

Perché le imprese estere non investono al Sud?

Vittorio Daniele*

Dipartimento di Diritto dell'Organizzazione Pubblica,
Economia e Società
Università Magna Graecia di Catanzaro
Via Madonna dei Cieli, 45
88100 – Catanzaro
e-mail: v.daniele@unicz.it

Publicato sulla *Rivista Economica del Mezzogiorno*, XIX, 2005, n. 4, pp. 795-818.

Abstract

Nonostante gli incentivi alle imprese, e il costo del lavoro inferiore alla media nazionale, il Mezzogiorno attrae una quota modesta degli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata in Italia. Nel presente lavoro esaminiamo alcune determinanti degli IDE in entrata nelle province italiane. In particolare, l'analisi si concentra sulla dotazione infrastrutturale e sulla criminalità. I risultati mostrano come la bassa dotazione infrastrutturale e la presenza criminale disincentivano gli investimenti. Le implicazioni per la politica economica sono notevoli: carenze nei *beni pubblici* fondamentali – come infrastrutture e sicurezza - limitano sia l'efficacia delle politiche di sostegno agli investimenti, sia l'attrattività delle regioni meridionali.

Keywords: Investimenti diretti esteri; fattori d'attrazione; infrastrutture; criminalità.

* Università *Magna Graecia* di Catanzaro. E-mail: v.daniele@unicz.it.

1. Introduzione e sintesi

Il grado di concentrazione territoriale degli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata in Italia è molto elevato. Nel periodo da noi esaminato (2000-2003), le regioni del Nord-Ovest hanno attratto il 67% degli flussi cumulati in entrata nel paese; in particolare, la provincia di Milano ne ha ricevuto il 46%. Le otto regioni del Mezzogiorno hanno, invece, beneficiato di una quota assolutamente modesta (circa l'1%) degli IDE totali¹.

Quali sono i fattori che determinano un così alto grado di concentrazione territoriale degli investimenti esteri in Italia? E perché il Mezzogiorno – nonostante benefici di incentivi alle imprese e di un costo del lavoro più basso del Centro-Nord – risulta così scarsamente attrattivo? Molti studi empirici evidenziano come la principale determinante degli investimenti in entrata nelle regioni sia rappresentata dalla dimensione del mercato potenziale locale; altri fattori incidono, poi, in misura significativa sugli investimenti esteri: tra questi, la presenza di economie di agglomerazione di tipo *marshalliano* sembra giocare un ruolo rilevante. È possibile, però, che vi siano dei fattori specifici alle regioni meridionali in grado di disincentivare gli investimenti esteri? Che vi siano, cioè, degli “svantaggi competitivi” che limitano il grado di attrattività del Mezzogiorno, rendendo inefficaci gli incentivi economici offerti ai potenziali investitori?

Il presente lavoro si prefigge di rispondere a queste domande attraverso un'analisi empirica su alcuni fattori di localizzazione degli investimenti. L'analisi si concentra su alcune variabili relative al contesto territoriale, in particolare sulla dotazione infrastrutturale e sulla criminalità organizzata.

La dotazione infrastrutturale può essere considerata come una variabile che influenza i costi (e la produttività) dei fattori; la criminalità organizzata può essere considerata, invece, sia come un costo addizionale, sia come un fattore di rischio specifico per l'attività d'impresa. In termini generali, infrastrutture e sicurezza (ovvero certezza nei diritti di proprietà) possono essere considerati due *beni pubblici* fondamentali per lo sviluppo.

¹ Salvo diversa indicazione, i dati sugli IDE riguardano *flussi*; il periodo è il 2000-2003; fonte: Ufficio Italiano Cambi.

Il lavoro si basa su delle regressioni effettuate al livello regionale e provinciale. I risultati possono essere così schematizzati:

- la principale determinante degli investimenti esteri è rappresentata dalla dimensione economica dei mercati locali;
- il minor costo del lavoro registrato nelle regioni meridionali non influenza gli investimenti: la correlazione tra le due variabili è infatti positiva;
- la competitività del contesto territoriale – approssimata dal numero di brevetti – è significativamente correlata con i flussi d’investimento;
- la dotazione infrastrutturale influenza in maniera positiva gli investimenti;
- l’impatto della criminalità organizzata è negativo e statisticamente significativo, sia a livello regionale sia provinciale.

Nonostante il Mezzogiorno risulti scarsamente competitivo sotto diversi aspetti, la minore dotazione infrastrutturale e la presenza criminale appaiono come due “svantaggi competitivi”, in grado di disincentivare gli investimenti esteri. Le implicazioni per la politica economica possono essere così riassunte: carenze nella qualità di beni pubblici fondamentali come infrastrutture e sicurezza, limitano l’efficacia degli incentivi economici e riducono il grado di attrattività di un territorio nei confronti dei potenziali investitori.

Il lavoro è strutturato in cinque paragrafi. Nel secondo si esaminano alcuni dati relativi al posizionamento internazionale dell’Italia e alla distribuzione regionale degli investimenti esteri. Nel terzo paragrafo si offre una sintetica rassegna di alcuni studi sulle determinanti degli investimenti. L’analisi empirica è illustrata e discussa nel quarto paragrafo. Alcune osservazioni concludono il lavoro.

2. Gli investimenti esteri in Italia

2.1. L’attrattività dell’Italia

Si definiscono investimenti diretti esteri quegli investimenti effettuati da un residente in un dato paese in un’impresa residente in un altro paese. Essi hanno lo scopo di realizzare un interesse durevole, cioè una relazione di lungo termine, tra il

soggetto partecipante e l'impresa partecipata, nonché un grado d'influenza significativo nella gestione dell'impresa².

Gli IDE rappresentano una delle principali forme d'internazionalizzazione delle imprese. A seconda delle strategie perseguite dagli investitori internazionali si usa distinguere tra investimenti *green-field*, diretti alla creazione di nuove unità produttive in paesi diversi da quello di residenza, e investimenti esteri *brown-field*, il cui scopo è invece quello di acquisire, attraverso fusioni e acquisizioni (M&A), il controllo di imprese estere preesistenti. Sebbene gli scopi perseguiti attraverso gli investimenti esteri siano molteplici, essi possono essere ricondotti essenzialmente a motivazioni di mercato o di costo.

