
6. LA LOCALIZZAZIONE DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI IN EUROPA: PERCHÉ COSÌ POCHE IN ITALIA?

6.1 Introduzione

Negli ultimi due decenni l'economia mondiale è stata caratterizzata da una crescita molto sostenuta nei flussi degli investimenti diretti esteri (Ide). In questo contesto, l'Unione europea è diventata, a partire dai primi anni novanta, l'area in cui si sono maggiormente concentrate le attività delle imprese multinazionali. L'Italia però è rimasta sostanzialmente esclusa da questo processo, attirando una quantità di Ide decisamente bassa rispetto agli altri paesi europei. In considerazione del fatto che le imprese multinazionali possono rappresentare un importante strumento di sviluppo economico per i paesi e le regioni che li ospitano¹, ci si interroga sulle cause di tale ritardo e sui possibili rimedi.

Per rispondere a queste domande è fondamentale comprendere in che misura il basso numero di Ide dipenda dalle caratteristiche delle regioni italiane – quali, ad esempio, la dimensione del mercato, il livello delle infrastrutture, del capitale umano, del costo dei fattori produttivi e dell'investimento in R&S –, oppure da fattori comuni a tutte le regioni – come, ad esempio, una legislazione sul lavoro poco flessibile, un'elevata tassazione sulle imprese, una burocrazia inefficiente. È quindi necessario svolgere un'analisi a livello sub-nazionale, in modo da catturare l'effetto sugli Ide delle caratteristiche regionali. Il problema va però collocato in un confronto tra paesi, in modo da cogliere gli effetti dei diversi contesti nazionali sulle decisioni di investimento estero delle imprese

Questo capitolo, che attinge ai risultati di un recente lavoro svolto dagli autori nell'ambito dell'*Osservatorio sull'internazionalizzazione delle imprese* curato dal Centro Studi Luca d'Agliano sulla base di una banca dati costruita presso l'Università di Urbino, cerca di contribuire all'attuale dibattito sugli Ide in Italia rispondendo ad alcune delle questioni appena citate. In primo luogo, viene misurato il potenziale di attrazione delle regioni italiane a partire dalle loro caratteristiche rilevanti per gli investimenti. Comparando poi il numero effettivo di Ide con quello potenziale, viene quantificato nell'ordine del 40% il ritardo delle regioni italiane. In altri termini, una regione italiana attrae in media il 40% in meno di Ide, rispetto ad una regione europea con caratteristiche regionali simili. Tale *gap* è riconducibile a una serie di caratteristiche nazionali

¹ I benefici derivanti dalla presenza di imprese di proprietà straniera sono riconducibili alla estensione della base occupazionale con la creazione di nuovi posti di lavoro, alla formazione di capitale umano, all'ispessimento del tessuto produttivo locale attraverso le relazioni di subfornitura, agli *spillover* di conoscenza tecnologica e organizzativa, all'immissione del mercato locale nel circuito internazionale. Per una trattazione più approfondita degli argomenti teorici e dell'evidenza empirica sugli effetti delle imprese multinazionali sui paesi ospiti rimandiamo a Barba Navarretti e Venables (2004).

(in particolare l'inefficienza dell'apparato burocratico e del sistema legale e di protezione dei diritti di proprietà, oltre che un'elevata rigidità del mercato del lavoro) che scoraggiano l'insediamento delle imprese estere.

Il lavoro suggerisce quindi la necessità primaria di interventi volti a mitigare l'effetto stringente esercitato dalle istituzioni nazionali. A fronte di questo risultato, però, l'analisi suggerisce anche che esiste ampio spazio per migliorare la capacità di attrazione delle regioni italiane, anche quelle relativamente più avanzate, attraverso politiche mirate a potenziare il livello delle infrastrutture, del capitale umano e dell'investimento in R&S. Inoltre, in ragione dei forti effetti agglomerativi determinati dalla presenza di imprese estere, specifiche politiche regionali di promozione e incentivazione degli Ide, che contribuiscono a colmare il grave ritardo delle regioni italiane, possono dar luogo a importanti effetti moltiplicativi nel numero degli investimenti in entrata.

Questo studio si differenzia da altri lavori sul tema per due motivi. Da un lato, si basa su scelte *ex-post* delle imprese multinazionali, cioè dati sugli Ide osservati, e non su intenzioni di insediamento *ex-ante*, ossia estrapolate da questionari rivolti ai *manager* delle imprese. Il vantaggio è quello di quantificare il *gap* tra il numero effettivo di Ide in entrata e il suo potenziale. D'altro canto, a differenza di altri studi sulla localizzazione delle multinazionali nelle regioni italiane¹, l'utilizzo di un campione di regioni europee consente di introdurre nell'analisi variabili sia di tipo regionale che di tipo nazionale e di quantificarne la relativa importanza.

Il capitolo è organizzato come segue. Il paragrafo 2 presenta alcuni fatti stilizzati sulla distribuzione degli Ide in Europa, evidenziando la posizione relativa delle regioni italiane. Il paragrafo 3 offre una breve rassegna della letteratura sulle determinanti che condizionano la scelta di localizzazione delle imprese multinazionali. Il paragrafo 4 sintetizza i risultati dell'analisi econometrica. Il paragrafo 5 riporta alcune considerazioni di *policy*.

6.2

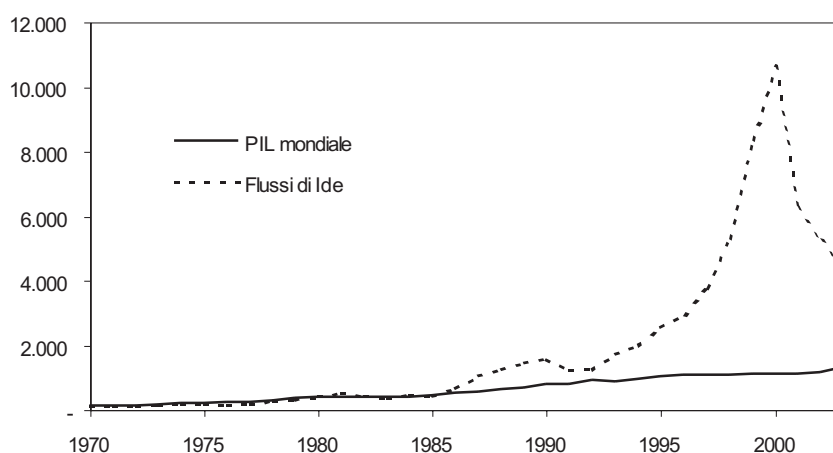
La localizzazione degli investimenti diretti esteri in Europa: alcuni fatti stilizzati

Dalla metà degli anni ottanta la dinamica dei flussi mondiali di Ide tende a superare quella del Pil mondiale (fig. 6.1). Negli ultimi venti anni gli investimenti diretti delle imprese multinazionali sono infatti cresciuti di circa dieci volte, a fronte di un prodotto mondiale poco più che triplicato. Nonostante il brusco rallentamento registrato dal 2000, la dinamica degli investimenti esteri rimane ancora ampiamente superiore a quella del Pil.

