



CENTRO STUDI LUCA D'AGLIANO



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI MILANO

Le imprese e il mercato internazionale: quali prospettive per il Mezzogiorno italiano?

Gruppo di lavoro coordinato da
Giorgio Barba Navaretti

con

Roberto Basile, Luigi Benfratello, Davide Castellani, Silvia Cerisola, Angelica Salvi¹

Versione Finale
17 luglio 2008

Rapporto preparato per il progetto Banca Intesa Sanpaolo 'Il Sud per l'Italia'

¹ Angelica Salvi e Silvia Cerisola hanno condotto l'analisi dei dati e l'econometria e l'analisi della letteratura per la sezione su internazionalizzazione delle imprese, policy e attrattività. Luigi Benfratello, Roberto Basile e Davide Castellani hanno preparato la versione di background della sezione 4 sull'attrattività agli investimenti diretti dall'estero

Sommario

1. Introduzione e sintesi dei risultati	3
2. I fatti principali.....	13
3. Caratteristiche dei grandi esportatori	22
<i>Che fare? Implicazioni di politica economica</i>	31
4. L'attrattività del Mezzogiorno agli investimenti esteri.....	35
<i>Concentrazione geografica degli IDE</i>	36
<i>Le determinanti degli investimenti delle multinazionali: stime econometriche</i>	38
<i>Investimenti potenziali, investimenti effettivi e gap di attrazione</i>	44
<i>Perché il sud attrae così poco? Simulazioni</i>	49
<i>Che fare? Implicazioni di politica economica</i>	52
5 Conclusioni	57
APPENDICI.....	59

1. Introduzione e sintesi dei risultati

Questo saggio si propone di capire in quale misura l'internazionalizzazione attiva e passiva delle imprese possa contribuire alla crescita del Mezzogiorno in Italia. L'evidenza empirica, sia per l'Italia che per tutti i paesi occidentali, rileva come le attività internazionali siano fortemente correlate a produttività e crescita delle imprese. A prescindere dalla direzione della relazione di causa, che è difficile da identificare, le aziende che esportano, investono all'estero o sono possedute da investitori stranieri sono in media più efficienti delle altre.

Ne consegue che un rafforzamento delle operazioni estere delle imprese e della presenza delle aziende straniere sul territorio nazionale è un passaggio molto importante per accelerare la dinamica economica nel Mezzogiorno. Qual è, dunque, il grado di internazionalizzazione delle regioni del Sud Italia rispetto al resto del paese? Quali sono i fattori che rallentano o possono accelerare questo processo? Come ed in che modo è possibile intervenire con strumenti efficaci di politica economica?

Il dibattito sull'arretratezza economica del Mezzogiorno italiano e sulle misure necessarie ad eliminare il dualismo del nostro paese sono vastissimi 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 sistema produttivo del Sud Italia è meno internazionalizzato del resto del paese. Le esportazioni sono pari al 10% del Prodotto Interno Lordo (PIL), contro il 26% nel Centro-Nord. La percentuale di addetti del manifatturiero che lavora in imprese a capitale estero (ossia filiali italiane di multinazionali estere) è pari allo 0,9% contro il 4,6%. Il 93% dei lavoratori occupati in queste imprese è nel Centro Nord, una quota superiore alla concentrazione del PIL in quest'area.

Quanto questi dati riflettono le condizioni di base del sistema produttivo del Mezzogiorno, condizioni che possono essere in qualche modo corrette dalla politica economica, piuttosto che altri fattori che non possono essere confrontati con gli strumenti di lavoro tradizionali a disposizione di un economista?

Per rispondere a questa domanda il rapporto segue una strategia in due stadi. Il primo è analizzare il grado di internazionalizzazione attiva delle imprese e cercare di capire quali siano le imprese che riescono a perseguire una strategia di internazionalizzazione articolata e complessa. Il secondo è ragionare in un'ottica comparata, confrontando il Mezzogiorno con le altre regioni europee per spiegarne l'attrattività nei confronti degli investimenti diretti esteri. E' nostra opinione, infatti, che gli stessi fattori che favoriscono o ostacolano la competitività di una regione influenzano la performance delle imprese sui mercati internazionali, come la capacità di attrarre gli investimenti dall'estero.

La competitività internazionale delle imprese del mezzogiorno. Diversi contributi recenti (Melitz, 2003; Bernard, Jensen, Eaton e Kortum, 2003; Melitz e Ottaviano, 2005) hanno messo in evidenza come l'apertura agli scambi internazionali e, più in generale, la globalizzazione innescano un processo di selezione tra imprese eterogenee in termini di produttività, determinando l'uscita delle imprese meno efficienti e la riallocazione di quote di mercato a favore di quelle più efficienti. A livello empirico, questa ipotesi ha trovato conferma nei lavori di Bernard, Jensen, Eaton e Kortum (2003), Bernard, Redding e Schott (2005) e Bernard, Jensen e Schott (2006) su dati statunitensi, di Benfratello e Razzolini (2007) e Bugamelli e Rosalia (2006) sull'Italia. Da questi studi emerge come per comprendere la competitività internazionale di un paese sia difficile limitarsi all'analisi

classica di specializzazione settoriale. Infatti, all'interno di ciascun settore ci può essere una forte eterogeneità nella performance di impresa che non riflette necessariamente la specializzazione internazionale del paese. Questa eterogeneità è stata ricondotta ai costi fissi che le imprese devono affrontare per entrare sul mercato internazionale e alle caratteristiche della forma competitiva del mercato. In entrambi i casi e per date caratteristiche settoriali, la previsione è che siano le imprese più produttive quelle che riescono ad avere risorse sufficienti per l'espansione internazionale delle loro attività.

Nel caso dell'Italia si è notato come anche nei settori più esposti alla concorrenza internazionale, come il made in Italy, molte imprese sono riuscite ad aumentare le quote di mercato, spesso diventando market leader, mentre altre sono uscite o hanno perso posizioni nel mercato internazionale. Questa divergenza di performance si è riscontrata sia nei settori tradizionali che in quelli avanzati (Baldwin, Barba Navaretti e Boeri, 2007).

L'evoluzione del contesto competitivo globale, inoltre, per quanto sia spinta da un abbattimento dei costi commerciali, rende oggi molto più difficile e costoso svolgere attività internazionali. In quasi tutti i paesi europei, e l'Italia non fa eccezione, la maggioranza delle esportazioni è riconducibile ad un numero relativamente piccolo di grandi esportatori (Mayer e Ottaviano, 2007). Le imprese competitive sui mercati esteri, quelle che rappresentano una quota decisamente maggioritaria delle esportazioni in tutti i paesi europei, spesso esportano e producono in più mercati. Analisi empiriche recenti hanno messo in evidenza come la cesura tra caratteristiche di imprese non sia tanto tra esportatori e non esportatori, ma tra queste grandi imprese internazionalizzate e il resto delle imprese (Mayer Ottaviano, 2007, Baldwin, Barba Navaretti e Boeri, 2007). Queste imprese sono in genere più grandi, più efficienti, usano in modo più intensivo personale qualificato e tecnologie avanzate.

Il rapporto mette in evidenza come queste regolarità empiriche sono riscontrabili anche nel Sud Italia, anzi in modo più accentuato che nel resto del paese. I grandi esportatori, definiti come le imprese che vendono più del 40% del loro fatturato all'estero, sono solo il 34 % degli esportatori (46% nel centro Nord) ma contano per il 90% delle esportazioni della regione (81% nel Centro Nord).

Inoltre, il premio di produttività (ossia il più alto livello di efficienza) dei grandi esportatori rispetto alle altre imprese è maggiore nel Sud che nel Centro Nord. Addirittura i grandi esportatori meridionali sono più efficienti di quelli settentrionali. Come deve essere letto questo risultato? Potrebbe essere un'indicazione indiretta del fatto che la debolezza del territorio impone alle imprese del Sud costi più elevati per internazionalizzarsi. E che la soglia di efficienza per riuscire a farlo è di conseguenza più elevata. Ne consegue che l'obiettivo primario della politica economica (anche al Nord ovviamente) è abbassare le barriere all'entrata al mercato internazionale per favorire una rapida crescita delle imprese al di là delle soglie dimensionali critiche per avere una performance internazionale adeguata. Le analisi econometriche sviluppate in questo rapporto, però, solo in parte possono identificare quei fattori che determinano i costi possibilmente alla base del gap di produttività.

Il minore accesso al credito e il livello di infrastruttura della provincia sono fattori che contribuiscono in modo significativo ai maggiori costi delle imprese meridionali. Comunque, anche quando controlliamo per questi fattori, ossia ipotizzando che le imprese abbiano accesso al credito e infrastruttura adeguati, il gap di produttività permane. Neppure l'utilizzo di strumenti di agevolazione finanziaria ha effetti sull'internazionalizzazione. Dunque, anche controllando per questi fattori misurabili, il premio di efficienza continua ad essere necessario per compensare le condizioni generali del territorio. Queste condizioni o non sono misurabili, per lo meno per mezzo dei dati disponibili (ad esempio la qualità della burocrazia) o sono misurate in modo non preciso (ad esempio gli indicatori del livello di criminalità provinciale non sono significativi nelle nostre stime) oppure possono essere identificate solo attraverso un confronto internazionale del Mezzogiorno con le altre regioni europee. In altri termini quanto le condizioni di svantaggio siano rilevanti non può essere capito puramente nell'ambito di un'analisi nazionale, ma deve tenere conto del contesto internazionale in cui si colloca il territorio meridionale.

Attrattività agli investimenti esteri L'analisi sull'attrattività del Sud Italia agli investimenti diretti dall'estero, che è la seconda componente del rapporto, utilizza una chiave di lettura comparata per chiarire meglio quali sono i fattori che ostacolano la competitività del sistema produttivo meridionale. Dal punto di vista dell'attrattività il Meridione è molto indietro rispetto al resto del paese (che comunque già attrae meno della media europea). Ma la decisione di investimento di un'impresa che opera in un contesto globale è fondata sul confronto tra ogni possibile destinazione

alternativa. Il rapporto, dunque, analizza i flussi di nuovi investimenti tra il 2003 e la fine del 2007 in tutte le regioni europee. I dati sono decisamente sconcertanti: 2 investimenti per milione di abitanti nel Mezzogiorno contro 12,3 per il Nord d'Italia (anche il Nord Italia attrae poco, la media del resto dell'Europa Occidentale è pari a 19,7) e addirittura 36,9 investimenti per milione di abitanti in media per i paesi dell'Est Europeo. Il risultato non migliora anche facendo il confronto con le altre regioni ad obiettivo 1 dell'Europa Occidentale, che attraggono 15,4 nuovi investimenti per milione di abitanti, ossia escludendo i paesi dell'Est Europeo che ovviamente hanno il vantaggio di un costo del lavoro decisamente più basso della media europea.

Ma qual è la ragione di quest'arretratezza? 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.

Per farlo, il rapporto svolge un'analisi econometrica dei principali fattori che determinano i flussi di nuovi investimenti nelle regioni europee. Questo metodo ci permette di stimare il potenziale di attrazione teorico di ogni regione, ossia quanti investimenti dovrebbe attrarre date le sue caratteristiche oggettive, come ad esempio la dimensione del mercato o il costo del lavoro. Da quest'analisi emerge che il Mezzogiorno ha comunque un potenziale di attrazione molto basso, 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 ad obiettivo 1. Dunque la scarsa attrattività del Mezzogiorno deriva dalle caratteristiche oggettive della regione, 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, spiegano poi perché comunque le regioni meridionali attraggano addirittura meno di questo basso potenziale, ma non sono 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, provando a vedere di quanto aumenterebbe

il potenziale portando una alla volta le caratteristiche delle regioni meridionali, e dell'Italia per quanto riguarda le variabili di business environment, pari a quelle della media delle regioni Irlandesi, essendo l'Irlanda il campione dell'attrattività in Europa. I fattori con un maggiore impatto sono: l'abbattimento del numero di procedure necessarie a rendere valido un contratto contestato (+256,25%); l'aumento del reddito pro-capite (+195,85%); l'abbattimento del numero di procedure necessarie ad 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 sono relative a caratteristiche che il Mezzogiorno condivide con il resto del paese e che infatti spiegano anche la bassa attrattività dell'Italia nel suo complesso. La difficoltà a risolvere una controversia contrattuale, come il numero di procedure necessarie ad aprire un'azienda, sono problemi nazionali, anche se accentuati dalla minore efficienza della burocrazia meridionale. Anche la percentuale di popolazione con un livello di educazione terziaria è basso al Sud come nel Nord Italia, anche se sappiamo bene che la qualità del sistema scolastico e universitario è peggiore nel 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. Dunque l'impatto negativo del debole business environment è più forte qui che nel resto del paese. Dal punto di vista delle variabili misurabili, il fattore che veramente 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%. Ma 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 importante 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 dunque 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. Se si riducesse la tassazione al livello dell'Irlanda, gli investimenti potenziali aumenterebbero solo del 24,89%. Un po' più efficace 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 a risolvere le controversie contrattuali riduce gli investimenti pro capite per milione di abitante da 102,16 a 28,70 (-71,23%); l'aumento delle tasse sui profitti li riduce ad 81,8 per milione di abitante, ossia del 19,93%. In altri termini, a parità di altre condizioni, se portassimo la tassazione del Sud a livello di quella Irlandese gli investimenti per milione di abitante sarebbero 4,64, circa 20 volte meno del numero potenziale di investimenti irlandesi nel caso fosse applicata un tassazione pari a quella attualmente vigente in Italia. In sostanza la leva fiscale è poco efficace se gli altri fattori che inibiscono gli investimenti non vengono risolti.

