007;

Arnone M., V. Marcfolongo, T. Stefani e F. Vargas Machuca, 1999, *Il Mezzogiorno visto dall'esterno: un'indagine diretta sulle maggiori imprese*, L'Industria, a. XX, n.2;

Artige L. e R. Nicolini, 2005, *Evidence on the Determinants of Foreign Direct Investments: The Case of Three European Regions*, UFAE e IAE Working Paper;

Baldwin, R., G. Barba Navaretti e T. Boeri, 2007, *Come sta cambiando l'Italia. Le trasformazioni della struttura produttiva e i costi sociali del mutamento*, Il Mulino;

Banca d'Italia, 2007, *L'economia delle regioni italiane nel 2006*, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers);

Barca F., 2006, *Italia frenata. Paradossi e lezioni della politica per lo sviluppo*, Donzelli editore;

Barrios S., H. Görg e E. Strobl, 2006, *Multinationals' Location Choice, Agglomeration Economies, and Public Incentives*, International Regional Science Review, 29, 81;

Basile R., 2001, *The locational determinants of foreign-owned manufacturing plants in Italy: the role of the South*, ISAE Working Paper n. 14;

Basile R., 2004, *Acquisition versus greenfield investment: the location of foreign manufacturers in Italy*, Regional Science and Urban Economics, 34;

Basile R. e A. Giunta, 2005, *la localizzazione degli investimenti diretti esteri in Italia: vincoli istituzionali, Mezzogiorno e politiche di attrazione*, Rivista economica del Mezzogiorno, a. XIX. N. 4;

Basile R., L. Benfratello e D. Castellani, 2005, *Attracting Foreign Direct Investments in Europe: are Italian Regions Doomed?*, Rivista di Politica Economica, 95, 1-2, pp. 319-354;

Benfratello L. e T. Razzolini, 2006, *Firms' Productivity and Interanationalisation Choices: Evidence for a large Sample of Italian Firms*, LdA Working Paper no. 236;

Bernard A. B., J. Eaton, J. B. Jensen e S. Kortum, 2003, *Plants and Productivity in International Trade*, The American Economic Review, Vol.92, no. 4, pp.1268-1290;

- Bernard A. B., S. J. Redding e P. K. Schott, 2005, *Products and Productivity*, NBER Working Paper No. W11575;
- Bernard A. B., J. B. Jensen e P. K. Schott, 2006. *Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms*, [NBER Working Papers](#) 12493;
- Bloningen B. A., 1997, *Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and Foreign Direct Investment*, *The American Economic Review*, 87(3), pp. 447-465;
- Bronzini R., 2004, *Foreign direct investment and agglomeration: evidence from Italy*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 526;
- Bronzini R. e G. De Blasio, 2006, *Una valutazione degli incentive pubblici agli investimenti*, *Rivista italiana degli economisti*, XI, 3;
- Bruno c. e E. Mazzeo, 1998, *Trasformazioni della struttura produttiva ed esportativa del Mezzogiorno*, ICE - Area Studi, Statistica e Documentazione, Quaderni di ricerca;
- Cameron A. C., P. K. Trivedi, 2005, *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge university Press;
- Cannari L., L. D'Aurizio e G. De Blasio, 2006, *The effectiveness of investment subsidies: Evidence from survey data*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers);
- Chang S. J., B. Kogut, 1991, *Technological capabilities and Japanese FDI in the US*, *Review of Economics and Statistics* 73, pp. 401–413;
- Daniele V., 2002, *Divari di Sviluppo e convergenza Regionale in Italia. Un esame per il periodo 1960-1998*, Working Paper 09/2002, Dipartimento dell'Organizzazione Pubblica, Economia e Società, Università degli Studi Magna Graecia di Catanzaro;
- Daniele V., 2005, *Perché le imprese estere non investono al Sud?*, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, vol. XIX, n. 4, pp. 795-818;
- Daniele V., 2007, *Sources of growth and convergence among Italian regions 1980-2004*, MPRA Paper No. 4994;
- Daniele V., 2008, *Organized Crime and Foreign Direct Investment: the Italian Case*, MPRA Paper No. 7279;
- D'Antonio M., M. Scarlato e G. Zezza, 1995, *Commercio Estero e Sviluppo Economico. Il mezzogiorno nel mercato internazionale*, Edizioni Scientifiche Italiane;
- Drummond P., B. Lissovolik, S. Sgherri, A. Fedelino, A. M. Maechler e S. Marcelino, 2006, *Italy. Selected Issues*, IMF;