In questo contesto, l'Unione europea ha giocato un ruolo centrale. Mentre all'inizio degli anni ottanta gli Stati Uniti rappresentavano ancora l'area di maggiore attrazione di Ide, tra la fine di quel decennio e la prima metà degli anni novanta i flussi diretti verso l'Unione europea (39%) hanno decisamente superato quelli orientati verso il continente nord-americano (21%) (fig. 6.2). Nello stesso periodo, il Sud-est asiatico (in particolare la Cina) ha assunto un peso rilevante nella geografia dei flussi di Ide in entrata (21%). Gli anni più recenti hanno testimoniato un ulteriore orientamento degli Ide verso l'Unione europea, anche a scapito delle aree emergenti: tra il 2000 e il 2003, il 49% dei flussi mondiali di Ide è stato attirato dall'Ue, contribuendo al processo di accumulazione di capitale in un periodo di debole crescita economica, come te-

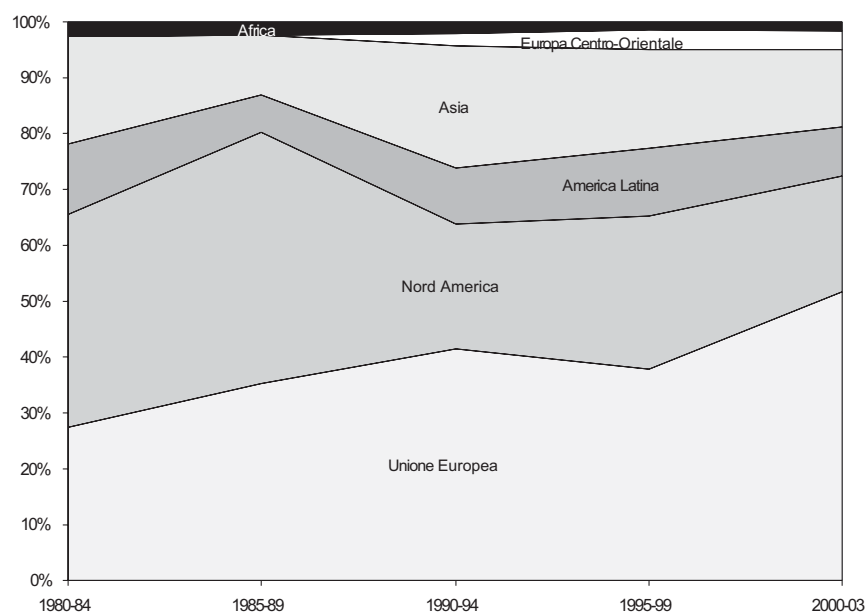
¹ Mariotti e Piscitello, 1994; Basile, 2004; Bronzini, 2004.

Fig. 6.1 – Dinamica dei flussi di Ide in entrata e del Pil mondiale (1970=100)



Fonte: elaborazioni su dati Unctad.

Fig. 6.2 – Distribuzione dei flussi di Ide in entrata per aree geografiche

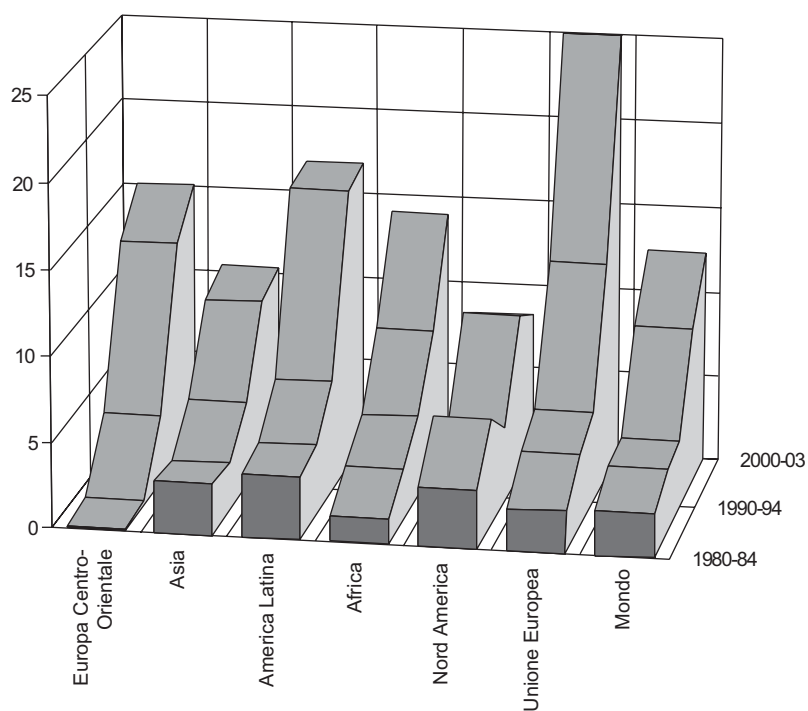


Fonte: elaborazioni su dati Unctad.

stimoniato dal peso degli Ide in entrata sugli investimenti fissi lordi totali dell'area (fig. 6.3). Tuttavia, circa la metà degli Ide in entrata verso paesi europei in tale arco temporale è stato rappresentato da flussi intra-area, ossia tra Stati membri.

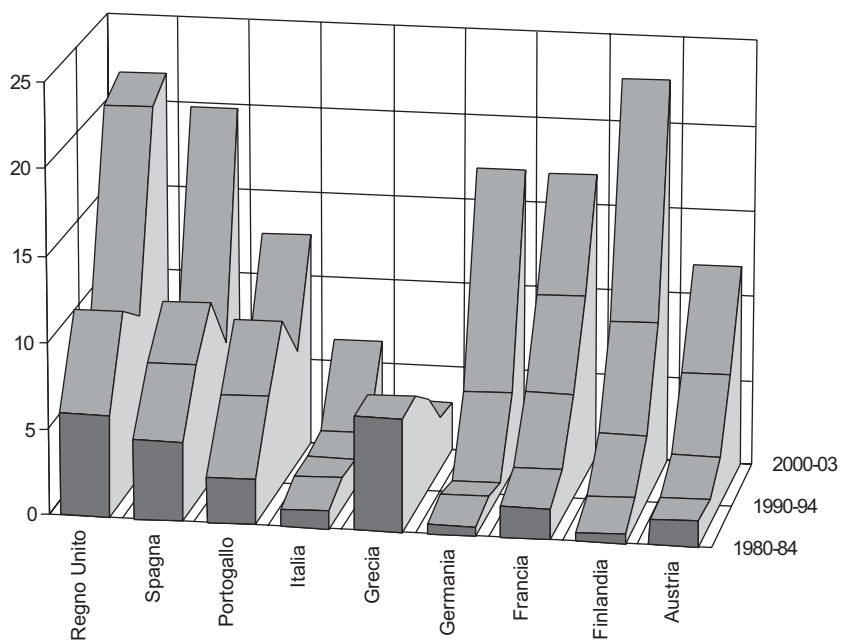
All'interno dell'Unione europea gli Ide si sono distribuiti in modo alquanto eterogeneo, privilegiando specifici paesi e regioni. Alla fine degli anni novanta, in particolare, l'Italia era in assoluto il paese che attirava meno investimenti esteri: il rapporto tra flussi di Ide e investimenti complessivi in capitale fisso arrivava appena al 2% (fig. 6.4). Nonostante un lieve miglioramento registrato negli ultimi anni, la posizione dell'Italia rimane ancora oggi particolarmente de-

Fig. 6.3 – Flussi di Ide in entrata in % della formazione del capitale fisso per aree geografiche



Fonte: elaborazioni su dati Unctad.