La scarsa elasticità stimata della leva fiscale induce a pensare che in generale l'efficacia degli incentivi finanziari sia scarsa. Se consideriamo l'unico strumento dedicato all'attrazione degli investimenti, i contratti di localizzazione discussi in appendice, 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 di greenfield. Di questi, solo 5 sono anche nel nostro data base. Questo significa che su 41 nuovi investimenti rivelati dai nostri dati tra il 2003 ed il 2007, solo 5 hanno beneficiato dei contratti di localizzazione. Certo gli altri possono avere avuto accesso a strumenti di agevolazione alternativi, e alla scarsa diffusione dei contratti di localizzazione hanno certo contribuito i problemi burocratici ed amministrativi relativi all'implementazione della legge, ma comunque è 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.

Come rafforzare l'internazionalizzazione delle imprese meridionali

In sintesi, sulla base dell'evidenza disponibile, emerge come la scarsa performance internazionale del sistema produttivo meridionale sia riconducibile ad elementi misurabili su cui è possibile intervenire attraverso strumenti standard di politica economica o di riforma istituzionale. Certamente esistono anche fattori non facilmente osservabili che ostacolano l'attività di impresa nel Mezzogiorno, ma questi fattori solo in parte spiegano la minore propensione delle imprese ad esportare o la minore attrattività agli investimenti diretti esteri. L'analisi svolta in questo rapporto giunge a conclusioni per certi versi ovvie per altri 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 hanno portata nazionale e non sono necessariamente specifici per il Sud Italia. Ma 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, hanno portata amplificata nelle regioni Meridionali sia per la maggiore inefficienza delle istituzioni, sia per il fatto che il territorio locale offre meno opportunità di compensazione.

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'altra 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. Le aziende definite come grandi esportatori, hanno in genere, a prescindere dalle loro dimensioni e settore, una quota più elevata di personale con un livello di educazione almeno terziario ed hanno più probabilità di svolgere funzioni con un alto contenuto tecnologico. Allo stesso tempo, 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.) ed un mercato più ristretto del Nord Italia (il PIL procapite ed il valore aggiunto complessivo sono circa la metà), ma hanno un costo del lavoro che è solo il 10% più basso. Questi elementi, combinati alla scarsa disponibilità di personale qualificato, rendono onerose le attività internazionali delle aziende meridionali esportatrici ed allo stesso tempo scoraggiano nuovi investimenti. Introdurre elementi di flessibilità a livello territoriale e aziendale nelle procedure di contrattazione dei salari sarebbe 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.

Abbatere il 'red tape'. I costi legati alle procedure burocratiche ed al sistema giuridico istituzionale hanno un effetto drammatico sulla competitività delle imprese e rappresentano 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 della normativa, ma anche i tempi necessari ad aprire un'impresa o ad espandere le attività sono rilevanti. 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. E allontanano imprese straniere abituate ad operare in contesti dove il rapporto con la burocrazia ed il sistema giudiziario sono meno onerosi.

Intervenire dunque in questi settori è essenziale per migliorare la competitività internazionale del Mezzogiorno. Le possibili linee di azione sono molte. Da interventi mirati e non eccessivamente complessi, come definire percorsi semplificati e di sportello unico per i nuovi investitori, fino ad una riforma complessiva del sistema giudiziario e della pubblica amministrazione.

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'attrattiva agli investimenti esteri. Il confronto tra Mezzogiorno ed 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 sia nell'indurre le imprese a trasformarsi in grandi esportatori, sia nell'attrazione degli investimenti. Non c'è una differenza significativa nell'utilizzo dei principali strumenti di incentivazione da parte dei grandi esportatori rispetto alle altre categorie di imprese. Allo stesso tempo, 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.

Dinamica di impresa. L'ultimo fattore che è importante considerare è che un'attività internazionale articolata richiede lo svolgimento di attività complesse, investimenti rilevanti in capitale umano e formazione, la possibilità di fronteggiare rischi rilevanti, l'accesso a risorse finanziarie importanti. L'acquisizione di questi fattori normalmente impone in genere alle imprese di crescere, in modo da poter far fronte ai costi fissi che derivano dalle attività internazionali. In questa prospettiva, e questo vale non solo per il Mezzogiorno, è fondamentale che i costi di crescita siano ridotti. Se le condizioni di crescita sono favorevoli, implicitamente queste condurranno ad una maggiore presenza sui mercati internazionali delle imprese. Queste condizioni generali, quello che in inglese è definito un '*conducive environment*' sono certamente più importanti di misure ad hoc per promuovere l'internazionalizzazione.

Il resto del lavoro è organizzato in quattro parti: (i) una descrizione, sia basata su dati di impresa che aggregati, del grado di internazionalizzazione dell'economia meridionale in confronto all'Italia centro settentrionale e ad altre regioni europee; (ii) un'analisi a livello di impresa delle

caratteristiche correlate al grado di internazionalizzazione attiva; (iii) un'analisi del potenziale di attrazione degli investimenti esteri delle regioni del Mezzogiorno; (iv) una breve sezione di conclusioni.

2. I fatti principali

In questa sezione introduciamo alcune statistiche preliminari che diano 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 15 punti percentuali maggiore al Centro Nord, mentre quella delle importazioni è superiore di ben 11 punti. Inoltre nel Centro-Nord si concentra il 93% degli addetti che lavorano in filiali di multinazionali estere ed il 98% di quelli che lavorano nelle multinazionali italiane, ossia in aziende nazionali con investimenti diretti all'estero. L'arretratezza del Mezzogiorno per quanto concerne gli investimenti esteri, sia attivi che passivi, non riflette semplicemente la 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% contro il 4,1% nel Nord; gli addetti in imprese italiane con investimenti esteri sono lo 0,14% contro l'1,27% nel Nord.

Tabella 1 - Stock e flussi di FDI export e import su GDP o per addetto (2005/2006)

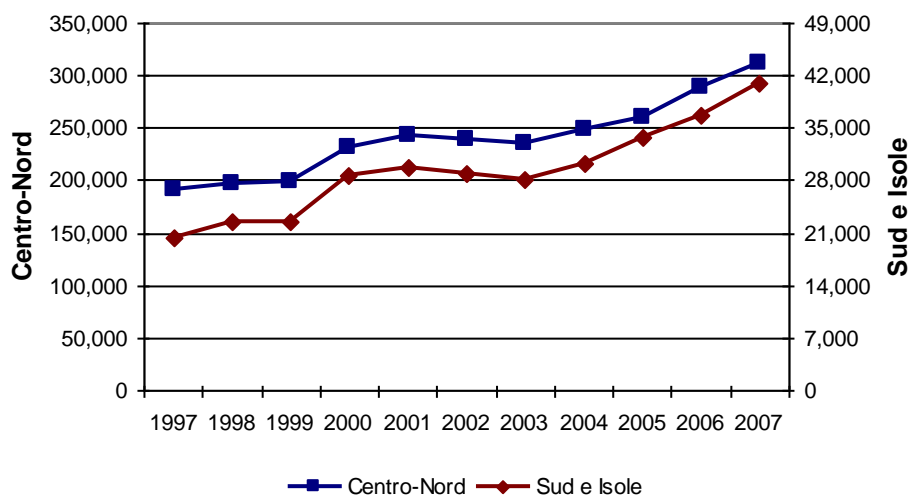
	Centro-Nord	Sud	Italia
Importazioni su PIL (*)	26%	15%	24%
Esportazioni su PIL (*)	25%	10%	22%
Stock FDI Inward: Fatturato/PIL (**)	34%	6%	27%
Stock FDI Inward: Addetti / Occupati (**)	4.1%	0.9%	3.8%
Stock FDI Inward : [n. imprese regione / n. imprese Italia] / [PIL regione/PIL Italia] (**)	1.25	0.22	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] (**)	1.27	0.14	n.d.
Distribuzione addetti imprese a capitale straniero con sede in Italia	93%	7%	100%
Distribuzione addetti esteri imprese italiane sulla base della regione della casa madre	98%	2%	100%

(*) Fonte ISTAT ICE, Dati per il 2006

(**) Fonte Italia Multinazionale /Reprint, Dati al 1.1. 2005

Export. Per quanto riguarda le esportazioni, questo quadro statico nasconde una dinamica piuttosto oscillante negli ultimi due decenni (Figura 1). Negli anni Novanta, le esportazioni meridionali sono cresciute a ritmi superiori alla media nazionale, mentre nei primi anni dell'attuale decennio, le esportazioni provenienti dalle regioni del Mezzogiorno hanno sensibilmente rallentato. Il ritmo di crescita si è allineato alla media nazionale, risultando significativamente inferiore a quello delle regioni in ritardo di sviluppo della Spagna e della Germania, i due paesi dell'Unione Europea più simili all'Italia per dimensione e divari territoriali di reddito (Iuzzolino in Banca d'Italia, 2007). Nel 2007, infine, l'Italia meridionale e insulare registrano incrementi superiori alla media (+ 9,9% per la prima area e + 15,7% per la seconda) (ISTAT, 2008).

Figura 1
 Esportazioni in valore (milioni di euro)
 (Centro Nord scala di sin, Sud scala di dx)



Fonte: ISTAT coeweb.

Diversi studi hanno analizzato l'evoluzione del modello di specializzazione delle esportazioni meridionali. Queste risultano ancora piuttosto concentrate in settori relativamente "chiusi", quali l'agricoltura e l'energia, anche se ci sono stati segni evidenti del processo evolutivo delle strutture delle esportazioni, sia con un rafforzamento dei comparti del *made in Italy* (sistema moda, mobilio e arredamento, gioielli) che dei settori ad alto contenuto di ricerca (D'Antonio, Scarlato e Zezza, 1995, Iuzzolino 2007, Guerrieri e Iammarino, 2006, SVIMEZ 2007, SRM 2007a e b).

Negli ultimi anni, tuttavia, nel Mezzogiorno, le branche dell'abbigliamento, delle calzature e prodotti in cuoio, dei mobili, del legno, delle altre industrie manifatturiere – e cioè la parte prevalente del *made in Italy* – hanno iniziato ad essere caratterizzate da una dinamica negativa, probabilmente risentendo dell'accentuarsi della concorrenza dei paesi di più recente industrializzazione. Il Mezzogiorno, infatti, ha subito più del Centro-Nord gli effetti dell'accresciuta concorrenza dei Paesi emergenti. E come per il Nord esiste un problema di acquisire competitività in settori nei quali a priori il nostro paese non ha un vantaggio comparato (SVIMEZ 2007).

In ogni modo, a prescindere dalla specializzazione settoriale delle regioni meridionali, è nostra convinzione che la dinamica complessiva delle esportazioni della regione sia in gran parte spiegata da caratteristiche specifiche di impresa. E' stato riscontrato per l'insieme dei paesi europei, e per l'Italia nel suo complesso, che le imprese più dinamiche nei mercati internazionali possono emergere in settori in cui il paese non ha necessariamente un vantaggio competitivo e come, una volta controllato per le caratteristiche tecnologiche del settore stesso, queste imprese abbiano elementi simili tra loro. In quanto segue, dunque, cerchiamo di capire se le modalità di partecipazione al mercato internazionale delle imprese del Sud sono confrontabili con quelle di altre aree del paese. Nel paragrafo seguente vedremo poi come la performance internazionale delle imprese possa essere ricondotta ad alcune caratteristiche di base delle stesse. Per questa analisi sulle imprese il rapporto utilizza la banca dati Capitalia descritta in dettaglio nell'appendice.