Florio M. e A. Giunta, 2001, *L'esperienza dei contratti di programma: una valutazione a metà percorso*, Working Paper n. 12.2001, Dipartimento di Economia Politica e Aziendale, Università degli Studi di Milano;

Guerrieri P. e S. Iammarino, 2007, *Dynamics of Export Specialization in the regions of the Italian Mezzogiorno: Persistence and Change*, *Regional Studies*, vol. 41.7, pp. 933-947;

ISTAT, 2008, *Le esportazioni delle regioni italiane*;

Kent C., A. Vamvakidis e L. Zanforlin, 2003, *Italy. Selected Issues*, IMF;

Lamborghini B., 2006, *Promozione degli investimenti ICT e skills nei servizi per la produttività e competitività del Mezzogiorno*, *L'Industria*, a. XXVII, n.1;

Levinsohn, J. e Petrin, A., 2003, "Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables", *Review of Economic Studies*, 70 (2), 317-342;

List J. A., 2001, *US county-level determinants of inbound FDI: evidence from a two-step modified count data model*, *International Journal of Industrial Organization*, 19, pp. 953-973;

Lodde S., 2000, *Education and Growth: Some Disaggregate Evidence from the Italian Regions*, *International Review of Economic and Business*, 47, pp.267-93;

Marini D. e F. Turato, 2002, *Nord Est e Mezzogiorno: nuove relazioni, vecchi stereotipi*, *Quaderni FNE, Collana ricerche*, n. 5;

Mariotti S. e M. Mutinelli, 1999, *Gli investimenti diretti esteri nel Mezzogiorno: il passato e le tendenze attuali*, *L'Industria*, anno XX, n. 2;

Mariotti S. e M. Mutinelli, 2005, *Italia Multinazionale 2005. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubettino editore;

Mayer T. e G. Ottaviano, 2007, *The happy few: new facts on the internationalisation of European firms*, Bruegel-CEPR EFIM 2007 Report;

Melitz M. J., 2003 *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, *Econometrica* 71 (2003), pp. 1695-1725

Melitz M. J., G. I. P. Ottaviano, 2005, *Market Size, Trade, and Productivity*, NBER Working Paper No. NBER_W11393;

Paci R. e A. Saba, 1997, *The empirics of regional economic growth in Italy, 1951-1993*, CRENoS Working Paper 1997/1;

Paci R. e F. Pigliaru, *Growth and sectorial dynamics in the Italian regions*, CRENoS Working Paper 1998/3;

Peri G. e D. urban, 2002, *The Veblen-gerschenkron Effect of FDI in Mezzogiorno and East Germany*, Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies Working Paper No. 164, UC Davis Dept. of Economics Working Paper No. 03-01;

Peri G., 2004, *Socio-Cultural Variables and Economic Success: Evidence from Italian Provinces 1951-1991*, Berkeley Electronic Press, Topics in Macroeconomics, vol. 4, issue 1, art. 12;

Rossi N., 2005, *Mediterraneo del Nord. Un'altra idea del Mezzogiorno*, Editori Laterza;

Santangelo G. D., 2004, *FDI and local capabilities in peripheral regions: The Etna Valley case*, UNCTAD, Transnational Corporations, vol. 13, n. 1;

SRM, 2007a, *L'economia pugliese e le nuove sfide dell'internazionalizzazione produttiva*,

SRM, 2007b, *L'internazionalizzazione delle imprese e dei distretti meridionali nel nuovo scenario di competizione globale: il caso della Campania*;

SVIMEZ, 2007, *Rapporto SVIMEZ 2007 sull'economia del Mezzogiorno*;

Viesti, Gianfranco, 2003, *'Abolire il Mezzogiorno'*, Laterza, Bari.