Se l'obiettivo fondamentale dell'impresa è quello di penetrare in nuovi mercati di sbocco, gli IDE vengono definiti *market-seeking* o *orizzontali*; se, invece, l'internazionalizzazione consiste nella delocalizzazione di alcune fasi del ciclo di produzione in paesi che offrono vantaggi di costo, gli investimenti vengono definiti *cost-minimising* o *verticali*. Se, infine, la strategia d'impresa consiste nel trasferimento di tutte le fasi produttive in un paese che offra vantaggi di mercato o di costo, dal quale servire poi una nuova regione economica, si parla di IDE *regionali*.

Il grado di attrattività dell'Italia nei confronti degli IDE è relativamente basso. Come mostra la Tabella 1, nel 2003 i flussi di investimenti esteri in entrata in Italia hanno rappresentato meno del 3% del totale mondiale: una quota significativamente inferiore rispetto a quella di molte economie europee. Nel contesto dei paesi dell'Europa occidentale, le *performances* migliori si registrano nel Benelux e in Irlanda.

Tabella 1. Flussi di IDE in entrata in percentuale del totale mondiale

	1985	1990	2000	2003
Austria	0,3	0,3	0,6	1,2
Benelux	1,8	3,9	6,4	20,9
Danimarca	0,2	0,5	2,4	0,5
Finlandia	0,2	0,4	0,6	0,5
Francia	4,5	7,5	3,1	8,4
Germania	0,8	1,4	14,3	2,3
Grecia	0,8	0,5	0,1	0,1
Irlanda	0,3	0,3	1,9	4,6
Italia	1,8	3,1	1,0	2,9

² Il Manuale di Bilancia dei Pagamenti del FMI (1993, p. 362), definisce l'investimento diretto come "una società con o senza personalità giuridica nella quale un investitore diretto, residente in un'altra economia, detiene almeno il 10% di azioni ordinarie o di potere di voto (nel caso di una società con personalità giuridica) o l'equivalente (nel caso di una società senza personalità giuridica)". Cfr. pure i World Investment Report dell'UNCTAD, pubblicati annualmente.

Olanda	2,6	5,0	4,6	3,5
Portogallo	0,5	1,3	0,5	0,2
Spagna	3,4	6,7	2,7	4,6
Svezia	0,7	0,9	1,7	0,6
Regno Unito	9,8	14,6	8,6	2,6
EU 15	27,7	46,4	48,4	52,8

Fonte: UNCTAD (2004).

La Tabella 2 contiene altri indicatori relativi al posizionamento dell'Italia nel contesto dell'Unione europea. Pur in crescita, gli IDE in quota di PIL rappresentano in Italia meno del 12%, a fronte del 32% circa della media dell'Unione europea. Anche in termini *pro capite* gli investimenti in Italia sono comparativamente inferiori a quelli della gran parte dei paesi considerati. Sempre nel 2003, i flussi di IDE pro capite erano pari a 286 dollari contro i 778 della media UE.

La bassa attrattività dell'Italia dipende da diversi elementi. Tra questi, l'inefficienza della Pubblica amministrazione e del sistema giudiziario e la dimensione delle imprese (in larga misura medio-piccole) risultano alcune delle cause più importanti (Siemens-Ambrosetti, 2005; Committeri, 2004).

Tabella 2. IDE nei paesi della UE

	Stock in % del Pil		Flussi pro capite (\$)	
	1990	2003	1990	2003
Austria	6,1	23,7	84,5	844,6
Benelux	28	108,4	777,8	10865,7
Danimarca	6,9	36	220,3	486,2
Finlandia	3,7	28,7	157,9	531,1
Francia	7,1	24,7	275,2	781,1
Germania	7,2	22,7	37,3	156
Grecia	6,7	9,9	98,9	53,4
Irlanda	71,5	125,8	176,9	6445,9
Italia	5,3	11,8	113	286
Olanda	23,3	65,5	703,2	1218,3
Portogallo	14,8	36,3	263,7	95,6
Spagna	12,9	27,5	355,8	624,1
Svezia	5,3	47,6	230,3	371,3
Regno Unito	20,6	37,4	536,7	245
EU 15	10,9	31,7	265,7	778,5

Fonte: UNCTAD (2004).

2.2. Localizzazione regionale e provinciale

La tendenza degli IDE a concentrarsi in alcune regioni è un fatto comune a molti paesi. In Spagna, per esempio, gli investimenti esteri manifatturieri si

concentrano in larga misura attorno Madrid e in Catalogna; elevate concentrazioni regionali si registrano anche in Francia (nell'Ile-De-France) e Inghilterra.³ In Italia le asimmetrie regionali nella distribuzione degli IDE sono assai elevate. La Tabella 3 riporta le quote delle venti regioni sul totale. La Lombardia – in particolare la provincia di Milano - rappresenta la principale destinazione dei flussi di investimenti in entrata nel paese. Complessivamente, il Nord-Ovest assorbe il 67% degli investimenti cumulati; segue il Centro, in cui pesa in maniera relativamente elevata la quota del Lazio. Il Mezzogiorno rappresenta, invece, poco più dell'1% del totale cumulato per il periodo in esame. Tra le regioni meridionali, al primo posto si colloca la Campania (0,4%); assolutamente marginali le quote delle altre regioni.

Tabella 3. Gli IDE nelle regioni italiane. Quote percentuali 2000-2003

Regioni	2000	2001	2002	2003	Cumulati
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4
Emilia Romagna	3,7	3,6	2,1	1,7	2,6
Friuli Venezia Giulia	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3
Lazio	14,0	6,4	3,0	11,2	9,0
Liguria	0,3	0,5	1,9	0,3	0,7
Lombardia	41,1	51,5	48,9	55,6	50,4
Marche	0,8	0,3	0,2	0,1	0,3
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Piemonte	20,8	12,9	16,4	14,6	15,9
Puglia	0,3	0,1	0,1	0,0	0,1
Sardegna	1,5	0,1	0,1	0,1	0,4
Sicilia	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Toscana	11,1	19,8	18,1	4,9	12,2
Trentino Alto Adige	0,2	0,4	0,7	0,7	0,5
Umbria	0,1	0,4	0,1	1,1	0,5
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Veneto	5,2	3,1	7,5	9,1	6,7
<i>Nord-Ovest</i>	<i>62,3</i>	<i>64,9</i>	<i>67,3</i>	<i>70,5</i>	<i>66,9</i>
<i>Nord-Est</i>	<i>9,4</i>	<i>7,4</i>	<i>10,6</i>	<i>11,6</i>	<i>10,1</i>
<i>Centro</i>	<i>26,0</i>	<i>26,9</i>	<i>21,4</i>	<i>17,3</i>	<i>22,0</i>
<i>Mezzogiorno</i>	<i>2,3</i>	<i>0,8</i>	<i>0,8</i>	<i>0,7</i>	<i>1,1</i>
ITALIA	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati UIC.