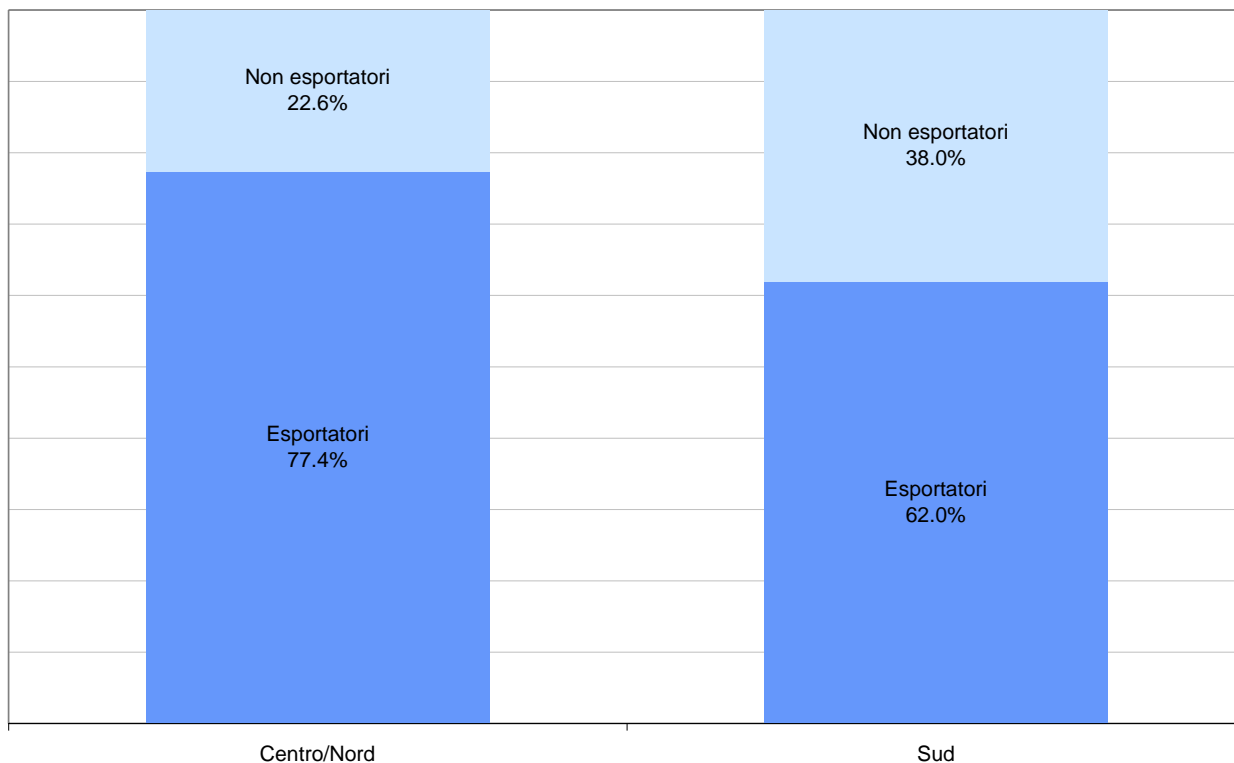
Dalla Figura 2 emerge in modo piuttosto chiaro come la quota di imprese che esportano è inferiore nel Sud rispetto al Nord Italia. Questa è una prima indicazione del fatto che un numero minore di imprese riesce a sostenere i costi necessari per essere presenti sul mercato internazionale. La ragione di questa constatazione potrebbe essere riconducibile sia al fatto che l'efficienza e la dimensione media delle imprese del Mezzogiorno sia più bassa, sia alle caratteristiche oggettive del territorio stesso. Discuteremo questo problema nel prossimo paragrafo.

L'altro elemento che emerge invece dalla figura 3 è la fortissima concentrazione delle esportazioni meridionali in un numero limitato di grandi esportatori, ossia imprese che vendono all'estero una quota superiore del loro fatturato. Questo risultato è una costante statistica per tutti i paesi europei, ma è interessante notare come il fenomeno sia più accentuato per il Sud che per il Nord Italia. Questa è un'indicazione preliminare del fatto che un numero minore di imprese riesce ad avere caratteristiche adeguate per essere un grande esportatore e che, allo stesso tempo, gli esportatori marginali hanno un ruolo molto limitato nello spiegare le esportazioni aggregate di queste regioni.

Questa ipotesi che le barriere all'entrata ai mercati internazionali siano maggiori per le imprese meridionali è anche supportata dal fatto che una quota minore delle imprese meridionali, anche tra i grandi esportatori, riesce ad operare in un numero superiore a due mercati (Figura 4). Si può notare, comunque, come sia al Nord che al Sud del paese ci sia una forte correlazione tra quota di fatturato

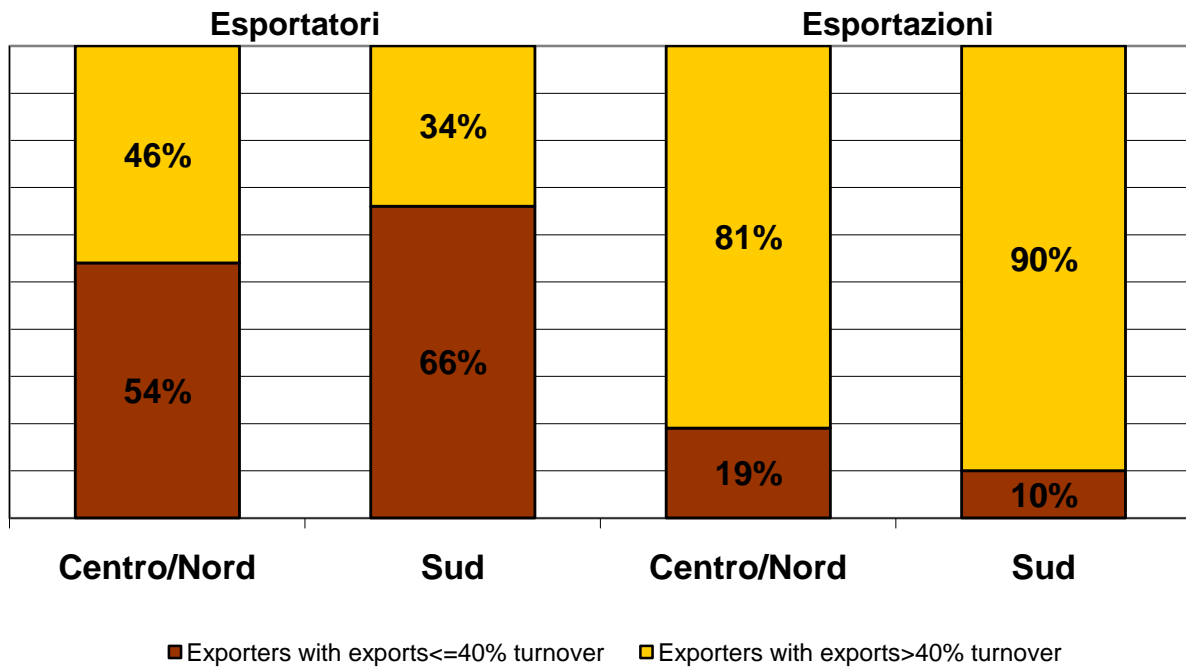
esportato e il numero di mercati serviti. In altri termini, il 90% delle esportazioni meridionali sono fatte da imprese che vendono all'estero oltre il 40% del proprio fatturato e in più aree geografiche. Nel successivo paragrafo discuteremo quali fattori distinguano i grandi esportatori dal resto delle imprese, il che ci aiuterà a capire meglio quali siano le barriere all'entrata ai mercati internazionali. Nel resto di questo vediamo alcune caratteristiche di base degli investimenti nel Mezzogiorno.

Figura 2 Grado di internazionalizzazione delle imprese: Centro-Nord e Sud Italia



Fonte: Banca dati Capitalia

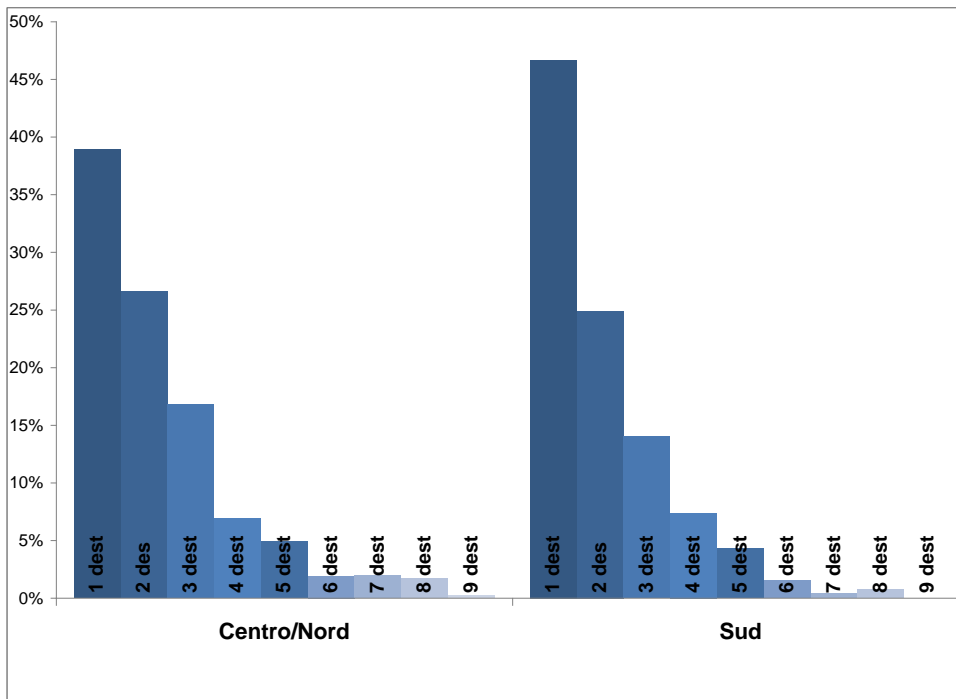
Figura 3 Distribuzione degli esportatori e delle esportazioni sulla base della quota di fatturato esportato: Centro-Nord e Sud Italia



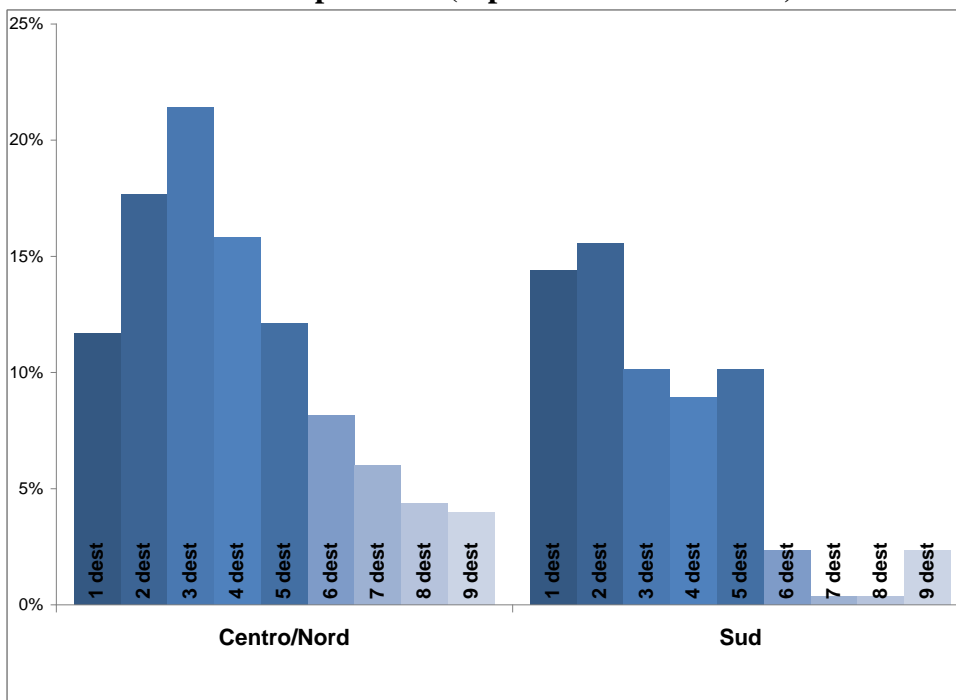
Fonte: Banca dati Capitalia

Figura 4. Numero destinazioni delle esportazioni

Piccoli esportatori (export < 40% turnover)



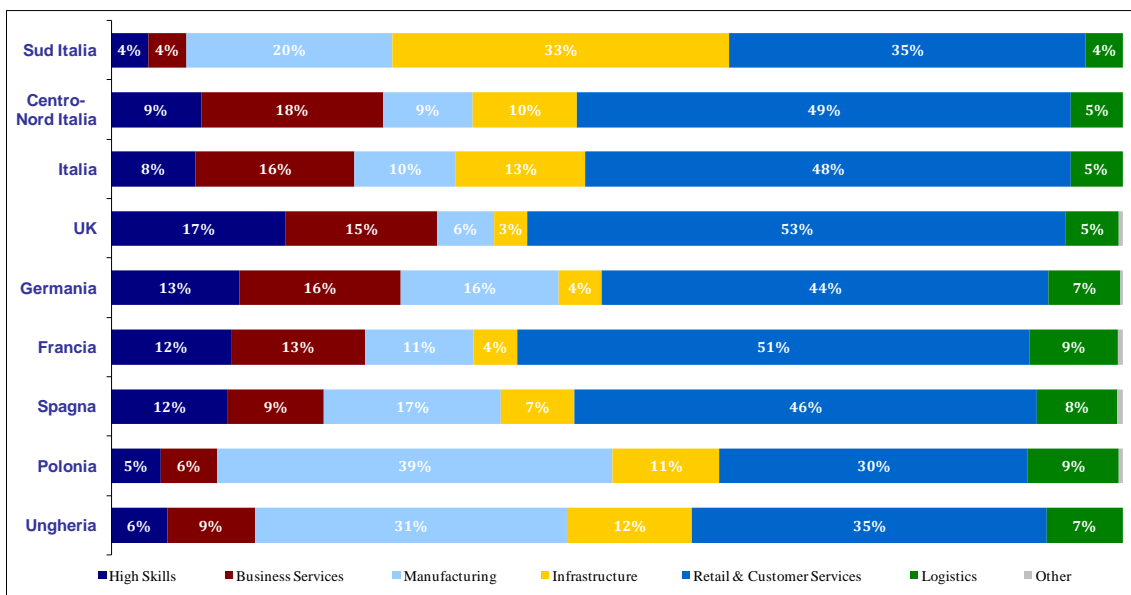
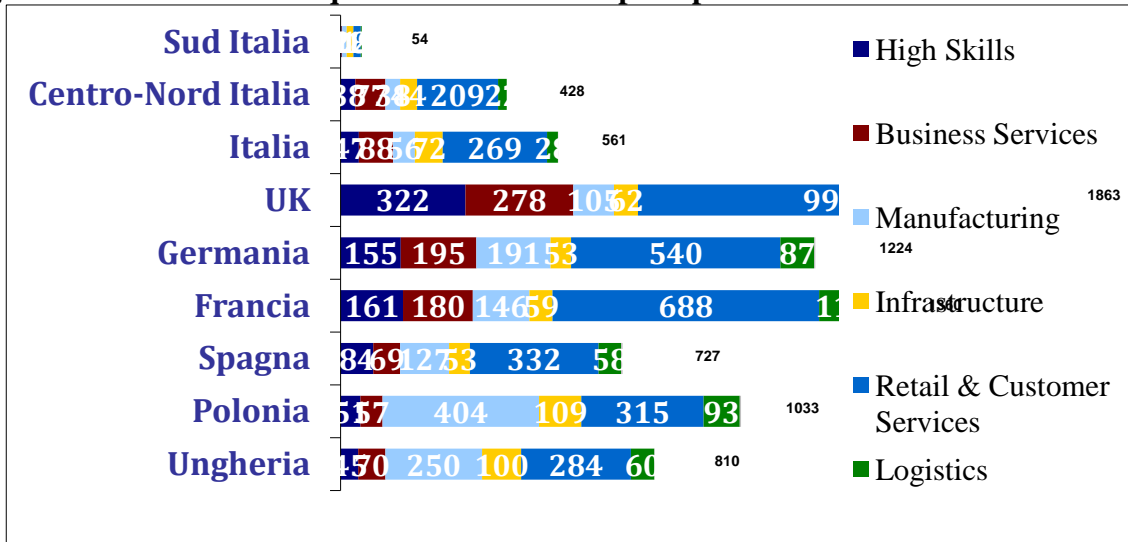
Grandi esportatori (export >=40% turnover)



Fonte: Banca dati Capitalia.