Fig. 6.4 – Flussi di Ide in entrata in % della formazione del capitale fisso per alcuni paesi europei^a



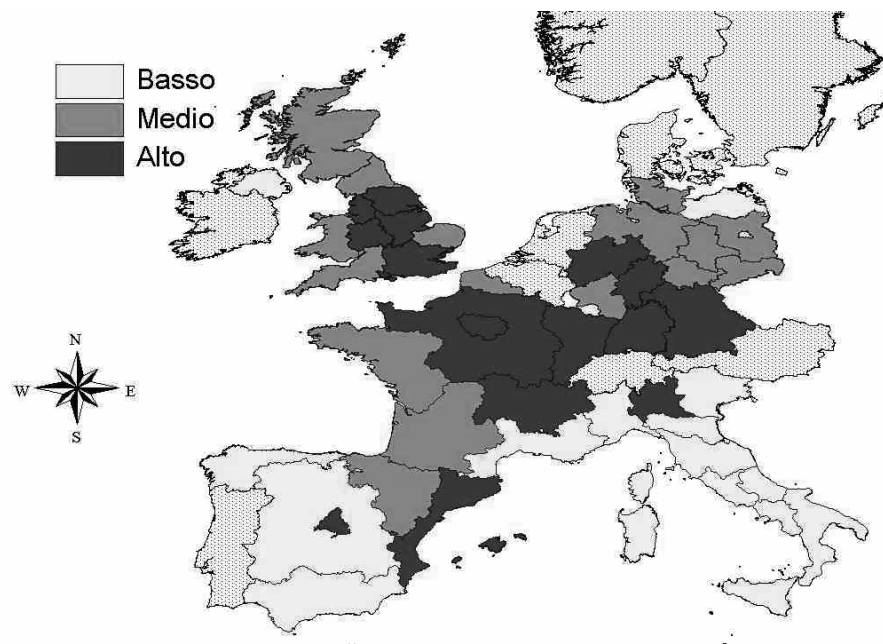
Fonte: elaborazioni su dati Unctad.

^a Per facilitare la lettura del grafico sono stati esclusi i paesi con i più alti rapporti tra Ide e formazione del capitale fisso (Belgio e Lussemburgo, Danimarca, Irlanda, Paesi Bassi e Svezia).

bole, soprattutto in confronto a paesi come Germania e Francia che, all'inizio degli anni ottanta registravano un'incidenza degli Ide anche inferiore a quella italiana.

Forti discrepanze sono riscontrabili anche tra singole regioni di un medesimo paese. La banca dati Elios² fornisce informazioni sulle scelte di localizzazione delle filiali europee costituite nel periodo 1990-1999 da parte di un campione di imprese multinazionali, nelle regioni Nuts-1 dei cinque maggiori paesi europei (Francia, Germania, Italia, Spagna, e Regno Unito). Dall'analisi di questi dati emerge innanzitutto che le regioni più grandi e più ricche della Francia, della Germania e del Regno Unito, insieme alla Catalogna e alla Lombardia, hanno attirato gran parte degli investimenti stranieri (fig. 6.5). Appare inoltre evidente la peculiarità dell'Italia: mentre la Lombardia, come già detto, ha attirato una quota consistente di imprese estere, il resto d'Italia è stato caratterizzato da un livello estremamente basso di Ide in entrata, piuttosto uniforme su tutto il territorio nazionale. Questa uniformità, non osservabile in nessuno degli altri paesi considerati, offre una prima evidenza dell'esistenza di un «effetto paese» che deprime la capacità di attrazione di quasi tutte le regioni italiane. Questo aspetto verrà ripreso e approfondito nel paragrafo 4, dopo aver presentato un quadro di riferimento teorico sulle determinanti delle scelte di localizzazione delle imprese multinazionali.

Fig. 6.5 – Numero di filiali estere costituite in 52 regioni Nuts-1 in 5 paesi europei, 1980-2003^a



Fonte: elaborazioni su dati Elios (Università di Urbino).

^a Il numero di nuove filiali è considerato *basso* se inferiore al 33-esimo percentile della distribuzione, *medio* se compreso tra i percentili 33 e 66 e *alto* se superiore al 66-esimo.

² Per maggiori dettagli sulla banca dati Elios, si veda Basile, Castellani e Zanfei (2004).

6.3

Le determinanti delle scelte di localizzazione delle imprese multinazionali

Gli studi sulla localizzazione delle imprese multinazionali partono solitamente dall'ipotesi che le imprese straniere, come tutte le imprese, ricercano la localizzazione che consente loro di massimizzare il profitto atteso. Le variabili rilevanti sono pertanto quelle che condizionano il profitto connesso a ciascuna localizzazione. Dall'analisi descrittiva condotta nel precedente paragrafo si evince una notevole eterogeneità negli Ide tra paesi dell'Unione così come tra singole regioni. Appare quindi evidente come gli Ide siano scoraggiati o favoriti da fattori che operano sia a livello regionale che a livello nazionale. Passeremo pertanto in rassegna le variabili che influenzano le scelte di localizzazione delle multinazionali seguendo la classificazione tra caratteristiche regionali e istituzioni e politiche nazionali³.

6.3.1 Caratteristiche regionali

Dimensione del mercato e costi di trasporto

La dimensione del mercato è una delle principali determinanti delle scelte di localizzazione delle attività produttive, soprattutto nelle aree sviluppate come l'Unione europea, dove le strategie di localizzazione delle imprese multinazionali sono prevalentemente di tipo *market-seeking* (ricerca del mercato) piuttosto che *cost-reducing* (riduzione del costo). L'effetto dimensione del mercato è stato analizzato nei modelli di commercio internazionale con economie di scala e concorrenza imperfetta. Grazie a questo effetto, le imprese operanti in settori caratterizzati da concorrenza imperfetta hanno un vantaggio nel concentrare la loro produzione nelle regioni in cui il mercato è più grande e a esportare verso le regioni dove il mercato è più piccolo. In altri termini, il *market size effect* fa sì che la distribuzione spaziale della domanda influenzi in maniera permanente la distribuzione spaziale delle imprese.