³ Evidenze sul caso spagnolo sono contenute in Pelegrin (2003; 2005), su quello francese in Mayer (2004); un'analisi comparata a livello europeo è contenuta in Basile, Castellani e Zanfei. (2004).

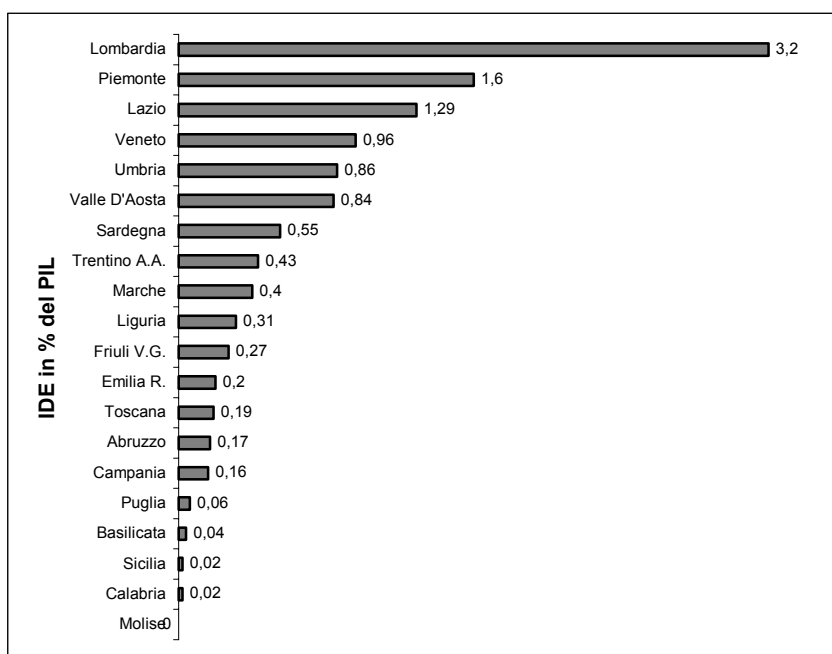


Figura 1. Flussi di IDE in percentuale del PIL. Medie 1999-2003. Fonte: Elaborazione su dati ISTAT e UIC.

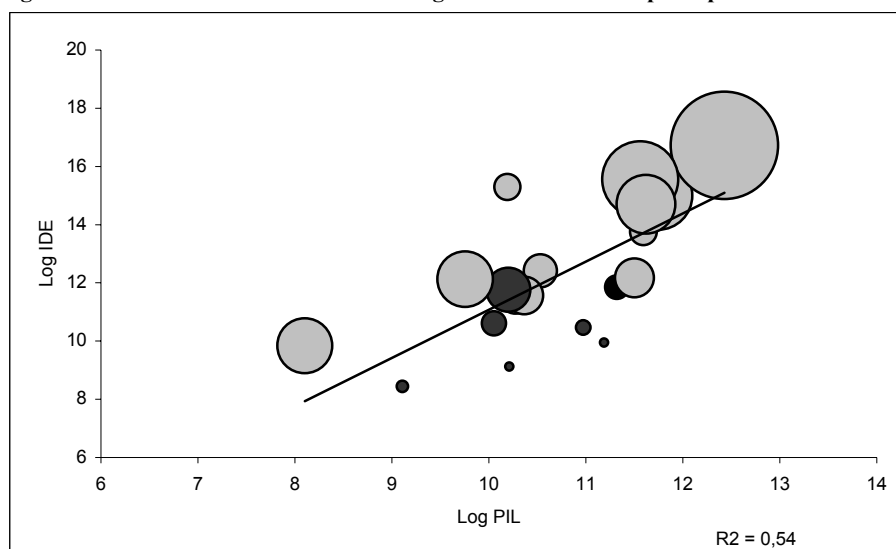
Differenze significative si riscontrano, inoltre, se si guarda all'incidenza degli investimenti esteri sul PIL regionale (Figura 1). Anche in tal caso, la quota maggiore si ha in Lombardia (3,2%); seguono Piemonte e Lazio. Le regioni meridionali – ad eccezione della Sardegna – occupano le ultime posizioni.

Una variabilità altrettanto elevata si osserva al livello provinciale. La Tabella A.1. (in appendice), ordina le 103 province in senso decrescente per le quote relative di investimenti esteri. Dopo Milano, che ha attratto in media il 46% degli IDE in entrata in Italia nel triennio in esame, i primi posti sono occupati da Firenze, Torino, Roma. Delle ultime 10 province, 9 appartengono a regioni meridionali. La concentrazione degli IDE risulta maggiore a livello provinciale che regionale. Ciò può essere determinato dall'attrazione delle aree urbane con elevata popolazione. Questa evidenza risulta confermata dalle analisi settoriali, come quella contenuta nel lavoro di Bronzini (2004), in cui si osserva come tra il 1999 e il 2000 la concentrazione degli IDE nel settore dei servizi sia stata maggiore di quella nel settore manifatturiero, nonostante le attività manifatturiera abbiano assorbito il 40% degli investimenti totali.

Come vedremo oltre, i fattori di domanda rivestono un ruolo fondamentale nell'attrazione degli IDE. Nella Figura 2 si riporta la correlazione tra PIL aggregato

e investimenti esteri nelle regioni italiane. Il coefficiente di correlazione è elevato (0,54). In Italia, come in altri paesi europei - per esempio in Francia (Mayer, 2004) - la dimensione dei mercati regionali rappresenta, infatti, una delle principali determinanti dei flussi d'investimento, segnatamente di quelli *market-seeking* o "orizzontali".

Figura 2. Investimenti esteri e PIL nelle regioni italiane. Medie per il periodo 2000-03



La dimensione delle bolle rappresenta la quota di IDE sul PIL per ogni regione. Le regioni meridionali sono rappresentate dalle bolle più scure. Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT e Ufficio Italiano Cambi.

Gli IDE possono costituire un importante fattore per lo sviluppo regionale. Essi contribuiscono, infatti, all'accumulazione di capitale, alla creazione di occupazione e al trasferimento tecnologico (Uppenberg e Riess, 2004; Konings, 2004). Per tali ragioni, in Italia, come in altri paesi, esistono incentivi economici e agenzie pubbliche che svolgono specifiche azioni (come il *marketing territoriale*) per l'attrazione degli investimenti esteri nelle regioni meno sviluppate. Tuttavia, il ruolo degli incentivi risulta, in alcuni casi, limitato dall'esistenza di fattori disincentivanti. L'esame dei fattori che influenzano gli investimenti costituisce, dunque, un esercizio con notevoli implicazioni per la politica economica regionale.