Attrattività IDE. Come abbiamo visto in tavola 1, la presenza di investimenti esteri nel Sud del paese è estremamente ridotta. Tutte le regioni meridionali attraggono un volume di investimenti estremamente ridotto.

Figure 5A e 5B. Numero e quota di investimenti per tipo di investimento



Fonte: OCOMonitor

D'altra parte, per comprendere il grado di attrattività agli IDE del Mezzogiorno è necessario fare un confronto tra le caratteristiche delle regioni che lo compongono e quelle 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 prendere in conto 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 dati sul numero di occupati e il fatturato previsti per ogni nuovo investimento, ma abbiamo considerato queste informazioni non sufficientemente precise ed attendibili ai fini della nostra ricerca.

La figura 5a riporta il numero di investimenti totali nel Mezzogiorno e li raffronta al contesto internazionale. 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 ed altri paesi dell'Est Europeo, attratto da un mix estremamente favorevole di basso costo del lavoro ed alta qualificazione della forza lavoro.

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. 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 ed 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. 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. Il dato preoccupante riguarda soprattutto gli investimenti high

skill, mentre il crescente numero di investimenti turistici potrebbe preludere ad un miglior sfruttamento del territorio meridionale in tal senso.

Si noti dalle figure 5a e 5b come gli investimenti high skill 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 sezione 4.

3. Caratteristiche dei grandi esportatori

In questo paragrafo esamineremo le caratteristiche delle imprese che hanno una presenza articolata sui mercati internazionali e le confrontiamo a quelle di altre categorie di imprese. Distinguiamo le imprese del nostro campione in tre gruppi: non esportatori; esportatori marginali, che esportano meno del 40% del fatturato o in meno di tre mercati; ed infine i grandi esportatori, che hanno un fatturato estero che supera il 40% ed esportano in almeno 3 aree geografiche. La tavola 2 riporta alcune caratteristiche medie per questi tre gruppi di imprese, distinguendo tra quelle del Centro Nord e quelle del Sud Italia.

Come si può vedere, in entrambe le regioni i grandi esportatori hanno dimensioni maggiori, usano personale più qualificato ed investono di più in ricerca e sviluppo e IT. In altri termini, oltre al fattore dimensionale che indica che solo le imprese maggiori sono in grado di superare le barriere all'entrata che vincolano un'internazionalizzazione articolata, queste imprese usano anche fattori produttivi diversi: personale e tecnologia più qualificati.

Tabella 2 - Caratteristiche medie di impresa per categorie di esportatori

Nord					
	Numero di addetti	Quota quadri e impiegati (%)	Quota lavoratori laureati (%)	Addetti in R&S	Quota di imprese che investono in IT (%)
Non esportatori	67.66	24.10%	4.12%	0.90	71.96%
Esp. marginali	123.12	28.31%	5.05%	3.71	81.80%
Grandi esportatori	310.82	33.35%	7.12%	9.86	91.73%
Tutte le imprese	146.81	28.33%	5.20%	4.19	81.68%

Sud					
	Numero di addetti	Quota quadri e impiegati (%)	Quota lavoratori laureati (%)	Addetti in R&S	Quota di imprese che investono in IT (%)
Non esportatori	78.90	19.56%	4.86%	2.19	65.43%
Esp. marginali	80.33	22.85%	7.33%	2.07	70.65%
Grandi esportatori	292.19	23.90%	8.23%	4.78	66.07%
Tutte le imprese	98.96	21.69%	6.47%	2.34	68.34%

Definizioni Marginale: (quota exp<40% e/o <=3 destinazioni).

Grande: quota exp>40% e >3 destinazioni

Fonte: Banca dati Capitalia

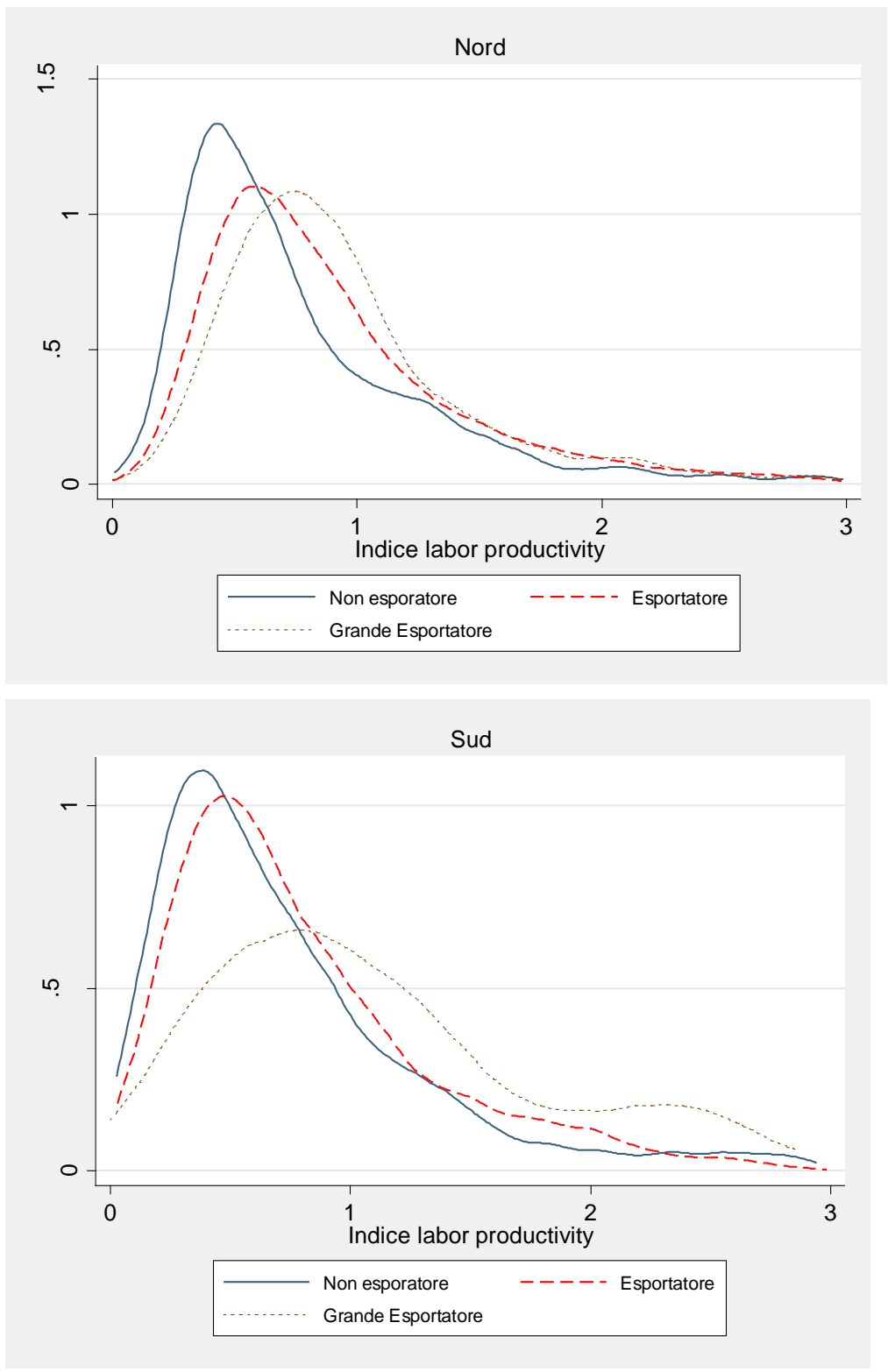
I grandi esportatori nel Sud e nelle Isole si concentrano nel settore dei prodotti alimentari (34% dei grandi esportatori contro il 2% al Centro Nord) e nella gomma e materie plastiche (9% dei grandi esportatori, quota simile al 6% del Centro Nord Italia). Nel Centro Nord Italia, invece, il settore dei macchinari ed il settore tessile pesano sostanzialmente più che nel Sud e Isole (27% contro 6% il primo e 9% contro 0% il secondo). I grandi esportatori del Nord sono localizzati soprattutto in Lombardia (32%), Veneto (16%) ed Emilia Romagna (17%). Liguria, Trentino e Valle d'Aosta insieme rappresentano meno del 2% dei grandi esportatori. I grandi esportatori del Sud, invece, si concentrano in Campania (30%), Abruzzo (31%), Puglia (12%) e Sicilia (11%). La quota degli investimenti con controllo pubblico è molto maggiore tra i grandi esportatori nel Sud (7%) che tra i grandi esportatori del Centro Nord (3%), mentre la percentuale di imprese a controllo familiare è circa il 57% in entrambe le aree.

La letteratura che studia il legame tra eterogeneità di impresa e internazionalizzazione parte dal presupposto che la condizione discriminante per l'accesso al mercato internazionale sia la

produttività. Coerentemente con questa ipotesi la distribuzione della produttività del lavoro per classi di esportatori dimostra che esiste un'associazione positiva tra produttività dell'impresa e propensione all'esportazione, in quanto la distribuzione della produttività dei grandi esportatori è spostata a destra rispetto alla produttività degli esportatori marginali e dei non esportatori. Questa relazione vale in modo molto simile sia per le imprese del Centro Nord che per quelle del Sud (Figura 6).