In generale, l'effetto della dimensione del mercato viene considerato in relazione al peso che assumono i costi di trasporto. Se l'investitore produce beni facilmente trasportabili, la domanda locale avrà una scarsa influenza sulle sue decisioni di localizzazione. Considerando l'intero continente europeo come mercato di sbocco, l'impresa sceglierà la propria localizzazione sulla base di considerazioni di costo e disponibilità dei fattori. D'altro canto, se i costi di trasporto del bene prodotto sono rilevanti, un maggior numero di imprese stabilirà la propria attività produttiva nella regione con il mercato più ampio per sfruttare le economie di scala e per ridurre il peso dei costi di commercializzazione ed esporterà verso le altre regioni.

In un contesto multi-regionale, ovviamente non è la dimensione del solo mercato locale (cioè della regione in cui l'impresa intende insediarsi) a essere rilevante nella decisione di localizzazione dell'impresa, ma anche il mercato delle regioni e dei paesi limitrofi, detto in letteratura mercato potenziale. Mercati piccoli, ma in posizione centrale rispetto a una pluralità di mercati di vaste dimensioni, possono quindi risultare più attraenti di mercati più grandi ma periferici. Ovviamente, l'importanza relativa della dimensione del mercato locale rispetto a quello potenziale dipende dai costi di trasporto. In particolare,

³ Per una trattazione più approfondita di tali determinanti e di alcune evidenze empiriche, il lettore può fare riferimento, tra gli altri, a Barba Navaretti e Venables (2004), Fujita, Krugman e Venables (1999) e Basile, Castellani e Zanfei (2004).

quanto minori i costi di trasporto tanto maggiore sarà l'importanza del mercato potenziale rispetto a quello locale.

Caratteristiche del mercato locale del lavoro

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

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

Economie di agglomerazione

Sotto l'influenza delle linee di ricerca tracciate dalla Nuova Geografia Economica nel corso dell'ultimo ventennio, molti studi recenti hanno enfatizzato il ruolo delle economie esterne come potenziali determinanti della localizzazione delle imprese straniere. In primo luogo, seguendo un tipico approccio di causazione cumulativa, si evidenzia che le imprese straniere tendono a localizzarsi dove altre imprese sono già presenti. I benefici di questa forma di esternalità, connessa al numero di impianti manifatturieri raggruppati in una specifica area geografica (economie di agglomerazione), sono ben noti: *spillover* di conoscenza, accesso a mercati del lavoro più stabili, disponibilità di beni intermedi, servizi alla produzione e manodopera specializzata.

Occorre, tuttavia, ricordare che le economie di agglomerazione tendono a raggiungere valori limite, superati i quali possono eventualmente emergere diseconomie di agglomerazione. La maggiore concorrenza sia nel mercato del prodotto che in quello dei fattori, generata dalla presenza di un numero relativamente ampio di imprese operanti nello stesso settore, tende ad agire come forza centrifuga, determinando così una maggiore dispersione dell'attività industriale nello spazio geografico. Una volta che le forze centrifughe superano gli effetti delle economie di agglomerazione in una regione, le imprese tenderanno a localizzarsi nelle regioni contigue dove i costi di produzione sono inferiori e allo stesso tempo esiste ancora qualche vantaggio derivante dalle economie esterne, data la ridotta distanza geografica. In tal senso, le economie di agglomerazione opererebbero a un livello sovra-regionale.

Asimmetrie informative e comportamenti imitativi

Oltre ai fattori di localizzazione sopra descritti, esistono anche economie di agglomerazione legate non al numero generico di impianti esistenti, ma al numero di stabilimenti di proprietà straniera operanti nella stessa area geografica. L'esistenza di queste economie di agglomerazione può essere spie-

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

Infrastrutture e attività innovative

Un altro potenziale fattore di localizzazione degli IDe è rappresentato dallo *stock* di infrastrutture (strade, autostrade e telecomunicazioni) presenti nella regione. Le infrastrutture sono beni pubblici, costituiscono cioè fattori produttivi (immobili e tangibili) non rivali e non escludibili, e in quanto tali generano esternalità di offerta sufficienti a innalzare i livelli di produttività delle imprese private presenti nella regione. In genere, gli studi che testano la rilevanza delle infrastrutture pubbliche per lo sviluppo regionale e per il processo di concentrazione geografica delle attività industriali mostrano che le regioni con una dotazione relativamente bassa di infrastrutture hanno livelli relativamente bassi di produttività e bassi rendimenti degli investimenti privati. Ciò può essere sufficiente a scoraggiare la localizzazione delle imprese multinazionali nelle regioni con una scarsa dotazione di infrastrutture.

Esistono inoltre fattori produttivi (intangibili) non rivali e solo parzialmente escludibili, come l'attività di ricerca e sviluppo (R&S) pubblica e privata e l'attività innovativa in generale effettuata all'interno della regione, che possono generare importanti economie esterne e pertanto influenzare le decisioni di localizzazione delle imprese multinazionali. Si noti tuttavia che l'*output* dell'attività in R&S, specie quella pubblica, non rappresenta un bene immobile. Quando la nuova conoscenza creata dalle istituzioni pubbliche di ricerca è completamente codificata, essa può essere facilmente trasferita dal produttore a qualsiasi soggetto utilizzatore a un costo molto basso. In tal caso, gli *spillover* di conoscenza non sono localizzati e la R&S pubblica non rappresenta più un fattore di localizzazione. D'altro canto, se l'*output* della R&S consiste in «pezzi» di conoscenza tacita (non codificata), la prossimità geografica tra utilizzatore e produttore della conoscenza può diventare importante. I casi di imprese estere attratte in una regione dalla presenza di centri di ricerca di eccellenza (ad esempio, dipartimenti universitari operanti in specifici campi della scienza e della tecnologia) non sono rari.

Incentivi pubblici

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

Regolamentazione del mercato del lavoro

Oltre alle caratteristiche dei mercati locali del lavoro sopra richiamate, anche le istituzioni nazionali che regolamentano il funzionamento stesso dei mercati del lavoro possono influenzare le decisioni di localizzazione delle imprese multinazionali. In genere, gli studi empirici concentrano l'attenzione sul ruolo della legislazione sulla protezione dei lavoratori (*Employment protection legislation*, Epl), dei meccanismi di contrattazione collettiva e del cuneo fiscale sui redditi da lavoro, cioè la differenza tra quanto pagato dalle imprese e quanto percepito dai lavoratori. I risultati di questi studi suggeriscono che una Epl stringente e alti livelli del cuneo fiscale tendono a scoraggiare gli Ide.

Tassazione del reddito d'impresa

Nella maggior parte dei paesi europei la tassazione sui redditi di impresa non ha una dimensione regionale, dato che le regole dell'Unione europea considerano una differenziazione regionale delle aliquote di tassazione come una distorsione della concorrenza. Il sistema di tassazione dei redditi di impresa ha un'ovvia relazione teorica con gli Ide in entrata nei paesi: tasse più elevate fanno aumentare i costi operativi e dovrebbero pertanto scoraggiare la localizzazione delle imprese multinazionali. Non bisogna tuttavia trascurare il fatto che le imprese multinazionali potrebbero accettare di pagare tasse più elevate se a esse fossero associati migliori servizi pubblici e migliori infrastrutture. Inoltre, alcuni contributi teorici hanno suggerito che le forze di agglomerazione cui abbiamo fatto riferimento nel precedente paragrafo potrebbero rendere la concorrenza fiscale (*tax competition*) troppo costosa, poiché, in presenza di forti effetti agglomerativi, solo differenziali molto ampi nei livelli di tassazione potrebbero indurre un cambiamento nelle decisioni di localizzazione.