3. Determinanti della localizzazione

3.1. I fattori di attrazione degli investimenti esteri

Le analisi sulle determinanti degli IDE sono numerose. Dal punto di vista teorico, i primi contributi possono essere fatti risalire allo schema OLI proposto da Dunning nell'ambito degli studi di economia industriale. Di recente, l'analisi delle determinanti è stata affrontata all'interno dei modelli della nuova geografia economica con contributi sia teorici che empirici, la cui caratteristica principale è quella di considerare, tra le determinanti delle scelte localizzative, i costi di trasporto e la distanza geografica (Brakman, Garretsen e van Marrevijck, 2001, per una rassegna).

I fattori di attrazione degli IDE sono diversi. Di seguito si offre un elenco, non esaustivo, dei principali fattori che incidono sul grado di attrattività regionale; l'elenco si basa su una rassegna di alcuni tra gli studi più recenti, con particolare riferimento al caso italiano.

a) Dimensione e crescita dei mercati: la dimensione e i tassi di crescita del mercato di destinazione degli investimenti costituiscono i fattori più importanti per l'attrazione degli investimenti, soprattutto di quelli orizzontali (Uppenberg e Riess, 2004). In particolare, la scelta di delocalizzare in prossimità di mercati sufficientemente ampi, piuttosto che di esportare prodotti finiti, dipende dall'esistenza di costi di trasporto dei prodotti, o dall'impossibilità di trasportare gli stessi (ad esempio, per molti servizi).

Al livello regionale, la nozione di mercato può essere estesa al cosiddetto "mercato potenziale", cioè al mercato potenzialmente raggiungibile dalla località prescelta. In un contesto pluri-regionale, infatti, può essere rilevante, più che la dimensione della domanda del mercato regionale in senso stretto, la prossimità geografica a mercati vicini di ampie dimensioni.

Negli studi empirici la domanda potenziale è normalmente espressa dalla seguente equazione:

$$MP_R = PIL_R + \sum_{S \neq R} \left[\frac{PIL_S}{D_{RS}} \right]$$

in cui il potenziale di mercato della regione R dipende, oltre che dal PIL della stessa regione, anche da quello delle altre regioni S e dalla distanza relativa tra le regioni. Nel caso italiano, gli studi empirici evidenziano come la domanda potenziale sia una delle principali determinanti degli IDE (Basile, Benfratello e Castellani, 2005).

b) Infrastrutture fisiche e tecnologiche: dal punto di vista economico le infrastrutture fisiche possono essere definiti beni pubblici non rivali e non escludibili. Numerosi studi mostrano come tra dotazione infrastrutturale, produttività dei fattori e redditività dell'attività d'impresa esistano correlazioni positive (Agiomirgianakis, Asteriu e Papatoma, 2004).

Le ricerche riferite all'Italia mostrano come la dotazione infrastrutturale abbia un effetto positivo e significativo sull'attrazione degli investimenti esteri (Basile, 2001). Anche la presenza di fattori di produzione intangibili, non rivali e parzialmente escludibili – come quelli derivanti dall'attività di R&S – può costituire un significativo elemento di attrazione delle imprese. È da evidenziare, però, che il prodotto della ricerca è facilmente codificabile e trasferibile nello spazio, per cui la presenza di centri di ricerca diviene un fattore d'attrazione se produce degli *spillover* localizzati come, per esempio, quelli derivanti da conoscenza informale, non codificata e diffusa tra gli individui.

c) Dotazione di risorse: le scelte localizzative di un'impresa possono essere influenzate dall'esistenza di fattori localizzati, come materie prime, qualità del capitale umano o *input* intermedi, in grado di offrire un vantaggio competitivo.

d) Economie di agglomerazione: L'esistenza di economie di agglomerazione di tipo marshalliano – *spillover* tecnologici e di conoscenza, disponibilità di *input* non trasferibili – costituisce un significativo fattore di localizzazione. L'importanza delle economie di agglomerazione è stata posta di recente in evidenza dal filone di ricerca nato all'interno della nuova geografia economica. Gli studi empirici relativi all'Italia (Basile, Benfratello e Castellani, 2005), alla Francia (Mayer, 2004) e alla Spagna (Pelegrín, 2003) mostrano come esista un'elevata tendenza ad investire in aree in cui vi siano economie esterne derivanti dall'agglomerazione delle attività economiche. Nel caso italiano, è stato osservato però come le aree distrettuali non abbiano un significativo potenziale di attrattività nei confronti degli IDE (Bronzini, 2004).

e) Incentivi agli investimenti. Gli incentivi finanziari offerti alle imprese possono costituire un significativo fattore di attrazione degli investimenti esteri. Alcuni studi empirici mostrano, però, come l'efficacia degli incentivi sia diversa a seconda dai paesi considerati. Uno studio econometrico di Basile, Castellani e Zanfei (2004), riferito a 55 regioni di 8 paesi europei, mostra come le politiche regionali comunitarie riguardanti le regioni obiettivo 1 e i paesi di coesione, abbiano un effetto significativo nell'attrazione delle multinazionali. Tali politiche riuscirebbero così a mitigare, a favore delle regioni periferiche e in ritardo di sviluppo, gli effetti derivanti dalle economie di agglomerazione presenti nelle regioni del centro economico dell'Unione.

Nel contesto italiano invece, come in Francia (Mayer, 2004), gli studi mostrano come gli incentivi in conto capitale o in conto interessi, gli sgravi fiscali e la presenza di politiche strutturali comunitarie non abbiano effetti significativi nell'attrazione degli investimenti esteri nelle regioni in ritardo di sviluppo. In particolare, le regioni del Mezzogiorno beneficiano di una serie di incentivi, comunitari, nazionali e regionali, diretti a promuovere e incentivare la localizzazione e lo sviluppo delle imprese (cfr. Tabella A. 2); tuttavia il grado di attrattività di queste regioni è inferiore a quello di altre aree periferiche dell'Unione europea. È da segnalare, però, come la presenza di incentivi abbia avuto un ruolo non marginale nell'attrazione di investimenti *green-field* extra-regionali (ovvero di unità locali di imprese del Centro-Nord) nelle aree meridionali interessate da Contratti di programma⁴.

f. Fattori nazionali. Le scelte localizzative delle imprese sono influenzate significativamente dal quadro istituzionale e dalle politiche economiche dei paesi. Ne discende che le *performances* regionali possono essere fortemente influenzate dalla capacità attrattiva complessiva del "sistema-paese".