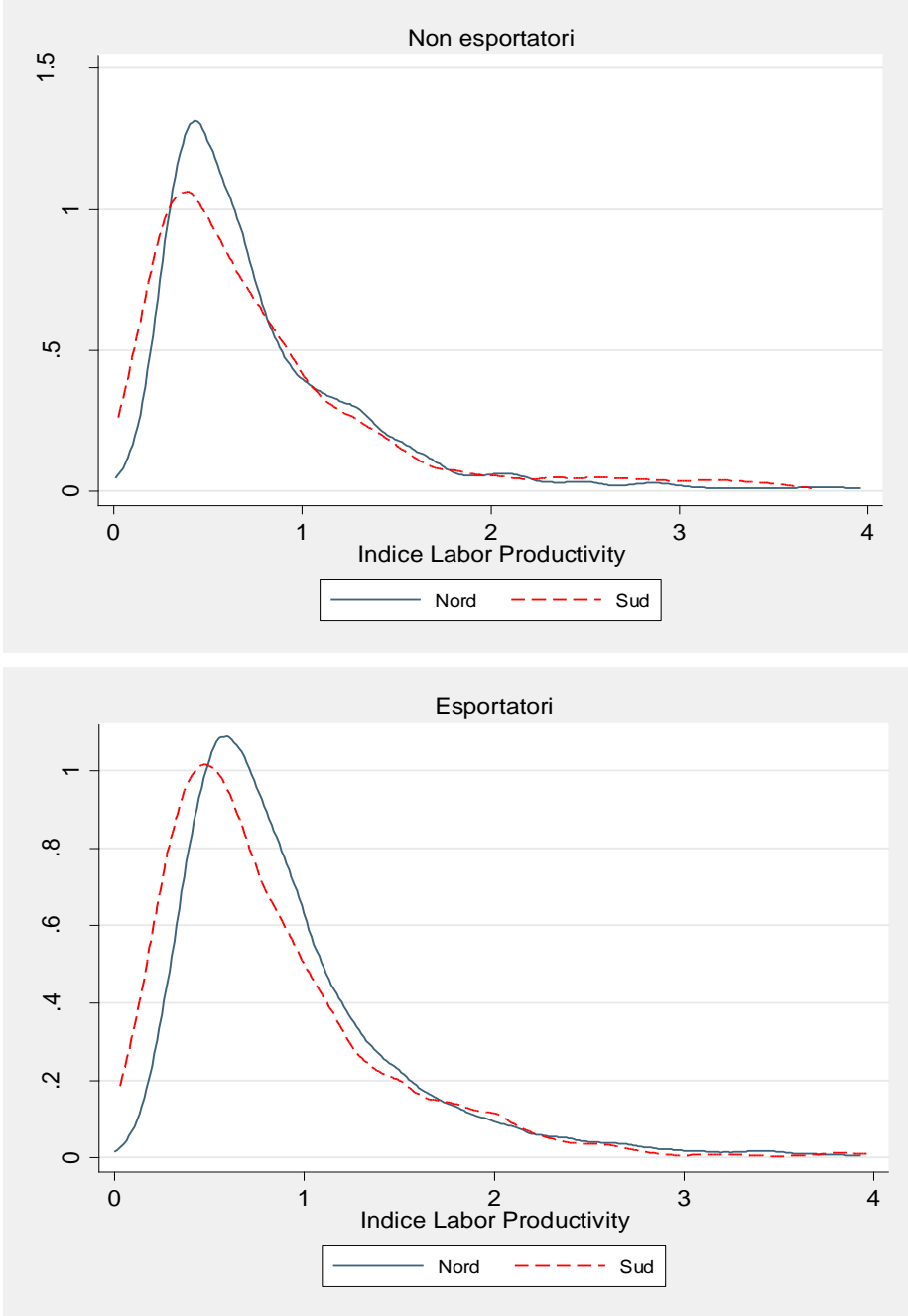
Ora, se la produttività è un parametro che misura la capacità dell'impresa di superare le barriere all'entrata nel mercato dell'export e se le condizioni in cui le imprese meridionali devono operare sono più svantaggiose e impongono dei costi maggiori al sistema produttivo (burocrazia inefficiente, infrastrutture peggiori, scarso accesso al credito ecc.), ci aspettiamo che queste debbano avere un premio di produttività maggiore delle imprese del Nord, che operano in condizioni meno disagiate. La figura 7 riporta la distribuzione della produttività del lavoro per le tre categorie di imprese confrontando quelle del Nord con quelle del Sud. Si nota che la produttività è in media maggiore al Nord per i non esportatori e gli esportatori marginali, mentre per i grandi esportatori la distribuzione del Sud è spostata a destra rispetto a quella del Nord, indicando una presunta dominanza statistica. In altri termini i grandi esportatori del Sud non solo sono più efficienti delle altre imprese della regione, ma anche dei grandi esportatori del Nord. In quanto segue discuteremo quanto questo risultato descrittivo possa in effetti essere ricondotto ai maggiori costi di ingresso nel mercato internazionale.

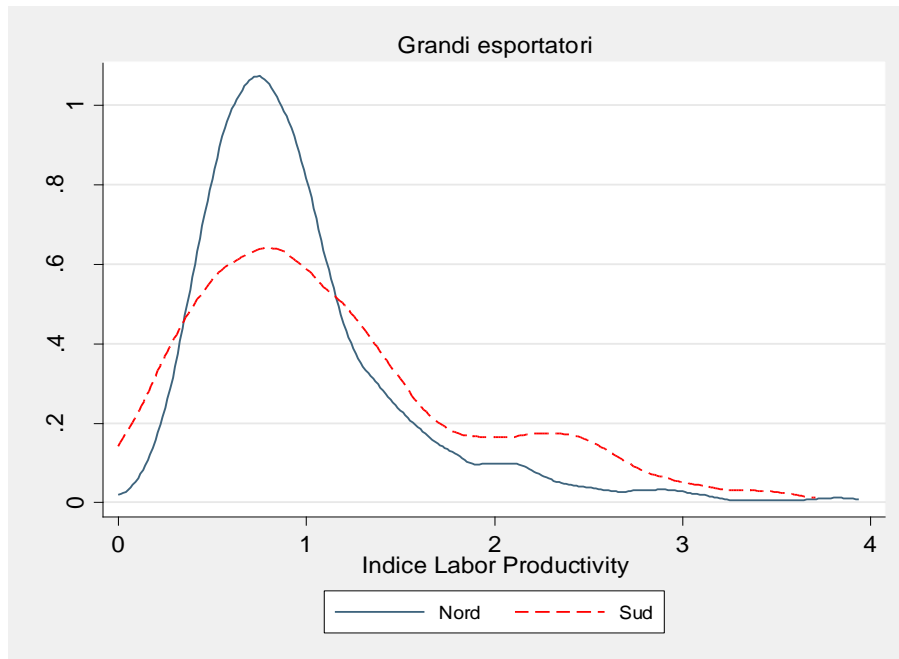
Figura 6. Distribuzione della produttività del lavoro per categoria di impresa



Fonte: Banca dati Capitalia

Figura 7. Distribuzione della produttività del lavoro per categoria di esportatori e regione dell'impresa





Fonte: Banca dati Capitalia

Questi risultati descrittivi, per essere compresi, devono essere sottoposti ad un'analisi econometrica che permette di verificare l'associazione tra le diverse variabili considerando il loro effetto congiunto. L'obiettivo dell'analisi econometrica è di cercare di capire quali caratteristiche debba avere un'impresa che riesce a sviluppare un grado di internazionalizzazione articolato, distinguendo il diverso contributo che tali caratteristiche hanno per i grandi esportatori e per le altre imprese (esportatori marginali e non esportatori). Le stime riportate in quanto segue replicano quelle sviluppate in Baldwin, Barba Navaretti e Boeri 2007 per tutto il paese, ma identificano l'effetto specifico della localizzazione nel Mezzogiorno

Per stimare l'impatto delle caratteristiche di impresa sul grado di internazionalizzazione, si è stimato il seguente modello:

$$y_i = \alpha x_i + \beta S_i x_i + \delta T_i + \gamma S_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

La variabile dipendente y è una variabile dicotomica che assume valore 1 se l'impresa i esporta più del 40% del fatturato in almeno tre mercati esteri e assume valore 0 se l'impresa esporta meno del 40% del fatturato o in meno di tre mercati o se non esporta. x è invece un vettore di caratteristiche d'impresa che ipotizziamo possano essere associate alla probabilità di essere un grande esportatore.

T_i è un insieme di dummy settoriali, che rappresentano il settore industriale di appartenenza dell'impresa i . Infine, S_i è una dummy pari ad 1 se l'impresa è localizzata nel Sud Italia; questa dummy entra nella regressione in modo diretto, per verificare se il fatto che l'impresa sia localizzata al Sud riduce la probabilità di diventare grandi esportatori, pur controllando per gli altri fattori che spiegano tale decisione. La dummy entra anche interagita con alcune delle variabili esplicative per verificare se l'effetto di queste variabili sulla probabilità di esportare è diverso al Sud e al Nord.

Data la natura della variabile dipendente, il modello va stimato attraverso uno stimatore probit che consente di valutare l'impatto delle variabili prese in considerazione (caratteristiche di impresa, localizzazione e settore di appartenenza) sulla probabilità di essere grandi esportatori. L'impatto di tali variabili è rappresentato dal valore stimato dei corrispettivi coefficienti $(\alpha, \beta, \delta, \gamma)$; tali stime sono consistenti e *unbiased* nell'ipotesi che la distribuzione dell'errore ε condizionale ad x sia una normale standard.

La tabella 3 riporta varie specificazioni della stima (1). Tutte le stime controllano per il settore di appartenenza dell'impresa. L'ipotesi di base è che ci sia un'associazione positiva tra la probabilità di essere un grande esportatore, la dimensione e la produttività dell'impresa. Inoltre si ipotizza che una serie di variabili che misurano il grado di intensità tecnologica e di capitale umano delle imprese possano avere un effetto positivo. Sappiamo che questo modello spiega la probabilità di essere un grande esportatore per l'Italia nel suo complesso (Baldwin, Barba Navaretti e Boeri, 2007) e sappiamo anche dalla tabella 2, puramente descrittiva, che l'intensità tecnologica e di capitale umano è maggiore per i grandi esportatori.

La prima specificazione proposta – colonna (1) – rivela, come atteso, che la produttività totale dei fattori², la dimensione, il numero di anni di attività, la propensione ad innovare (espressa come numero di addetti alla ricerca e sviluppo e come presenza di investimenti per IT), una composizione della forza lavoro che privilegi i *white collars* sono fattori che favoriscono un aumento della propensione ad essere un grande esportatore. In altri termini, anche nel Mezzogiorno, i grandi esportatori sono imprese con caratteristiche diverse dagli altri due gruppi. Acquisire queste

² La produttività totale dei fattori è stata calcolata come differenza tra output effettivo e output stimato con una funzione di produzione. La funzione di produzione è stata stimata in forma logaritmica, assumendo una tecnologia Cobb-Douglas e utilizzando la metodologia proposta da Levinsohn e Petrin (2003) per tenere conto della correlazione tra produttività e scelta dei fattori della produzione. La funzione di produzione è stata stimata separatamente per ogni settore, in modo da non imporre una tecnologia comune a tutti i settori.

caratteristiche è probabilmente un passaggio essenziale per riuscire ad avere attività internazionali articolate su più mercati. Si noti, inoltre, che le imprese nel Sud e nelle isole, invece, hanno una minore probabilità di essere grandi esportatori rispetto alle imprese del Centro e del Nord Italia, a parità di altre condizioni: la dummy sud ha infatti segno negativo e significativo in tutte le specificazioni riportate in tavola 3.

Inoltre, l'interazione tra produttività e la dummy sud ha segno positivo. Questo significa che alla probabilità di essere un grande esportatore è associata una produttività maggiore al nord che al sud del paese. Questo risultato è coerente con la distribuzione della produttività totale dei fattori riportata in Figura 7. Indicazione indiretta, questa, del fatto che i costi di ingresso sul mercato internazionale sono più elevati al Sud che al Nord. L'interazione positiva tra dummy per il sud e produttività è un risultato robusto, che risulta confermato da un ampio numero di possibili specificazioni del modello stimato (tutte quelle presentate nella Tabella 3 e ad altre ancora).

Nelle regressioni successive vengono introdotte alcune variabili disponibili a livello di impresa o di province che possono potenzialmente spiegare il maggior costo per le imprese del Sud nell'entrare sul mercato internazionale. In termini generali per quanto queste variabili abbiano un potere significativo e nella direzione attesa, si noti che la dummy sud, sia direttamente che interagita con la produttività, continua a mantenere un segno positivo, il che indica che i fattori misurabili considerati non sono sufficienti a spiegare lo svantaggio competitivo del Sud.

La specificazione (2) introduce una misura del razionamento di credito. La misura utilizzata è soggettiva in quanto è pari ad 1 se le imprese dichiarano di aver richiesto e non ottenuto una quantità di credito maggiore (anche ad un tasso di interesse più elevato). Si noti che mentre questa variabile non è significativa per l'insieme del paese lo è interagita con la dummy sud, dunque nel Mezzogiorno. Il che ci dice che la disponibilità di risorse finanziarie è importante per diventare un grande esportatore.

Detto questo, il vincolo non viene allentato dall'accesso a strumenti di incentivazione generale (Specificazione 3). La variabile utilizzata qui indica se l'impresa utilizza almeno uno di una serie di

programmi di incentivazione³. Il segno negativo e significativo sulla variabile interagita sud e accesso a finanziamenti agevolati ci dice anzi che l'utilizzo di questi strumenti non aumenta la probabilità di essere un grande esportatore. Infatti notiamo dalla tabella 4 che anche se il 63,6% delle imprese del nostro campione nel Mezzogiorno usa un qualche strumento di agevolazione, la quota è più bassa per i grandi esportatori che per le altre imprese. Anche se consideriamo strumenti di incentivazioni mirati alle aree depresse, ad esempio gli incentivi e il credito di imposta a favore dei nuovi investimenti nelle aree depresse previsti, rispettivamente, dalla L. 488/92 e dalla L.388/00, notiamo che, a parte nel caso della legge 388 (che comunque nelle regressioni non ha effetti significativi), la proporzione di imprese che ne fanno uso è sempre più bassa tra i grandi esportatori.

Infine se consideriamo strumenti specifici di agevolazione delle esportazioni, nella specificazione (4) notiamo che questi hanno un effetto positivo e significativo nella stima generale, ma questo risultato è determinato dal comportamento delle imprese del Nord in quanto nessuna grande impresa del Sud utilizza questi strumenti di incentivo (Tavola 4)⁴.

Altro elemento importante considerato nelle nostre stime è l'effetto delle infrastrutture localmente disponibili. La specificazione (6) rivela che ad una maggior dotazione di infrastrutture stradali consegue – come ci si aspetta – una maggiore propensione a diventare grandi esportatori, mentre l'indicatore di infrastrutture ferroviarie non è significativo. Gli indici di infrastruttura utilizzati sono quelli forniti dall'istituto Tagliacarne; essi sono calcolati ponendo il valore medio delle infrastrutture in Italia pari a 100⁵, utilizzando dati per il 1997-2000.