Efficienza burocratica

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

Sistema legale e di protezione dei diritti di proprietà

In linea teorica, la relazione tra il sistema di protezione dei diritti di proprietà e gli Ide può essere molto complessa e non lineare. Da un lato, una debole protezione potrebbe accrescere la probabilità di imitazione e rendere quindi un paese meno attraente per gli investitori esteri. Dall'altro, una forte protezione potrebbe indurre le imprese multinazionali a preferire i contratti di licenza agli Ide. In generale, tuttavia, gli studi empirici tendono a dimostrare che un sistema forte di protezione dei diritti di proprietà incoraggia l'ingresso di imprese estere. Un tale sistema necessita però di essere realizzato attraverso un efficiente sistema legale, che assicuri che le imprese vedano rispettati i loro contratti e difesi i loro marchi e brevetti senza dovere affrontare lunghe e costose procedure legali.

La localizzazione delle multinazionali nelle regioni europee: un'analisi econometrica

I fatti stilizzati analizzati al paragrafo 2 hanno messo in luce come il nostro paese si differenzi marcatamente dagli altri paesi Ue per due motivi: da un lato, l'Italia nel suo complesso ha attirato sensibilmente meno Ide rispetto agli altri paesi europei; dall'altro, la distribuzione regionale dei nuovi investimenti è uniformemente bassa in tutte le regioni italiane a eccezione della Lombardia. La spiegazione più ovvia è che esista una sorta di «effetto paese», che deprime la capacità di attrazione di tutte le regioni italiane.

Una verifica, condotta utilizzando rigorose tecniche econometriche, dell'esistenza di un «effetto paese» nel caso delle regioni italiane è fornita da Basile, Castellani e Zanfei (2004), i quali valutano l'influenza dei confini nazionali sulle scelte di localizzazione delle imprese multinazionali in Europa⁴. I risultati dell'analisi supportano l'ipotesi che in generale i confini nazionali non influenzano la scelta di localizzazione delle imprese multinazionali: nel prendere le proprie decisioni di localizzazione le imprese sembrano considerare come più simili tra loro regioni appartenenti a paesi differenti che non regioni appartenenti a un medesimo paese. In altre parole, l'Ue non è percepita dalle imprese multinazionali come una somma di paesi indipendenti, ma come un insieme di aree subcontinentali più ampie e relativamente integrate.

Il corollario di questo risultato è che le regioni europee competono per attirare Ide forse più con regioni di altri paesi, che con regioni all'interno dei propri confini nazionali. L'Italia si discosta tuttavia da questo quadro generale, emergendo come un caso particolare. Le multinazionali sembrano, infatti, essere scoraggiate dall'insediarsi nelle regioni italiane per la presenza di un significativo «effetto paese»: il profitto atteso dalla localizzazione in una regione italiana è inferiore a quello atteso dalla localizzazione in regioni con caratteristiche osservabili simili, ma appartenenti a economie diverse dall'Italia. In altre parole, è come se, a parità di caratteristiche osservabili, una regione italiana competeva più direttamente con altre regioni italiane, che non con regioni in altri paesi europei.

Partendo da questo risultato, il lavoro di Basile, Benfratello e Castellani (2005) studia le decisioni di investimento estero compiute da un campione di 5.354 imprese nelle regioni di cinque paesi europei (Italia, Spagna, Francia, Germania e Regno Unito) in settori manifatturieri, nel periodo 1991-1999. La disponibilità di dati europei e la metodologia impiegata⁵ permettono di analizzare la decisione di investire in ciascuna regione europea tenendo conto sia delle caratteristiche della regione stessa che delle caratteristiche delle altre regioni concorrenti, in quanto potenziali destinazioni alternative dell'investimento. È così possibile identificare il potenziale di attrazione di ciascuna regione misurato sulla base delle caratteristiche della regione stessa o del paese a cui appartiene (dimensione del mercato locale e potenziale, costo del lavoro, investimenti in ricerca e sviluppo e così via) e stimare la differenza tra i flussi di investimento potenziali e quelli effettivi. Sebbene altri lavori abbiano già analizzato il potenziale di attrazione di Ide dell'Italia, confrontando le caratteristiche delle nostre regioni con quelle di altre regioni europee⁶, gran parte di que-

⁴ Per sottoporre a test tale ipotesi, gli autori stimano un modello *nested logit*.

⁵ Il campione è tratto dal *database Elios* sviluppato presso l'Università di Urbino. La metodologia econometrica utilizzata è una *regressione binomiale negativa*.

⁶ Si veda, ad esempio, Committeri, (2004); Siemens-Ambrosetti, (2003); Business International, (2001).

ste analisi sono basate su statistiche descrittive o su questionari a imprese. La novità di questo studio è la quantificazione del *gap* sulla base dell'analisi *ex post* del comportamento effettivo delle imprese, tenendo conto allo stesso tempo delle caratteristiche delle regioni italiane e delle principali regioni concorrenti. Il lavoro procede valutando:

- il *gap* tra il numero di investimenti esteri osservati e quello potenziale. In altri termini si stima se e quanto le regioni italiane attirino meno Ide rispetto a quanto le loro caratteristiche regionali farebbero prevedere;
- il ruolo dei fattori nazionali nello spiegare il *gap*;
- le differenze nelle caratteristiche delle regioni italiane rispetto alle altre regioni europee e l'effetto delle politiche regionali sugli Ide.

6.4.1

Le regioni italiane attirano più o meno del loro potenziale?

La tabella 6.1 riporta i risultati di alcune delle stime econometriche condotte nel lavoro di Basile, Benfratello e Castellani (2005). Si noti per prima cosa che un coefficiente positivo di una variabile indica che tale variabile esercita un'influenza positiva sugli Ide.

I risultati evidenziano come la dimensione del mercato (locale e potenziale) abbia un forte impatto sulla localizzazione; le economie di agglomerazione, approssimate dal numero complessivo di imprese e dal numero di imprese straniere presenti nel settore e nella regione, hanno l'effetto positivo atteso; un costo del lavoro più elevato scoraggia l'ingresso di nuove imprese straniere; un livello di infrastrutture di trasporto più elevato, un ammontare più alto di spesa in R&S e un tasso di scolarizzazione maggiore rappresentano, infine, tutti fattori che condizionano positivamente la scelta di localizzazione delle imprese multinazionali all'interno del territorio europeo.

Si evince inoltre che, a parità di caratteristiche osservabili, le regioni italiane attirano molto meno di altre regioni europee. In altre parole, il potenziale di attrattività delle regioni italiane (basato sulle caratteristiche proprie delle regioni) è sensibilmente più alto di quanto in effetti le regioni attirino. Questo è vero per tutte le regioni, anche se è meno rilevante nel caso della Lombardia. In particolare, le stime suggeriscono che una regione italiana riceve in media il 40% di investimenti in meno rispetto a una regione europea con caratteristiche simili, al di fuori dei confini italiani⁷.