Il ruolo dei fattori nazionali sulla capacità attrattiva delle regioni italiane è esaminato, attraverso la stima di un modello *nested logit*, nello studio citato di Basile, Castellani e Zanfei (2004). Il lavoro pone in evidenza come nell'Unione europea le scelte localizzative delle multinazionali dipendano dalle caratteristiche regionali più che da quelle nazionali. In altri termini, il processo d'integrazione

⁴ Secondo un'indagine condotta dal Ministero delle Attività Produttive (2002), il 30% degli investimenti realizzati tramite i Contratti di programma non avrebbe avuto luogo in mancanza d'incentivi.

sembra aver “regionalizzato” dal punto economico l’Unione. Ne consegue che la competizione, ai fini dell’attrazione d’investimenti, si svolge tra aree regionali relativamente integrate e non necessariamente incluse all’interno di confini nazionali. All’interno di questo contesto, l’Italia costituisce, però, un’importante eccezione. In Italia, infatti, l’*effetto paese* incide negativamente sulle scelte localizzative, limitando la capacità d’attrazione potenziale delle singole regioni. L’articolo di Basile, Benfratello e Castellani (2005), offre robuste evidenze al riguardo. Gli autori analizzano l’incidenza dell’effetto paese in 52 regioni europee di cinque paesi (Italia, Spagna, Germania, Regno Unito e Francia). Secondo le stime contenute nello studio, alcune caratteristiche del “sistema Italia” si riflettono sensibilmente sulla competitività delle regioni italiane, che attraggono il 40% in meno di imprese multinazionali rispetto ad altre regioni europee con caratteristiche simili.

Gli studi empirici mostrano, dunque, come le caratteristiche regionali influiscano nell’attrazione degli investitori esteri. Come accennato, la nostra analisi si concentrerà sul ruolo della dotazione infrastrutturale e della criminalità organizzata nella determinazione del grado di attrattività delle regioni meridionali.

Nel suo complesso il Mezzogiorno presenta una dotazione infrastrutturale pari (nel 2004) al 73% della media italiana, a fronte del 121% del Nord-Ovest. La minore dotazione di infrastrutture influenza negativamente la produttività dei fattori e la redditività dell’attività d’impresa. Gli studi riferiti all’Italia mostrano come il contributo delle infrastrutture alla produzione sia maggiore nel Mezzogiorno che nel resto del Paese (Paci e Saggi, 2002). Nelle regioni in ritardo, infatti, il capitale pubblico tende a bilanciare le diseconomie esterne presenti.

Uno svantaggio competitivo delle regioni meridionali è costituito dalla presenza della criminalità organizzata (mafia, *ndrangheta*, camorra, ecc.), la cui diffusione è maggiore che in altre regioni. La presenza criminale può essere considerata come un rischio (o un costo addizionale) per l’attività d’impresa e, dunque, come un disincentivo agli investimenti che si riflette negativamente sulla crescita del Mezzogiorno (Tullio e Quarella, 1999). L’impatto negativo del “rischio criminalità” sulle decisioni d’investimento nel Sud emerge anche dai sondaggi, per esempio in quello condotto da Marini e Turato (2002) su un *panel* di imprenditori del Nord-Est italiano. In tale sondaggio la quasi totalità degli intervistati (il 92,6%)

dichiara, infatti, che la presenza criminale costituisce il vincolo maggiore agli investimenti nel Mezzogiorno.

In termini generali, infrastrutture e sicurezza – come anche l’attività di R&S da noi considerata nell’analisi – possono essere definiti come *beni pubblici* essenziali per l’attività economica. È possibile, dunque, che al di là degli altri fattori sopra richiamati, eventuali carenze nella dotazione infrastrutturale e nella sicurezza (intesa come rispetto dei diritti di proprietà) limitino la capacità delle regioni meridionali di attrarre investimenti esteri. Se così fosse, questi fattori apparirebbero come svantaggi competitivi in grado di limitare l’efficacia degli incentivi economici agli investimenti, come i contributi pubblici e il minor costo del lavoro, presenti nel Mezzogiorno.

4. L’analisi empirica

4.1. Dati e variabili

L’analisi empirica è stata effettuata attraverso regressioni su dati sezionali per 20 regioni e 103 province. Le variabili utilizzate sono elencate di seguito (tutte quelle che potrebbero generare problemi di endogeneità si riferiscono al 2000 o ad anni precedenti).

Variabile dipendente: IDE: Investimenti diretti esteri in entrata cumulati nel periodo 2000-2003 in termini *pro capite*, in logaritmi. Fonte: Elaborazioni su dati *Ufficio Italiano Cambi* (UIC).

Variabili indipendenti:

1. REDD: Reddito disponibile pro capite. In logaritmi. Anno 2000. Fonte: ISTAT, *Conti economici*.
2. POP: Popolazione residente. In logaritmi. Anno 2001. Fonte: ISTAT, *Censimento 2001*.
3. CITY: Numero di città con oltre 100.000 abitanti. Variabile *proxy* delle economie di agglomerazione. Fonte: ISTAT.
4. COSLAV: Costo del lavoro. Dato dalla remunerazione lorda pro capite nel settore dell’industria e dei servizi vendibili (media dei due settori). In logaritmi. Anno 1999. Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

5. DISO: Tasso di disoccupazione percentuale. Indice di disponibilità del fattore lavoro. Anno 1999. Fonte: ISTAT.
6. PROD: Indicatore di produttività, dato dal rapporto percentuale tra costo del lavoro e valore aggiunto prodotto nelle società di capitali e cooperative. Questa variabile può essere considerata come un indicatore di redditività dell'attività d'impresa. Calcolato come media del periodo 1997-99, in logaritmi. Fonte: Elaborazioni Unioncamere su dati Centrale dei Bilanci.
7. LAUR: Numero di laureati in percentuale della popolazione. *Proxy* della qualità del capitale umano. Anno 1999. Fonte: ISTAT.
8. INFR: Indice sintetico di dotazione delle infrastrutture economiche e sociali, esclusi i porti. In logaritmi. Anno 1999. Fonte: Istituto Guglielmo Tagliacarne.
9. R&S: Spesa in R&S della Pubblica amministrazione in percentuale del PIL regionale. *Proxy* di economie esterne tecnologiche. Anno 2000. Fonte: ISTAT.
10. BREV: Numero di brevetti presentati all'EPO (*European Patent Office*) pro capite, per milione di residenti. *Proxy* di economie esterne derivanti dalla localizzazione industriale. Media per il periodo 1997-99. Fonte: EPO.
11. CRIMI: Somma tra estorsioni e delitti di associazione mafiosa (art. 416 bis C.P.) denunciati per 10.000 abitanti. Anno 1999. Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT, *Statistiche giudiziarie*, anno 2000.