³ Questi includono: L. 1329/65 ("Sabatini"), L. 598/64 (Investimenti per l'innovazione tecnologica e la tutela ambientale), L. 266/97 art.8 (Incentivi automatici per l'acquisto di macchinari e impianti), Fondo Agevolazione alla Ricerca (D.lgs. 297/99), Fondo innovazione tecnologica (L.46/82): L. 488/92, Incentivi automatici per la ricerca e l'innovazione (L. 140/97), Leggi per l'incentivazione agli investimenti nelle aree depresse: L. 488/92, L. 341/95 (Incentivi automatici per le aree depresse), Credito di imposta per nuovi investimenti nelle aree svantaggiate (L. 388/00), Strumenti della programmazione negoziata (Patti territoriali, Contratti d'area, Contratti di programma), Garanzie all'industria (Fondo centrale di garanzia L. 662/96), DIT (Dual Income Tax), Sostegno agevolato alle esportazioni (credito e assicurazione): L. 227/77, Programmi di penetrazione commerciale all'estero: L. 394/81, Crediti agevolati per le joint-ventures all'estero (L. 100/90 art. 4, L. 49/87, L. 19/91), Leggi regionali.

⁴ Il sostegno alle esportazioni consiste in credito ed assicurazione concessi agli esportatori secondo la L. 227/77, che prevede contributi agli interessi su finanziamenti concessi da banche, in modo tale da poter concedere dilazioni di pagamento agli acquirenti esteri (comunitari e no) delle imprese esportatrici italiane. I programmi di penetrazione commerciale all'estero (L. 394/81), invece, consistono in finanziamenti agevolati a imprese esportatrici italiane al fine di promuovere la penetrazione commerciale delle imprese italiane in paesi extra-comunitari.

⁵ Nella stima qui proposta il valore dell'indice è stato diviso per 100 in modo da ottenere un'unità di misura più omogenea con quella del resto delle variabili utilizzate nelle regressioni.

Si è poi proceduto a verificare la robustezza dei risultati specificando categorie di internazionalizzazione alternative (le stime non sono riportate). In particolare è stata stimata una versione analoga del modello in cui la variabile dipendente è la probabilità di esportare (0 non esportatori, 1 esportatori). Ovviamente per essere un esportatore marginale le barriere all'entrata e dunque i costi fissi da sostenere sono inferiori. Mentre quasi tutte le caratteristiche di impresa relative alla dimensione, alla produttività, all'accesso al credito e alla composizione della forza lavoro rimangono significative, l'interazione tra localizzazione nelle regioni meridionali e la produttività dell'impresa non è più significativa in queste specificazioni. Questo ci indica, coerentemente con le distribuzioni riportate in figura 7, che il premio di produttività per gli esportatori meridionali svolge un ruolo significativo solo per i grandi esportatori.

Che fare? Implicazioni di politica economica

Da questa analisi derivano una serie di prime conclusioni di politica economica che possiamo riassumere come segue.

Le caratteristiche di impresa necessarie a perseguire attività internazionali complesse ed articolate sono le stesse nel Nord come nel Sud del paese. Pur controllando per le caratteristiche settoriali, i grandi esportatori, che contano per la grande maggioranza delle esportazioni italiane, sono imprese con caratteristiche diverse dalle altre: sono più grandi, più efficienti ed operano con una più forte intensità tecnologica e di capitale umano.

In secondo luogo, si riscontra però una barriera all'internazionalizzazione delle imprese maggiore nel Mezzogiorno che nel resto del paese. Questa barriera è soprattutto rilevante per i grandi esportatori (meno per gli esportatori marginali), i quali infatti per essere tali devono ottenere un premio in termini di efficienza rispetto ai grandi esportatori del Nord.

In terzo luogo, vincoli come l'accesso al credito e le infrastrutture sono importanti e significativi, ma non sufficienti a spiegare il fattore negativo Mezzogiorno. Tali vincoli non sono compensati dalle diverse misure di incentivazione sia specifica per gli esportatori che generali disponibili alle imprese del Mezzogiorno. Coerentemente con quanto riscontrato in diversi altri studi, anche in questo caso notiamo che gli strumenti di incentivazione non hanno un ruolo significativo nel

promuovere la competitività internazionale delle imprese nel Mezzogiorno (Bronzini e De Blasio, 2006).

Rimane comunque un fattore non misurabile con i dati disponibili, legato al territorio ed al sistema produttivo locale nel suo complesso che rende più costose le attività internazionali che nel resto del paese.

Infine, nel Sud come ovunque, il problema della competitività internazionale del sistema produttivo è strettamente legato alla dinamica d'impresa, alla possibilità che le aziende efficienti hanno di crescere e svilupparsi. Dunque per percepire quali siano i vincoli all'internazionalizzazione sarà necessario analizzare i fattori generali che comunque limitano e ostacolano la dinamica d'impresa in senso lato.

Per procedere in questa direzione ci aiuta l'analisi dell'attrattività degli investimenti esteri del prossimo paragrafo, in quanto i dati disponibili ci permettono un confronto tra le caratteristiche del Mezzogiorno e quelle delle altre regioni europee.

Tabella 3 - Probabilità di diventare grandi esportatori

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Ln(PTF)	0.200	0.214	0.210	0.208	0.208	0.209
	[0.050]***	[0.052]***	[0.052]***	[0.052]***	[0.052]***	[0.053]***
Ln addetti	0.210	0.208	0.207	0.208	0.208	0.209
	[0.016]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***	[0.018]***
Ln (Età dell'impresa)	0.115	0.113	0.110	0.114	0.111	0.113
	[0.023]***	[0.023]***	[0.023]***	[0.023]***	[0.023]***	[0.023]***
ln(adetti in R&S)	0.035	0.036	0.036	0.036	0.036	0.036
	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***	[0.003]***
Investimenti in IT (dummy)	0.175	0.175	0.175	0.182	0.181	0.183
	[0.043]***	[0.043]***	[0.043]***	[0.043]***	[0.043]***	[0.043]***
Quota di quadri e impiegati	0.411	0.383	0.392	0.365	0.363	0.388
	[0.098]***	[0.101]***	[0.102]***	[0.102]***	[0.102]***	[0.103]***
Sud_Isole	-0.382	-0.325	-0.263	-0.319	-0.321	-0.367
	[0.161]**	[0.163]**	[0.177]	[0.163]*	[0.164]*	[0.167]**
Ln(PTF) nel sud	0.085	0.098	0.114	0.097	0.097	0.106
	[0.052]*	[0.051]*	[0.051]**	[0.051]*	[0.051]*	[0.052]**
Limiti al credito		-0.084	-0.088	-0.079	-0.078	-0.084
		[0.053]	[0.053]*	[0.053]	[0.053]	[0.053]
Limiti al credito nel sud		-0.284	-0.286	-0.295	-0.294	-0.259
		[0.141]**	[0.141]**	[0.141]**	[0.141]**	[0.143]*
No. banche usate		0.002	0.002	0.001	0.001	0.001
		[0.005]	[0.005]	[0.005]	[0.005]	[0.005]
Ricorso a incentivi finanziari (dummy)			-0.011			
			[0.035]			
Ricorso a incentivi finanziari nel sud (dummy)			-0.183			
			[0.109]*			
Sostegno agevolato alle esportaz (dummy)				0.639	0.642	0.634
				[0.245]***	[0.244]***	[0.242]***
Programmi penetraz commerciale all'estero (dummy)					0.508	0.495
					[0.208]**	[0.207]**
Infrastrutt. ferroviaria						-0.036
						[0.032]
Infrastrutt. stradale						0.114
						[0.053]**
Costante	-4.224	-3.633	-3.619	-3.620	-3.604	-4.303
	[0.487]***	[0.339]***	[0.340]***	[0.340]***	[0.340]***	[0.497]***
N. osservazioni	8793	8612	8549	8499	8499	8451

Robust standard errors in brackets

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Gli indici di infrastruttura sono gli indici calcolati dall'Istituto Tagliacarne, calcolati a livello provinciale

Tabella 4 - Quota di imprese che ricorrono a incentivi finanziari e/o fiscali per regione e per classe di esportazione

	Non esportatori. e esportatori marginali	Grandi esportatori	Totale
<i>Ricorso a incentivi finanziari (dummy)</i>			
Centro Nord	50.8%	57.0%	52.5%
Sud e Isole	64.1%	60.4%	63.6%
Totale	53.0%	57.3%	54.1%
<i>Incentivi automatici per le aree depresse (L. 341/95)</i>			
Centro Nord	2.7%	2.6%	2.7%
Sud e Isole	7.3%	3.0%	6.8%
Totale	3.6%	2.6%	3.4%
<i>Leggi per l'incentivazione agli investimenti in aree depresse (L. 488/92)</i>			
Centro Nord	4.0%	6.7%	4.8%
Sud e Isole	31.5%	27.3%	30.9%
Totale	9.5%	8.3%	9.1%
<i>Credito imposta per nuovi investim. aree depresse L.388/00 (dummy)</i>			
Centro Nord	9.1%	7.3%	8.5%
Sud e Isole	31.5%	38.4%	32.4%
Totale	13.5%	9.7%	12.5%
<i>Credito agevolato alle esportaz (dummy)</i>			
Centro Nord	0.1%	0.6%	0.2%
Sud e Isole	0.8%	0.0%	0.7%
Totale	0.2%	0.6%	0.3%
<i>Programmi penetrazione commerciale all'estero (dummy)</i>			
Centro Nord	0.2%	1.4%	0.6%
Sud e Isole	0.3%	0.0%	0.2%
Totale	0.2%	1.3%	0.5%

4. L'attrattività del Mezzogiorno agli investimenti esteri

Abbiamo visto nella sezione 2 che l'Italia in generale e soprattutto il Mezzogiorno attraggono molto meno investimenti diretti dall'estero delle altre regioni europee. In questa sezione svolgeremo un'analisi comparata delle regioni Europee per analizzare il potenziale di attrazione del Sud Italia, tenendo conto del fatto che un'impresa compie le proprie decisioni di investimento confrontando le caratteristiche di diverse regioni alternative. 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 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). 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 ad 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.

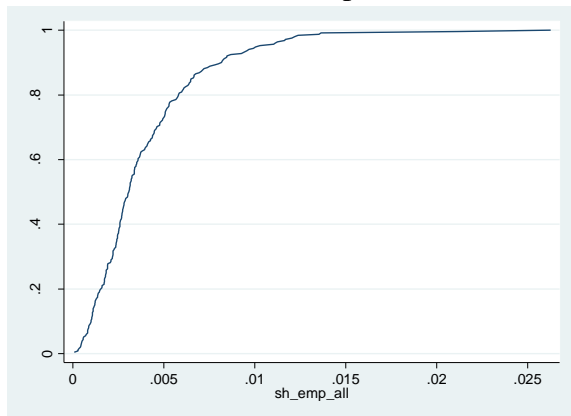
Questo risultato di forte concentrazione regionale degli FDI emerge molto chiaramente dalla figura 8 che riporta la distribuzione cumulata per regione e la curva di Lorenz per l'occupazione manifatturiera nel suo complesso e per gli investimenti delle imprese multinazionali. La distribuzione degli FDI è decisamente più concentrata. La curva di Lorenz, ad esempio, suggerisce che nel 25% delle regioni più grandi si concentra 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 5 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 degli 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. Detto questo, anche se non è probabilmente possibile modificare in modo radicale la localizzazione degli Ide nel nostro paese, comunque gli Ide nel mezzogiorno sono 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 cosa si possa fare per aumentare il numero dei nuovi progetti.

Figura 8. Concentrazione geografica degli IDE vs. concentrazione dell'attività economica

A) Distribuzione cum. occupazione manif



B) Distribuzione cum. occupazione FDI

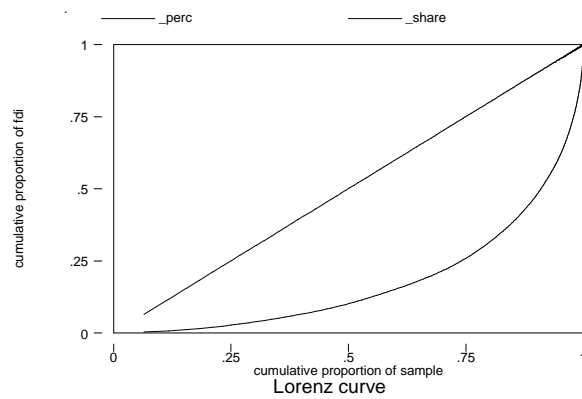
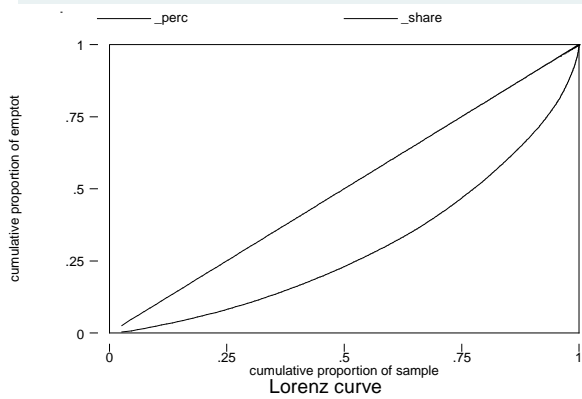
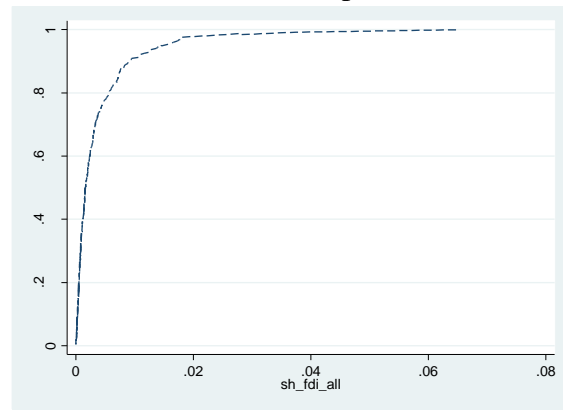


Tabella 5 - Concentrazione regionale di Occupazione manifatturiera ed FDI

	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.