Questo risultato potrebbe dipendere dal fatto che il potenziale stesso di attrazione delle regioni non sia misurato accuratamente, cioè che esistono importanti fattori regionali non osservati. Alternativamente potrebbe esistere un «fattore comune», ossia l'appartenenza allo stesso paese, che deprime gli Ide in tutte le regioni. Questa seconda ipotesi è quella confermata da ulteriori stime (non riportate – per ragioni di spazio – nella tab. 6.1). I risultati mostrano che, una volta controllato l'effetto paese, le regioni del Nord e del Sud attraggono un numero di investimenti non differente da quello predetto dalle loro caratteristiche osservabili. La Lombardia sembra, invece, attirare un numero di Ide persino superiore al suo potenziale⁸. In altre parole, questi risultati sup-

⁷ Da un punto di vista tecnico, questi risultati sono desumibili dalla tabella 2 perché le *dummy* per le singole regioni (colonna 1) hanno un segno negativo, così come la *dummy* Italia (colonna 2). Inoltre, il differenziale di attrazione rispetto al potenziale può essere facilmente ricavato dall'espressione $\exp(b) - 1$, dove b rappresenta il coefficiente per la *dummy* Italia.

⁸ Questi risultati sono ottenuti inserendo congiuntamente nelle regressioni la *dummy* Italia e ciascuna *dummy* regionale.

Tabella 6.1 – Risultati delle regressioni. Le regioni italiane attirano meno del loro potenziale? L'«effetto Italia»^a

	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9
Mercato locale	0,166 [0.000]	0,152 [0.000]	0,298 [0.000]	0,113 [0.001]	0,170 [0.000]	0,258 [0.000]	0,226 [0.000]	0,244 [0.000]	1139,000 [0.000]
Mercato potenziale	0,247 [0.000]	0,259 [0.000]	0,446 [0.000]	0,223 [0.002]	0,236 [0.001]	0,379 [0.000]	0,300 [0.000]	0,352 [0.000]	1272,000 [0.000]
Agglomerazione	0,121 [0.000]	0,119 [0.000]	0,066 [0.122]	0,149 [0.000]	0,108 [0.000]	0,077 [0.052]	0,080 [0.062]	0,072 [0.058]	– –
Agglomerazione (solo estere)	0,411 [0.000]	0,440 [0.000]	0,404 [0.000]	0,448 [0.000]	0,456 [0.000]	0,428 [0.000]	0,447 [0.000]	0,438 [0.000]	– –
Costo del lavoro	-0,754 [0.000]	-0,759 [0.000]	-0,742 [0.000]	-0,768 [0.000]	-1012,00 [0.000]	-0,739 [0.000]	-0,757 [0.000]	-0,931 [0.000]	-0,802 [0.000]
Tasso di disoccupazione	-0,048 [0.338]	-0,077 [0.120]	0,032 [0.569]	-0,068 [0.170]	-0,142 [0.005]	0,035 [0.524]	-0,001 [0.992]	-0,019 [0.764]	0,079 [0.081]
Intensità di R&S	0,086 [0.006]	0,081 [0.008]	0,071 [0.019]	0,077 [0.012]	0,086 [0.054]	0,075 [0.014]	0,076 [0.013]	0,082 [0.067]	0,051 [0.318]
Infrastrutture di trasporto	0,056 [0.001]	0,051 [0.003]	0,032 [0.064]	0,056 [0.001]	0,060 [0.000]	0,033 [0.058]	0,035 [0.043]	0,044 [0.014]	0,040 [0.053]
Tasso di istruzione	0,606 [0.000]	0,522 [0.000]	0,294 [0.019]	0,432 [0.000]	0,355 [0.002]	0,354 [0.002]	0,459 [0.000]	0,156 [0.260]	0,321 [0.032]
Indice di specializzazione	0,250 [0.000]	0,209 [0.003]	0,414 [0.000]	0,135 [0.103]	0,208 [0.002]	0,365 [0.000]	0,331 [0.000]	0,309 [0.002]	1641,000 [0.000]
Italia	– –	-0,505 [0.000]	-0,537 [0.000]	-0,442 [0.000]	-0,016 [0.908]	-0,439 [0.000]	0,074 [0.816]	-0,323 [0.314]	-0,537 [0.000]
Nord-ovest (esclusa Lombardia)	-0,801 [0.000]	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –
Lombardia	-0,109 [0.355]	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –
Nord est	-0,737 [0.001]	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –
Centro	-0,783 [0.000]	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –
Sud	-0,663 [0.001]	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –
Cuneo fiscale sul lavoro	– –	– –	-0,740 [0.000]	– –	– –	– –	– –	-0,021 [0.944]	-1755,000 [0.000]
Tassazione sulle imprese	– –	– –	– –	0,154 [0.105]	– –	– –	– –	0,082 [0.477]	-0,870 [0.000]
Sistema legale	– –	– –	– –	– –	1276,000 [0.000]	– –	– –	0,690 [0.001]	1061,000 [0.001]
Burocrazia	– –	– –	– –	– –	– –	0,492 [0.000]	– –	0,570 [0.088]	0,421 [0.212]
Regolamentazione del mercato del lavoro	– –	– –	– –	– –	– –	– –	0,169 [0.000]	-0,092 [0.618]	-0,382 [0.047]

^a La variabile dipendente è il numero di Ide in ciascuna osservazione (settore/periodo/regione). I parametri sono stimati con un modello binomiale negativo per dati *panel* con effetti *random*. Tutte le regressioni includono (non mostrate in tabella) un insieme completo di *dummy* di industria a 2 cifre e una *dummy* per tre regioni tedesche *outlier* nelle infrastrutture. I p-valori dell'ipotesi nulla che ciascun coefficiente è pari a zero sono riportati in parentesi quadre sotto i coefficienti. Il numero di osservazioni è 3.120. Tutte le regressioni contengono una costante, il cui coefficiente non è mostrato in tabella.

portano, sulla base di rigorosi metodi statistici, l'idea che il potenziale di attrazione degli Ide in Italia sia sostanzialmente superiore agli Ide effettivamente attratti⁹.

6.4.2 *Perché le regioni italiane attirano meno del loro potenziale? L'«effetto Italia»*

L'evidenza di un «effetto Italia» solleva ovviamente la questione di quali siano le cause di questa peculiarità. Si tratta in altri termini di identificare alcune variabili che operano a livello nazionale tali per cui possa essere spiegato il *gap* con gli altri paesi. In tal senso, il dibattito economico sembra convergere attorno all'idea che alcune caratteristiche istituzionali e le politiche di tassazione nazionali giochino un ruolo nello scoraggiare le imprese multinazionali dall'investire nelle regioni italiane¹⁰.