Le variabili suddette possono essere raggruppate in cinque grandi categorie: variabili di domanda, di agglomerazione, di costo, qualità ed efficienza del capitale umano, di dotazione infrastrutturale e variabili relative alla qualità del contesto socioeconomico territoriale. La tassonomia è illustrata nella Tabella 4.

Tabella 4. Tassonomia delle variabili

Tipologia	Variabili	Regressioni	Segno atteso
Domanda	1. Reddito pro capite (log)	Regionali e provinciali	+
	2. Popolazione (log)	Regionali e provinciali	+
Agglomerazione	3. Numero di città	Regionale	+
Costo	4. Costo del lavoro (log)	Regionale	-
Capitale umano	5. Tasso di disoccupazione	Regionali e provinciale	+

	6. Rapporto tra remunerazione capitale umano e valore aggiunto	Regionali e provinciali	-
	7. Numero di laureati	Regionale	+
Infrastrutture	8. Dotazione infrastrutturale (log)	Regionali e provinciali	+
Contesto socio-economico	9. Spesa per R&S della P.A. sul PIL (%)	Regionale	+
	10. Numero di brevetti europei	Regionali e Provinciale	+
	11. Tasso di criminalità	Regionali e provinciali	-

3.3. Regressioni per le regioni

Le differenze delle regioni meridionali rispetto alla media, per alcune delle variabili considerate, sono riportate nella Tabella 5. In tutte le regioni il costo del lavoro è inferiore rispetto a quello medio nazionale; il tasso di disoccupazione superiore (ad eccezione dell'Abruzzo); il numero di brevetti e la spesa in R&S delle Pubbliche amministrazioni inferiori; la dotazione infrastrutturale è al di sotto della media italiana; il tasso di criminalità è invece superiore (tranne che in Abruzzo).

Tabella 5. Differenziali delle regioni del Mezzogiorno per alcune variabili (indice Italia = 100)

	Costo lavoro	Disoccupazione	Brevetti	R&S	Infrastrutture	Criminalità
Abruzzo	90,4	88,6	86,7	87,6	86,9	88,8
Basilicata	86,6	150,0	20,6	66,3	39,5	116,9
Calabria	84,4	245,6	9,6	34,6	72,4	214,6
Campania	91,5	207,9	14,6	89,1	98,1	135,3
Molise	91,6	142,1	9,8	25,6	51,9	105,7
Puglia	84,6	166,7	12,8	90,5	77,6	148,4
Sardegna	94,4	184,2	13,4	85,2	51,4	117,0
Sicilia	91,9	214,9	19,2	70,8	79,2	206,8
ITALIA	100	100	100	100	100	100

Le regressioni sono state effettuate con il metodo OLS su dati *cross-section*. Nel caso regionale, il numero relativamente ridotto di osservazioni è causa di elevate correlazioni tra numerose variabili. Come mostra la Tabella 6, in Italia, infatti, il livello di sviluppo economico regionale è positivamente e significativamente correlato con il costo del lavoro, con la qualità del capitale umano, con la dotazione infrastrutturale e negativamente correlato i tassi di disoccupazione e con i tassi di

criminalità. Ciò rende problematica l'analisi di regressione multipla su un set ampio di variabili.

Tabella 6. Matrice delle correlazioni

	IDE	REDD	POP	CITY	PROD	COSLAV	LAUR	DISO	INFR	R&S	CRIMI
IDE	1,0										
REDD	0,8	1,0									
POP	0,3	-0,1	1,0								
CITY	0,3	0,1	0,7	1,0							
PROD	-0,2	-0,3	0,2	0,2	1,0						
COSLAV	0,8	0,8	0,1	0,2	-0,2	1,0					
LAUR	0,6	0,5	0,4	0,3	0,0	0,7	1,0				
DISO	-0,8	-0,9	0,1	-0,1	0,4	-0,6	-0,5	1,0			
INFR	0,6	0,4	0,7	0,4	0,2	0,5	0,9	-0,4	1,0		
R&S	0,3	0,1	0,3	0,0	0,0	0,5	0,6	0,0	0,5	1,0	
CRIMI	-0,7	-0,9	0,2	0,0	0,4	-0,6	-0,3	0,9	-0,2	0,0	1,0

Il primo passo dell'analisi consiste nelle regressioni monovariate, con variabile indipendente gli IDE pro capite su tutti i regressori elencati nella Tabella 7. I risultati delle regressioni mostrano valori di significatività per le variabili reddito, costo del lavoro, laureati, tasso di disoccupazione, dotazione infrastrutturale e indice di criminalità. In particolare, il costo del lavoro è positivamente correlato con gli investimenti esteri; disoccupazione e criminalità hanno, invece, coefficienti negativi.

Tabella 7. Regressioni semplici per le regioni

	R ²	Coefficienti	Errore stand.	Stat. T	Osservazioni
REDD	0,68	6,02	0,97	6,22	20
POP	0,09	0,55	0,41	1,32	20
CITY	0,07	0,27	0,24	1,13	20
PROD	0,04	-7,58	-7,58	-0,92	20
COSLAV	0,58	18,04	3,61	4,99	20
LAUR	0,31	0,94	0,33	2,84	20
DISO	0,58	-0,19	0,04	-5,02	20
INFR	0,33	3,01	1,01	2,98	20
R&S	0,33	0,26	0,22	1,17	20
CRIMI	0,53	-4,61	1,02	-4,54	20

Metodo OLS. In grassetto le variabili significative

Evidentemente, la statistica T è superiore al valore critico – per un intervallo di confidenza del 95% - per quelle variabili altamente correlate al reddito pro capite. In altri termini, la principale variabile esplicativa a livello regionale è rappresentata dal reddito pro capite, ovvero dal livello relativo di sviluppo dell'economia. Ciò

risulta poco esplicativo ai fini analitici. Il problema fondamentale della regressione appare, infatti, quello di determinare gli effetti delle singole variabili sugli investimenti.

Il problema può essere risolto attraverso l'estensione dell'analisi al livello provinciale, che accrescendo il numero di osservazioni (*micronumerosity*), riduce i rischi di multicollinearità.