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

$$\mu_i = \exp(\mathbf{x}_i' \boldsymbol{\beta}) \quad (2)$$

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 può essere utile e più efficace intervenire per attrarre nuovi investimenti.

Partiamo dalla stima del modello econometrico. La Tavola 6 riporta i coefficienti stimati per le diverse determinanti dell'attrattività, sia per gli investimenti in generale, che per ciascuna delle funzioni specifiche. I coefficienti, essendo le variabili in \mathbf{x} espresse in logaritmi, sono delle elasticità.

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 6. 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 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 rimane valido per tutte le funzioni di investimento considerate.

Tabella 6 - 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'occupazione	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)
Diversificazione 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)
Lnalpha							
_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 manifatturiere (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

Tale risultato suggerisce che il basso livello di IDE in Italia 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 diversi. Per verificare tale ipotesi, si è stimato una serie di modelli (limitatamente al totale degli investimenti) in cui alle variabili che definiscono il potenziale regionale sono state aggiunte alcune *proxy* delle caratteristiche nazionali che definiscono il *business environment*, tratte dalla pubblicazione *Doing Business* della Banca Mondiale (Tabella 7).

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, quantificabile nell'ordine di un aumento del 20% nel numero di investimenti in entrata, a fronte di una riduzione dell'10% del numero delle procedure necessarie per la tutela dei diritti di proprietà.

Inoltre, queste variabili sono un' spiegazione statisticamente significativa del minor potenziale di attrazione dell'Italia, in quanto la dummy paese perde di significatività. Al contrario la dummy Sud mantiene un segno negativo e significativo, anzi migliora il suo potere esplicativo rispetto alle regressioni generali di Tabella 6, il che indica che pur controllando per le caratteristiche nazionali, che ovviamente hanno un effetto negativo anche al sud, nel Mezzogiorno rimangono dei fattori non misurabili che inibiscono il potenziale di attrazione della regione.

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.

Tabella 7 – Il ruolo delle caratteristiche istituzionali (nazionali) sull’attrattività delle regioni italiane

	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)
Lnalpha	
_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 8 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 6), mentre nelle colonne dalla 8 alla 14, si riporta il potenziale ottenuto considerando anche le caratteristiche istituzionali (nazionali) del *business environment* (regressione di tavola 7).

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 8 dà particolare rilievo al potenziale di attrazione delle regioni Obiettivo 1 della Spagna, spesso citate come benchmark di confronto rispetto al Mezzogiorno. Si noti come l'aggregato di queste regioni abbiano 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 per 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. Tale potenziale, infatti, si riduce del 35%, da 10 a 6,5 investimenti per milione di abitante, segnalando, quindi, che il sistema Paese deprime ulteriormente l'attrattività potenziale delle regioni Italiane. In un confronto internazionale, il sistema Paese sembra 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 percento (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 Ob1 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 9 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 standardizza il numero di IDE per la popolazione. Si noti come anche gli investimenti effettivi siano superiori nelle regioni ob1 spagnole rispetto a quelle dell'Italia del Sud.

Tabella 8 – 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 9 - 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 10 - 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
ob1 (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 10 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, ma 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 avanzati 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 12 presenta il valore delle variabili esplicative del modello econometrico, distinte per regione. La lettura congiunta delle differenze tra i valori delle variabili per l'Italia (e le regioni italiane), il Mezzogiorno rispetto al resto d'Europa e dei coefficienti (che misurano l'importanza delle variabili nello spiegare il numero di IDE) permette di 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 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 12). 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 ad 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 ad 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 ed 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 la persistente significatività della dummy Sud. Certamente, anche un rafforzamento della qualità del sistema scolastico ed 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 12 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 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 ed 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. Ma è necessario tenere conto che

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 trasformare il Mezzogiorno in una nuova Irlanda, 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 che 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 discussi in appendice, 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 di 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 11 - Coefficienti associati a ciascuna variabile esplicativa e medie delle variabili per aggregati regionali

Var.*	Densità dell'occupaz.	Mercato potenziale	Valore agg. totale	Costo medio del lavoro	Tasso di disoccupaz.	Educaz terziaria	Spese in ricerca e sviluppo	Diversificazione sett.	Infrastruttura di trasp.	PIL pro-capite	N° di procedure per aprire un'impresa	N° di procedure per risolvere un contratto	Indice di difficoltà di licenzia mento	Tassazi one sui profitti	Tassazi one 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 12 – 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			
	potenziale	simulato	%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	2,49	-33,08%
Costo medio del lavoro	3,72	4,21	13,15%				
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	3,74	0,65%
Spese in ricerca e sviluppo	3,72	3,73	0,39%				
3. Valori di X dalla media del Sud alla media dell'Irlanda				4. Valori di X dalla media dell'Irlanda alla media del Sud			
	potenziale	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%

5 Conclusioni

Questo lavoro ha analizzato l'internazionalizzazione attiva e passiva delle imprese del Mezzogiorno, cercando di studiare i fattori che possono influenzare 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 presenza internazionale delle imprese del Sud e la scarsa attrattività agli investimenti esteri possono essere ricondotte a caratteristiche di base perfettamente quantificabili: da 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; all'inefficienza cronica della burocrazia; alla 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 ed 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, in quanto qui non ci sono altri fattori che ne compensino i costi, come ad esempio un livello di reddito ed 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.

APPENDICI

Appendice 1. Strumenti di incentivazione alle imprese

L'Italia è caratterizzata da grosse disparità economiche regionali tra Centro-Nord e Sud, in particolare in termini di produzione pro capite e di performance del mercato del lavoro.

Nel 1950, con la fondazione della Cassa per il Mezzogiorno, prende avvio l'intervento straordinario per lo sviluppo del Mezzogiorno che, con fasi e modalità diverse, sarà destinato a protrarsi fino al 1992. Diretto inizialmente verso azioni di bonifica e potenziamento del debole sistema infrastrutturale meridionale, l'intervento straordinario si indirizzò, successivamente, al sostegno e alla promozione dell'industria. Attraverso il sistema delle Partecipazioni Statali, infatti, venne reso obbligatorio per le imprese pubbliche effettuare il 40% degli investimenti totali, di cui il 60% in impianti industriali, nelle regioni meridionali.

Nel periodo 1963-1975, la politica di promozione industriale della Cassa per il Mezzogiorno raggiunse la sua massima intensità: nel quinquennio 1970-1975 gli investimenti fissi lordi rappresentarono il 34% del prodotto interno lordo meridionale, mentre la quota dei soli investimenti industriali ne rappresentò il 13%. Dalla metà degli anni settanta, l'intervento straordinario per lo sviluppo del Mezzogiorno si indebolisce e viene progressivamente "spiazzato" da una crescente spesa pubblica diretta al sostegno dei redditi e alla creazione degli apparati burocratici regionali. La "curvatura assistenziale" dell'azione pubblica ha effetti di distorsione sullo sviluppo del Mezzogiorno: mentre i trasferimenti netti verso quest'area aumentano, la capacità di produrre reddito delle stesse regioni meridionali si riduce.

Dopo la chiusura dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno, l'intervento pubblico a favore delle aree svantaggiate è entrato in una nuova fase (la cosiddetta "programmazione negoziata", che consente a regioni e province autonome di concordare col governo obiettivi, settori e aree in cui effettuare interventi per lo sviluppo del territorio regionale), basata sui principi della concertazione e del partenariato pubblico/privato. In particolare, c'è stato il passaggio da progetti settoriali a progetti regionali e si è avuta una spinta verso decentralizzazione, trasparenza e maggiore spesa allocata per monitoraggio e valutazione. Di seguito vengono presentati i principali strumenti di *policy* di incentivazione delle imprese che possono essere utilizzati nel Mezzogiorno.

Legge 488/1992

L'assistenza finanziaria prevista dalla Legge 488/92 si concretizza in contributi a fondo perduto che coprono una quota del finanziamento di un progetto di investimento. La Legge 488 prevede delle quote massime (in percentuale dell'investimento) di finanziamento che dipendono sia dalla regione in cui il progetto di investimento viene localizzato, sia dalla dimensione dell'impresa. Per le imprese che ne fanno richiesta non vi è garanzia di ricevere il finanziamento. I finanziamenti vengono assegnati sulla base di aste competitive. Le domande sono poste in una graduatoria in base a 5 criteri⁶ e i contributi vengono offerti seguendo l'ordine decrescente della graduatoria fino all'esaurimento dei fondi disponibili. Gli incentivi sono rivolti alle imprese che intendono investire

⁶ I 5 criteri sono: (1) la proporzione di fondi propri investiti nel progetto in percentuale dell'investimento totale; (2) il numero di nuovi occupati creati con il progetto di investimento in relazione all'investimento totale; (3) la quota di assistenza che si richiede in proporzione a quella massima ottenibile; (4) un punteggio relativo alle priorità regionali in relazione a localizzazione, tipo di progetto e settore; (5) un punteggio relativo all'impatto ambientale del progetto. I 5 criteri hanno uguale importanza nell'attribuzione dei finanziamenti.

in quelle aree territoriali che ai fini dei fondi strutturali della UE (ciclo 1994-1999) sono designate come Obiettivo 1, 2 e 5b⁷.

L'assistenza finanziaria all'industria manifatturiera fornita attraverso la Legge 488/92 ha rappresentato per molti anni la principale modalità di intervento per la riduzione delle disparità economiche tra le regioni italiane. Tuttavia, nel 2006 la legge in oggetto ha subito alcune modifiche e dal 2007 non è stata più rifinanziata, essendosi il Governo italiano orientato verso altre forme di incentivi, come il credito d'imposta per gli investimenti realizzati.

Patti Territoriali

Introdotti nel 1996, ma avviati operativamente solo a partire dal 1998, i Patti Territoriali hanno rappresentato il principale strumento di programmazione negoziata in Italia. Il Patto Territoriale è definito dal legislatore come un accordo tra soggetti pubblici e privati per l'attuazione di un programma di interventi tra loro integrati. L'attuazione di questo strumento prevede l'individuazione, attraverso la concertazione, di specifici obiettivi di sviluppo per l'area e l'assunzione di precisi impegni da parte dei soggetti sottoscrittori. Attraverso la costruzione di reti di relazioni fra gli attori, pubblici e privati, si dovrebbe favorire la creazione di una struttura basata su reti fiduciarie in grado di stimolare la reciprocità. I Patti Territoriali, oltre che come strumento per incentivare lo sviluppo dell'imprenditoria e dell'occupazione, sono stati intesi dal legislatore come opportunità di innovazione sociale ed istituzionale. In tal senso, l'originalità di questo strumento risiede nell'elevata sussidiarietà nelle fasi di progettazione e gestione degli aiuti, secondo una visione *bottom-up* della promozione dello sviluppo economico nelle aree più svantaggiate.

Secondo la Legge 662/1996, è possibile creare Patti Territoriali in tutta Italia, ma l'accesso ai fondi pubblici è limitato ai comuni facenti parte di una delle aree sottoutilizzate del ciclo 1994-1999 dei Fondi Strutturali dell'Unione Europea.

Il problema principale riscontrato nella gestione dei Patti Territoriali ha riguardato la lentezza delle erogazioni del finanziamento pubblico. Inoltre, si è verificata la presenza di "programmi concorrenti". Per esempio, l'aggiudicazione di un bando di finanziamento ex Legge 488/1992 è stato uno dei principali motivi di abbandono dei finanziamenti del Patto Territoriale. Vi era, infatti, la percezione da parte degli imprenditori che i finanziamenti della Legge 488/1992 fossero di più rapido accesso e quindi preferibili ai Patti Territoriali.

Legge 388/2000

La Legge 388/2000 (credito di imposta per gli investimenti), a differenza della 488, alloca gli aiuti attraverso riduzioni automatiche delle tasse. In questo caso, a tutte le imprese che investono in determinate aree viene garantita un'esenzione fiscale in percentuale sulla spesa capitale netta annuale⁸. Questo strumento serve anche a compensare i maggiori costi del capitale nel Mezzogiorno: la differenza nei tassi bancari applicati al Sud rispetto al Nord e la diversa importanza delle garanzie reali per la concessione del credito finiscono, infatti, per essere un ulteriore fattore di svantaggio competitivo per le imprese del Mezzogiorno.

⁷ Le aree designate come Obiettivo 1 si riferiscono a regioni in ritardo di sviluppo, definite come quelle con un PIL pro-capite inferiore al 75% di quello medio della UE. L'Obiettivo 2 si riferisce alle regioni con una concentrazione di industrie in declino, definite sulla base di un'alta disoccupazione, un peso elevato dell'occupazione industriale e di perdite documentate di posti di lavoro in settori specifici. L'Obiettivo 5b include per lo più regioni agricole con un elevato peso dell'occupazione nel settore primario e un basso livello del reddito agrario.

⁸ I sussidi forniti attraverso la Legge 488 e attraverso la Legge 388 non sono cumulabili.