Al fine di verificare questa ipotesi, introduciamo nelle regressioni le seguenti variabili: l'efficienza dell'apparato della Pubblica Amministrazione, il sistema legale e di tutela dei diritti di proprietà, il cuneo fiscale sul lavoro, l'aliquota della tassazione degli utili d'impresa e la regolamentazione del mercato del lavoro¹¹.

Come mostrato nelle colonne da 3 a 7 della tabella 6.1, queste variabili esercitano tutte l'effetto atteso: un'amministrazione pubblica efficiente e un sistema legale che effettivamente tuteli i diritti di proprietà stimolano gli Ide, così come un limitato cuneo fiscale sul lavoro e una bassa tassazione degli utili di impresa. Tuttavia, tra queste variabili sono l'efficienza della Pubblica Amministrazione e il sistema legale e di tutela dei diritti di proprietà a emergere come determinanti chiave della capacità di attrazione di Ide. In particolare, la variabile che misura il grado di efficienza della Pubblica Amministrazione coglie pienamente l'effetto Italia¹². Il fatto che le regioni italiane attraggono un numero minore di Ide rispetto al loro potenziale può quindi essere per buona parte attribuito a vincoli istituzionali connessi all'efficienza dell'apparato pubblico. Tale risultato conferma l'opinione ampiamente diffusa tra gli imprenditori che l'apparato burocratico italiano scoraggia gli investimenti e la localizzazione degli operatori stranieri all'interno del territorio italiano, deprimendo la capacità di attrazione di tutte le regioni sia del Centro-nord che del Mezzogiorno. Tuttavia, i risultati supportano anche l'idea che interventi volti a ridurre il cuneo fiscale, a rafforzare il sistema di protezione dei diritti di proprietà e ad allegge-

⁹ L'affermazione che l'Italia attiri meno Ide rispetto al suo potenziale è contenuta anche nell'ultimo *World Investment Report* delle Nazioni Unite (Unctad, 2004). Infatti, l'Italia – sulla base di un'analisi descrittiva e non statistica – è annoverata tra i paesi «sotto il potenziale», ovvero paesi con una bassa *performance* in termini di Ide in entrata ma un alto potenziale di attrazione, mentre tutti i grandi paesi europei compaiono tra i *front-runner*. Il potenziale di attrazione viene misurato come una media di una serie di indicatori tra cui il Pil pro-capite, il tasso di crescita dell'economia, l'apertura commerciale, le infrastrutture di Ict, l'investimento in R&S, il rischio paese.

¹⁰ Una recente indagine della Banca d'Italia, svolta attraverso interviste a *manager* di imprese multinazionali e *opinion makers*, mette proprio in luce alcune di queste peculiarità (Committeri, 2004).

¹¹ Le fonti da cui sono state tratte le informazioni utilizzate per quest'analisi sono: l'Ocse per i dati sul cuneo fiscale, l'Ifs (Institute for Fiscal Studies) per i dati sulla tassazione di impresa, il *World Competitiveness Yearbook* (pubblicato da Imd) per i dati sulla regolamentazione del mercato del lavoro e l'efficienza della pubblica amministrazione, e il *Global Competitiveness Report* (pubblicato dal Frazer Institute) per i dati sul sistema legale. Gli autori ringraziano Marina Di Giacomo, Marco Da Rin e Pasquale Capretta per aver fornito parte di questi dati.

¹² Più precisamente, il coefficiente della *dummy* Italia perde significatività nel momento in cui si introduce la variabile relativa all'efficienza della burocrazia.

rire il peso della regolamentazione del mercato del lavoro possono avere importanti effetti positivi sulla capacità delle regioni italiane di attirare investimenti stranieri. L'effetto della tassazione sui redditi di impresa sembra invece essere mitigato dalla presenza di economie di agglomerazione, confermando le previsioni teoriche di alcuni recenti modelli della Nuova Geografia Economica¹³. In altre parole, in presenza di economie di agglomerazione, solo un differenziale di tassazione molto consistente potrebbe indurre un cambiamento nella convenienza della localizzazione delle imprese multinazionali.

6.5 Come si può aumentare il potenziale di attrazione delle regioni italiane?

L'analisi svolta finora suggerisce che le regioni italiane attraggono meno Ide rispetto a quanto il loro potenziale suggerirebbe e che questo ritardo è in gran parte imputabile a caratteristiche istituzionali del «Sistema Italia». Tuttavia, immaginando di rimuovere la penalizzazione che ogni regione subisce per effetto dell'inefficienza nell'apparato burocratico e di tutela dei diritti di proprietà nazionale, possiamo chiederci come si colloca il potenziale di attrazione delle regioni italiane rispetto ai territori concorrenti.

La tabella 6.2 evidenzia come, nel periodo 1991-1999, le regioni italiane, situate nel Nord, nel Centro o nel Sud scontassero un ritardo, rispetto alla media delle altre regioni considerate, in molte caratteristiche rilevanti per l'attrazione degli Ide. In particolare, vale la pena sottolineare che fatta cento l'intensità di R&S della media delle regioni nel nostro campione, il livello di investimenti nel Nord-est e Mezzogiorno è appena superiore a 30. Analogamente, seppure con una certa variabilità tra aree geografiche, le infrastrutture di trasporto nelle regioni italiane si attestano al 50% del livello europeo, mentre il tasso di scolarizzazione secondaria è circa il 20% e il 25% più basso della media. Tuttavia, il ritardo più consistente si registra in termini di numero di imprese estere già presenti nella regione, che rappresenta una buona misura dei potenziali effetti agglomerativi. Infatti, a parte il caso della Lombardia, in cui è presente un numero di imprese estere pari a due volte la media delle regioni europee considerate, le regioni italiane esibiscono valori molto bassi nelle variabili di agglomerazione: fatta cento la media di imprese estere presenti nelle regioni europee, nelle regioni del Nord-ovest (esclusa la Lombardia) ne troviamo 52, nel Nord-est se ne registrano 34, mentre al Centro e al Sud contiamo, rispettivamente, solo 25 e 5 imprese estere¹⁴.

Per quantificare il potenziale impatto di politiche volte a incidere su queste caratteristiche regionali, abbiamo condotto una simulazione per rispondere alla domanda: di quanto aumenterebbero gli investimenti in Italia se le caratteristiche delle regioni fossero portate al livello della media europea?

La tabella 6.3 riporta i risultati di questo esercizio¹⁵. L'effetto di un inter-

¹³ Più in dettaglio dal punto di vista tecnico, il coefficiente della variabile delle tasse sui redditi di impresa risulta negativo e statisticamente significativo allorché non si includono nella regressione le variabili che approssimano le economie di agglomerazione. Il controllo degli effetti agglomerativi mediante inclusione di tali variabili fa sì che il coefficiente della variabile tasse sui redditi di impresa perda di significatività statistica.

¹⁴ Questi numeri vanno presi con una certa cautela in ragione del fatto che il basso numero di imprese estere può in parte dipendere dalla minore estensione di alcune regioni italiane rispetto alla media delle altre regioni europee.