Procediamo alla specificazione di un'equazione di regressione multipla. Il calcolo del *variance inflation factor* (VIF) ci consente di escludere dal modello di regressione quelle variabili che generano multicollinearità. Per le variabili incluse nella regressione (Tab. 8), il VIF è inferiore a 2,5, ossia molto al di sotto del valore critico indicato da Marquardt (1980). Non si riscontra, dunque, collinearità.

Tabella 8. Regressione multipla per le regioni

	Coefficienti	Errore standard	Stat t
Intercetta	-86,04	44,82	-1,92
PROD	-2,26	5,04	-0,45
COSLAV	8,62	4,57	1,89
INFR	1,90	0,83	2,28
R&S	-0,09	0,15	-0,60
CRIMI	-2,72	1,06	-2,57

R² corretto 0,7. Metodo OLS.

I risultati sono contenuti nella Tabella 8. La regressione fornisce risultati significativi solo per la dotazione infrastrutturale e per il tasso di criminalità (ambedue correlate al pil pro capite regionale). I coefficienti hanno segni opposti per le due variabili. Il costo del lavoro non risulta significativo nella specificazione considerata (si evidenzia ancora una volta il suo coefficiente positivo). Dal punto di vista econometrico, il tasso di criminalità risulta invece un disincentivo agli investimenti esteri.

3.4. Regressioni per le province

Per le province italiane non disponiamo di dati relativi al costo del lavoro. Tuttavia l'analisi regionale – e i risultati di numerosi studi – confermano la correlazione positiva tra costo del lavoro e IDE. I dati sulla spesa per R&S non vengono considerati, essendo rilevanti per l'economia regionale nel suo complesso.

Si inserisce una nuova variabile, data dal numero di brevetti europei: una *proxy* del grado di competitività e innovazione.

La Tabella 9 contiene la matrice delle correlazioni per le variabili. Le correlazioni positive e significative sono molte; in particolare, com'era prevedibile, numerose variabili sono altamente correlate con il reddito pro capite che, come accennato sopra, "cattura" l'impatto sull'economia di una serie di fattori: infrastrutture; brevetti; criminalità.

Tabella 9. Matrice delle correlazioni

	IDE	REDD	POP	COMP	DISO	INFR	BREV	CRIMI
IDE	1,00							
REDD	0,71	1,00						
POP	0,37	-0,04	1,00					
PROD	-0,34	-0,30	-0,12	1,00				
DISO	0,06	0,13	0,10	-0,16	1,00			
INFR	0,48	0,50	0,35	-0,07	0,01	1,00		
BREV	0,66	0,67	0,25	-0,32	0,11	0,50	1,00	
CRIMI	-0,50	-0,65	0,00	0,26	-0,11	-0,21	-0,47	1,00

La Tabella 10 riporta i risultati delle regressioni degli investimenti esteri su ciascuna variabile. I test di significatività condotti al 5% ci danno valori della statistica T superiori a 2 (ossia *P-value* inferiore al 5%) per tutte le variabili eccetto che per il tasso di disoccupazione. Molto elevati i valori per il reddito pro capite e per il numero di brevetti (altamente correlati). Significativi pure i valori relativi all'indice di dotazione infrastrutturale (5,49) e al tasso di criminalità (5,75). I segni dei coefficienti sono quelli attesi: positivi per tutte le variabili eccetto che per il costo del lavoro sul valore aggiunto e, naturalmente, per il tasso di criminalità.

Tabella 10. Regressioni semplici

Variabili	R quadro	Coefficienti	Errore standard	Statistica T	Osservazioni
REDD	0,50	6,48	0,65	9,99	103
POP	0,14	1,04	0,26	4,00	103
PROD	0,10	-6,41	1,85	-3,47	103
DISO	0,00	0,02	0,04	0,62	103
INFRA	0,23	2,40	0,44	5,49	103
BREV	0,44	0,03	0,00	8,83	103
CRIMI	0,25	-1,97	0,34	-5,75	103

Metodo OLS.

Prima di procedere con l'analisi di regressione multipla, abbiamo escluso il reddito pro capite dai regressori, in quanto correlato con le variabili brevetti, infrastrutture e indice di criminalità.

Il numero di osservazioni (103) consente di includere altre variabili rispetto alla regressione regionale. Il VIF calcolato per i sei regressori rimasti assume valori inferiori a 1,8, per cui la regressione non presenta problemi di multicollinearità. L'approccio *Best-subset* (Gujarati, 2003) consente di accettare la specificazione con le variabili contenute nella Tabella 11.

Tabella 11. Regressione multipla per le province

	Coefficienti	Errore standard	Stat t
Intercetta	-7,26	2,76	-2,63
POP	0,60	0,21	2,93
PROD	-2,42	1,42	-1,70
DISO	-0,02	0,03	-0,78
INFR	0,79	0,41	1,95
BREV	0,01	0,00	4,19
CRIMI	-1,05	0,31	-3,42

R quadro corretto: 0,54. Significatività di F 0,000. Osservazioni: 103. Metodo OLS.

Il valore di R^2 corretto (0,54) è relativamente basso a causa dell'esclusione del reddito pro capite dalla regressione. Le variabili significative sono rappresentate dalla popolazione (2,93); dal numero dei brevetti (4,18) e dal tasso di criminalità (3,42). I segni sono quelli attesi: positivi per popolazione, brevetti e infrastrutture e negativi per la criminalità. Anche in tal caso, l'analisi mostra come l'indice di criminalità abbia un impatto negativo sugli investimenti, mentre le altre variabili li influenzino positivamente. Il valore della statistica T per la variabile infrastrutture è di poco inferiore al valore di significatività; ciò dipende dalla sua correlazione positiva con il numero di brevetti. Eliminando la variabile brevetti dalla regressione, infatti, l'indice di dotazione infrastrutturale diviene significativo (3,74).

5. Osservazioni conclusive

Recenti studi econometrici mostrano come l'attrattività delle regioni italiane nei confronti degli IDE sia influenzata sia da fattori nazionali che locali. Nel caso italiano, alcune caratteristiche del "sistema paese" influenzano l'afflusso totale di investimenti, limitando sensibilmente la capacità attrattiva delle singole regioni. Ciò

non esclude che vi siano fattori regionali specifici, in grado di influenzare la localizzazione delle imprese estere.

La competitività di un sistema territoriale dipende da molteplici elementi: beni pubblici non rivali e non escludibili; spesa per R&S; struttura del sistema produttivo locale; economie di agglomerazione di tipo *marshalliano* sono alcuni tra quelli più importanti.