Contratto di localizzazione

Un altro strumento di *policy* volto a favorire gli investimenti è costituito dai contratti di localizzazione. Il contratto di localizzazione è stato introdotto nel 2003 come nuova modalità di attrazione degli investimenti privati di grande portata nelle aree sottoutilizzate del Paese. Tale tipologia di contratto viene messa in pratica attraverso l'utilizzo di strumenti di contrattazione già esistenti, in particolare, del contratto di programma⁹ e dell'accordo di programma quadro¹⁰; la novità è nel forte rilievo dato alla creazione di condizioni di contesto capaci di radicare nel territorio gli investimenti. Questa nuova forma di promozione degli investimenti si realizza attraverso l'inserimento di un tradizionale contratto di programma all'interno di un accordo di programma quadro sottoscritto dai Ministeri dell'economia e delle finanze e delle attività produttive, dalla regione ospitante l'investimento e dalla Società Sviluppo Italia (oggi Agenzia Nazionale per l'Attrazione degli Investimenti e lo Sviluppo di Impresa). Il contratto di localizzazione consiste, in sostanza, in una forma più avanzata del contratto di programma, garantito peraltro da un *iter* più veloce in quanto non viene previsto il passaggio al CIPE per l'approvazione e la gestione del contratto stesso. Il contratto di localizzazione è destinato a: imprese estere, medie e grandi; imprese italiane, medie e grandi, controllate (almeno al 51%) da imprese estere o imprese italiane medie e grandi che hanno delocalizzato la produzione all'estero prima del 17 marzo 2005 ma che intendono reinvestire nel territorio nazionale. Possono usufruire del contratto i progetti localizzati in tutte le regioni del Mezzogiorno: Sicilia, Sardegna, Calabria, Puglia, Campania, Basilicata, Molise e Abruzzo. I settori ammissibili sono: industria, servizi alle imprese, turismo e produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. I progetti di investimento possono riguardare: realizzazione di nuovi impianti; ampliamento, ammodernamento, ristrutturazione, riconversione o riattivazione di impianti già esistenti; o trasferimento di impianti all'interno del territorio nazionale. Gli incentivi previsti dal contratto di localizzazione sono due: contributi a fondo perduto e agevolazioni per programmi di ricerca e formazione collegati all'investimento.

Sono stati stipulati, ad oggi, 11 contratti, per un ammontare di agevolazioni concesse pari a 280,71 milioni di euro. I contributi erogati, in termini di percentuale dell'investimento ammissibile a contributo, varia da un minimo di 19,6% ad un massimo di 66,2%.

Purtroppo i tempi di attuazione si sono dimostrati più lunghi del previsto a causa della sovrapposizione di due procedure già esistenti: quella dei contratti di programma e quella degli accordi di programma quadro, alle quali si aggiungono le fasi specifiche del contratto di localizzazione. Inoltre, i contratti di localizzazione risultano attualmente sospesi in quanto nel 2006 è scaduta la programmazione comunitaria.

⁹ Per "contratto di programma" si intende il contratto stipulato tra l'amministrazione statale competente, grandi imprese, consorzi di medie e piccole imprese e rappresentanze di distretti industriali per la realizzazione di interventi oggetto di programmazione negoziata. Con tali contratti vengono finanziati specifici progetti imprenditoriali caratterizzati da un alto grado di innovazione degli interventi e dalla creazione di occupazione aggiuntiva.

¹⁰ Nell'ambito della programmazione negoziata, l'Accordo di Programma Quadro (APQ) definisce, per un determinato settore di intervento, le opere ed i finanziamenti, nonché le procedure per il monitoraggio dell'attuazione degli investimenti da ricoprendersi nelle Intese Istituzionali di Programma Stato - Regione.

Appendice 2 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 ^s	"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 ^{ss}	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 Eurostat Regio</i>)
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 Cambridge Econometrics</i>)
Infrastrutture di trasporto	Km di autostrade e altre strade (media 1994-2004) divisa per la popolazione (<i>fonte Eurostat Regio</i>)
PIL pro capite	Livello di sviluppo della regione : indice del valore aggiunto per abitante, media EU25=100, media 2000-02 (<i>fonte Cambridge Econometrics</i>)

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

gdppcxb	lsb_nproc x lgdppc
gdppxec	lec_nproc x lgdppc
gdppcexw	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

$$\mu_i = \exp(\mathbf{x}_i' \boldsymbol{\beta}) \quad (1)$$

Pertanto, i coefficienti $\boldsymbol{\beta}$ 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 $\hat{\boldsymbol{\beta}}$ 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 \mathbf{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 3 Informazioni specifiche per paese relative all'analisi di attrattività

Tabella A8 - 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
le	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	1.3
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 A9 - 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	ma n	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
le	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

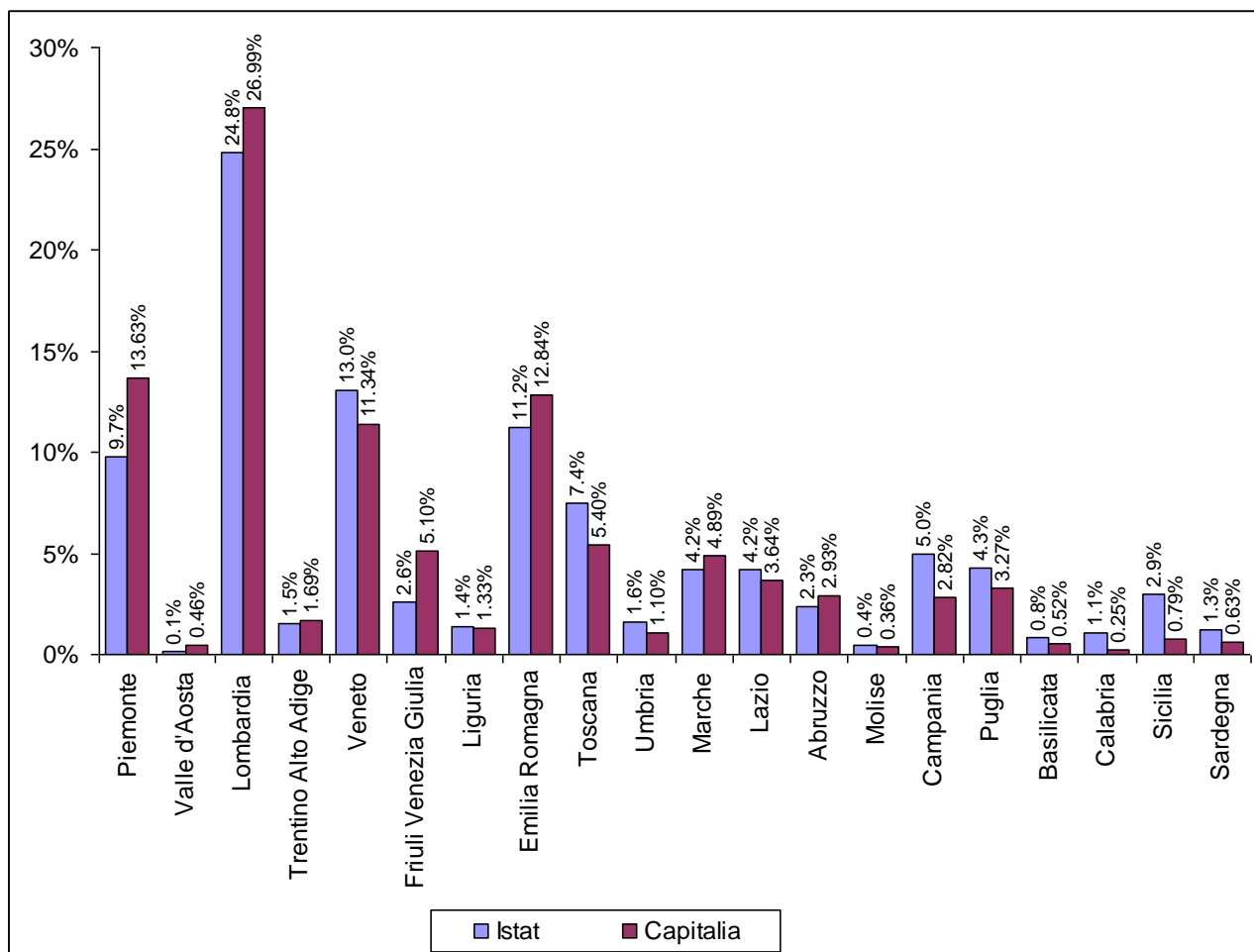
Tabella A10 - Gap di attrazione: investimenti ricevuti da ogni area rispetto al potenziale stimato (percentuali)

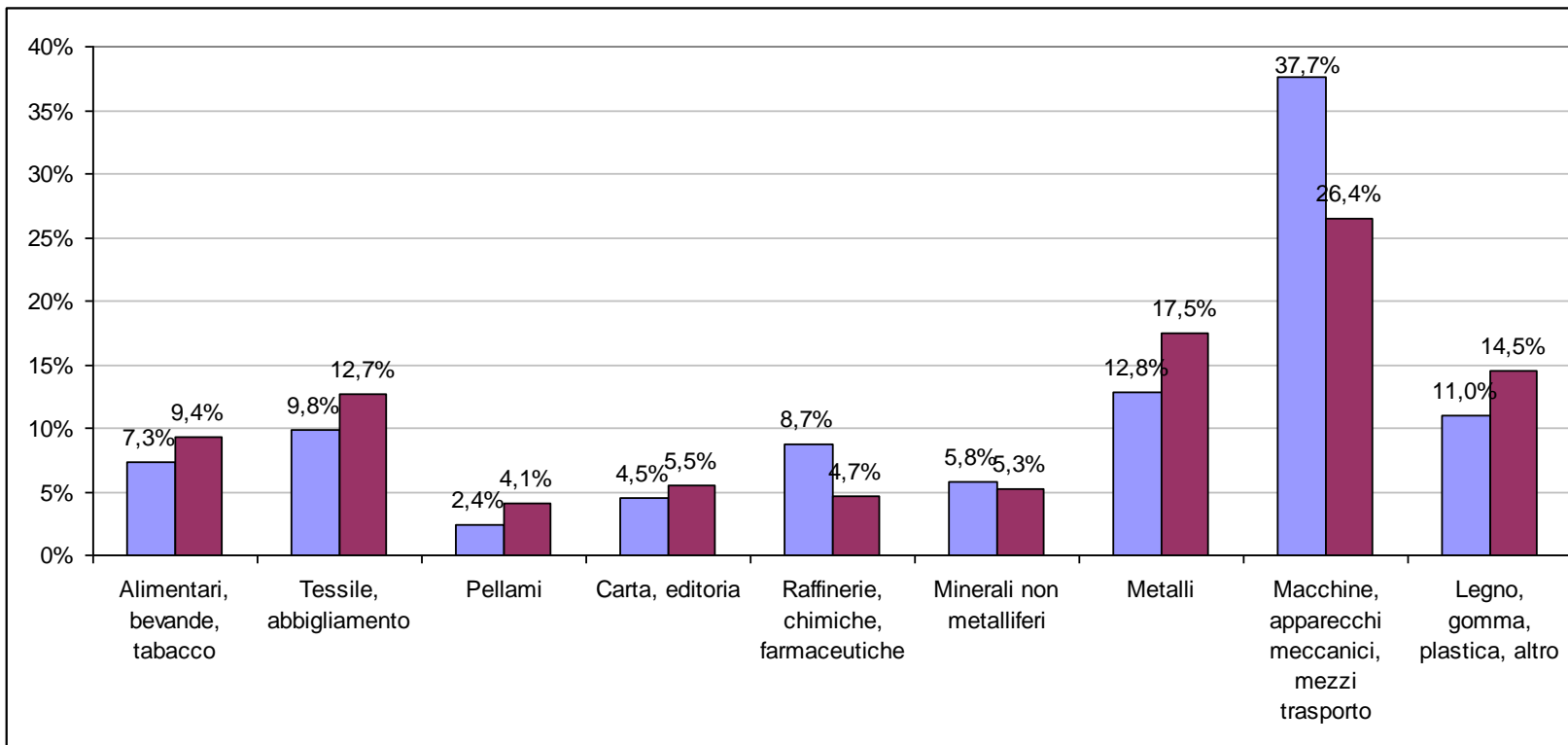
Country	Modello "regionale"							Modello con controlli su 'business environment'						
	tot	Man	Hq	Bus	sal	rd	logi	tot	man	hq	bus	sal	rd	logi
at	25	10	17	15	62	-18	-15	50	12	42	75	54	3	4
be	14	17	-15	14	6	42	68	-34	-22	-50	-46	-27	-32	-26
cy	-60	-100	-100	-76	-90	-100	-53							
cz	-14	32	15	-36	-3	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 A11 - Coefficienti associati a ciascuna variabile esplicativa e medie delle variabili per aggregati regionali

Country	Densità dell'occupaz.	Mercato potenziale	Valore agg. totale	Costo medio del lavoro	Tasso di disoccupaz.	Educaz terziaria	Spese in ricerca e sviluppo	Diversificazione sett.	Infrastruttura di trasp.	PIL pro-capite	N° di procedure per aprire un'impresa	N° di procedure per risolvere un contratto	Indice di difficoltà di licenziamento	Tassazione sui profitti	Tassazione 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	143408.8	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

Appendice 4: 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. Marcolongo, 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 incentivi 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. Lissovlik, 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.