¹⁵ Per maggiori dettagli sulla metodologia utilizzata per l'esercizio di simulazione, rimandiamo a Basile, Benfratello e Castellani (2005).

Tab. 6.2 – Confronto tra le caratteristiche delle regioni italiane e le altre regioni nell'Ue

Variabile	Media Ue*	Italia	Lombardia	Nord-ovest**	Nord-est	Centro	Sud
Mercato locale	100	81	185	108	122	88	43
Mercato potenziale	100	87	107	109	98	98	63
Agglomerazione	100	29	112	37	54	35	8
Agglomerazione (imprese estere)	100	33	200	52	34	25	5
Costo del lavoro	100	75	96	94	81	81	60
Tasso di disoccupazione	100	112	50	73	43	75	163
Intensità di R&S	100	46	60	78	31	60	32
Tasso di scolarizzazione secondaria	100	80	75	78	78	80	78
Infrastrutture di trasporto	100	44	59	46	43	52	37

* La media Ue fa riferimento alle regioni degli Stati membri considerati nell'analisi, esclusa l'Italia (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito).

** Regioni del Nord-ovest esclusa la Lombardia.

Tab. 6.3 – Quanto aumenterebbero gli Ide in Italia se alcune variabili regionali fossero portate alla media Ue?

	In %
Intensità di R&S	6,3
Tasso di scolarizzazione	5,6
Infrastrutture di trasporto	6,0
Agglomerazione (solo estere)	83,2

vento mirato a colmare il *gap* delle regioni italiane in termini di investimenti in R&S, infrastrutture o tasso di scolarizzazione determinerebbe un aumento medio degli Ide su scala nazionale nell'ordine di circa il 6%. Tuttavia, l'intervento più efficace per aumentare il potenziale di attrattività delle regioni sarebbe senza dubbio quello volto a ridurre le differenze in termini di agglomerazione di imprese estere. Infatti, portando il numero di imprese estere nelle regioni italiane alla media delle altre regioni, gli Ide aumenterebbero in media di oltre l'80%. Il coefficiente relativo all'agglomerazione di imprese estere riportato nelle regressioni in tabella 6.1 suggerisce inoltre che aumentando del 10% la presenza di multinazionali in una regione, si indurrebbe un ulteriore aumento del 5-6% nei flussi di investimento estero nella stessa regione nel triennio successivo. In altri termini, interventi a opera di istituzioni locali mirati a incoraggiare la localizzazione degli investitori stranieri, ad esempio attraverso incentivi e pacchetti localizzativi, potrebbero avere un effetto moltiplicatore molto significativo sul potenziale di attrazione delle regioni.

L'Italia attrae pochi Ide rispetto agli altri paesi europei. Partendo dal presupposto che gli Ide possono determinare benefici per le economie locali, essendo portatori di investimenti, tecnologie avanzate e di conoscenze scientifiche e manageriali superiori, i *policy makers* e l'opinione pubblica si sono recentemente interrogati sulle probabili cause e i possibili rimedi di tale situazione. Nel dibattito sulle cause della scarsa attrattività dell'Italia per gli investitori stranieri esistono due posizioni contrapposte. Da un lato vi è chi sostiene che ciò dipenda dal ritardo delle regioni italiane in caratteristiche regionali osservabili quali infrastrutture o spese in ricerca e sviluppo. Dall'altro vi è chi sostiene che esista un forte effetto negativo che un sistema paese inefficiente esercita su potenziali investitori stranieri. Dalla nostra analisi emerge come entrambe queste posizioni siano in qualche modo corrette perché ciascuna cattura parzialmente la spiegazione del fenomeno.

Alla luce delle teorie sulla localizzazione delle imprese multinazionali abbiamo costruito una sorta di potenziale di attrattività delle regioni europee e, utilizzando le informazioni provenienti dalla banca dati Elios (Università di Urbino), abbiamo stimato il *gap* nell'attrazione di imprese multinazionali delle regioni italiane nell'ordine del 40% rispetto al loro «potenziale». In altre parole, i nostri risultati suggeriscono che una regione italiana attira il 40% in meno rispetto a una regione europea con caratteristiche simili. Questo ritardo sembra dipendere in larga misura da alcune caratteristiche strutturali del «Sistema Italia». In particolare, l'efficienza della Pubblica Amministrazione e del sistema giudiziario e di tutela dei diritti di proprietà spiegano gran parte della specificità italiana rispetto agli altri principali paesi europei.

Abbiamo anche mostrato che il ritardo di molte regioni italiane in caratteristiche chiave per gli investitori esteri, come il livello di infrastrutture, l'investimento in R&S e il tasso di scolarizzazione, riduce l'attrattività delle regioni stesse. In particolare, però, sembra essere la scarsa agglomerazione di imprese estere, rispetto alla media europea, a deprimere il potenziale di attrazione delle regioni italiane.

Le conseguenze di *policy* emergono di conseguenza. Una politica per l'attrazione degli Ide in Italia dovrebbe sicuramente avere una dimensione nazionale, per puntare a rimuovere alcuni ritardi di natura istituzionale del nostro paese. Tuttavia, soprattutto in considerazione dell'importanza degli effetti agglomerativi, interventi a livello locale mirati all'attrazione di alcuni investitori esteri possono dare un significativo impulso alla capacità di attrazione dei singoli territori.

Riferimenti bibliografici

Barba Navaretti G. e A. Venables (2004), «Multinational firms in the world economy», Princeton University Press.

Basile R. (2004), «Acquisition Versus Greenfield Investment: the Location of Foreign Manufacturers in Italy». *Regional Science and Urban Economics*, 34/1. pp. 3-25

Basile R., Benfratello, L. e D. Castellani (2005), «Attracting Foreign Direct Investments in Europe: Are Italian Regions Doomed?», *Rivista di Politica Economica*, Gennaio-Febbraio.

Basile R., Castellani D., and A. Zanfei (2004), «La localizzazione delle imprese multinazionali in Europa: il ruolo delle politiche dell'Ue e le peculiarità dell'Italia», *L'industria*, XXV, n. 3, luglio-settembre.

Bronzini R. (2004), «Foreign Direct Investment and Agglomeration: Evidence from Italy», *Tema di Discussione 526*, Dicembre, Roma, Banca d'Italia.

Business International (2001) *La capacità di attrazione del Sistema Italia*, Roma.

Committeri M. (2004), «Investire in Italia? Risultati di una recente indagine empirica», *Temi di discussione n° 491*, Banca d'Italia, Marzo.

Fujita M., Krugman P. e A. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Mit Press, Cambridge.

Mariotti S. e L. Piscitello (1994), «Le determinanti dei differenziali di attrazione territoriale degli investimenti diretti esteri in Italia», *L'Industria*, 2, 223-260.

Siemens-Ambrosetti (2003), «Gli indicatori e le politiche per migliorare il Sistema Italia e la sua attrattività positiva», Report disponibile su internet all'indirizzo <http://www.siemens.it/ambrosetti/index.html>

Unctad (2004), *World Investment Report. The shift towards services*, United Nations, New York.