Il Mezzogiorno beneficia di incentivi agli investimenti e di un costo del lavoro inferiore rispetto alle aree più sviluppate del paese. Nonostante ciò, la sua capacità di attrarre investimenti esteri è comparativamente bassa. Comunque la si consideri, l'incidenza degli IDE nelle province meridionali è, infatti, nettamente inferiore a quella del resto del paese.

Nel presente lavoro abbiamo analizzato alcune determinanti degli IDE nelle province italiane nel periodo 2000-2003. In particolare abbiamo concentrato l'attenzione sulla dotazione infrastrutturale e sulla criminalità organizzata.

I risultati di un lavoro empirico possono essere sensibilmente influenzati dalla metodologia e dalle variabili considerate. Nel nostro caso, risulta difficile isolare gli effetti delle singole variabili dal contesto generale di ritardo di sviluppo del Mezzogiorno che, di per se stesso, può influenzare gli investimenti esteri. Pur in presenza di tali limiti, e in accordo con altri studi sul tema (cfr. Basile, 2001), il lavoro mostra come, oltre alle variabili di domanda, la carenza infrastrutturale e la presenza di criminalità organizzata rappresentino due fattori di svantaggio competitivo per le regioni meridionali. Dall'analisi emerge, quindi, come la presenza di specifici disincentivi di contesto limiti l'efficacia degli incentivi economici offerti ai potenziali investitori stranieri.

Le implicazioni di politica economica sono immediate e possono essere così riassunte. Se gli investimenti esteri sono influenzati da fattori nazionali e locali, gli interventi diretti a migliorare l'attrattività del "sistema paese" dovrebbero avere una dimensione nazionale e regionale. Nel caso del Mezzogiorno, le carenze in alcuni beni pubblici fondamentali – come infrastrutture e sicurezza - limitano sia l'efficacia delle politiche di promozione e d'incentivazione, sia la capacità d'attrazione dell'area. La rimozione dei disincentivi di contesto può contribuire, quindi, a migliorare l'efficacia delle politiche di sostegno agli investimenti esteri e il grado di competitività delle regioni meridionali.

Riferimenti bibliografici

- Agiomirgianakis G., D. Asteriu, K. Papatoma (2004), "The Determinants of Foreign Direct Investment: A Panel Data Study for the OECD Countries", *Discussion Paper Series*, City University - London, Departments of Economics, n. 03/06.
- Basile, R. (2002), "Acquisition Versus Greenfield Investment: The Location of Foreign Manufacturers in Italy", ISAE, *Documenti di lavoro*, October.
- Basile, R. (2001), "The Locational Determinants of Foreign-Owned Manufacturing Plants in Italy: The Role of the South", ISAE, *Documenti di lavoro*, n. 14/01.
- Basile R., Castellani D., Zanfei A. (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
- Basile, R., L. Benfratello, D. Castellani, (2005), *Attracting Foreign Direct Investment in Europe. Are Italian Regions Doomed? Rivista di politica economica*, gennaio-febbraio.
- Brakman S., H. Garretsen, C. van Marrewijk (2001), *An Introduction to Geographical Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bronzini, R. (2004), "Distretti industriali, economie di agglomerazione e investimenti esteri in Italia", *Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*, Atti del convegno, Banca d'Italia, Roma.
- Committeri, M. (2004), "Investire in Italia? Risultati di una recente indagine empirica", *Temi di discussione del Servizio Studi*, n. 491, Banca d'Italia, Roma.
- Gujarati, D. N. (2003), *Basics Econometrics*, McGraw-Hill, New York.
- Konings J. (2004), "The Employment Effects of Foreign Direct Investment", *EIB Papers*, Vol. 9, n. 1.
- Mayer, T. (2004), "Where do Foreign Firms Locate in France and why?", *EIB Papers*, Vol. 9, n. 2.
- Marini D., F. Turato (2002), "Nord-Est e Mezzogiorno: nuove relazioni, vecchi stereotipi", *Rapporti Formez-Fondazione Nord-Est*, aprile.
- Marquardt, G. D. W. (1980), "You Should Standardize the Predictor Variables in Your Regression Models", discussion of "A Critique of Some Ridge Regression Methods" by G. Smith and F. Campbell, *Journal of the American Statistical Association* 75, 87-91.
- Marselli R., M. Vannini (1996), "La criminalità nelle regioni italiane: il ruolo del sistema sanzionatorio, delle motivazioni economiche e del contesto sociale", *Contributi di ricerca*, CRENOS, 96/4.
- Ministero delle Attività Produttive (2002), *Relazione sugli interventi di sostegno alle iniziative economiche e produttive. Indagine sui contratti di programma*, Roma.

Paci R., S. Saggi (2002), "Capitale pubblico e produttività nelle regioni italiane", *Contributi di ricerca*, CRENOS, febbraio.

Pelegrín, A. (2003), "Regional distribution of Foreign Direct Investment in Spain. Do Agglomeration Economies Matter?", IEB, Instituto d'Economia de Barcelona, *Document de treball*, 2003/06.

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

"Siemens–Ambrosetti, (2005), *Osservatorio Siemens per migliorare l'attrattività del sistema Italia*, Aprile, www.siemens.it

SVIMEZ (2003), *Rapporto 2003 sull'economia del Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna.

Tullio G., S. Quarella (1999), "Convergenza economica tra le regioni italiane: il ruolo della criminalità e della spesa pubblica 1960-1993", *Rivista di Politica Economica*, vol. 89, March.

UNCTAD (2004), *World Investment Report. The Shifts Toward Services*, United Nations, New York.

Uppenberg, K., E. Riess (2004), "Determinants and Growth Effects of Foreign Direct Investment", *EIB Papers*, Vol. 9, n. 1.

Appendice

Tab. A.1. Graduatoria delle province italiane. Media degli IDE in entrata nel periodo 2000-2003 in percentuale dell'Italia.

Rank	Province	%	Rank	Province	%	Rank	Province	%
1	Milano	46,22	41	Salerno	0,09	81	Viterbo	0,01
2	Firenze	11,83	42	Rimini	0,08	82	Matera	0,01
3	Torino	11,73	43	Lodi	0,06	83	Reggio Calabria	0,01
4	Roma	8,87	44	Trento	0,06	84	Pistoia	0,01
5	Verona	4,24	45	Chieti	0,05	85	Potenza	0,01
6	Cuneo	3,57	46	Rovigo	0,05	86	Foggia	0,01
7	Bergamo	1,87	47	Aosta	0,05	87	Asti	0,01
8	Treviso	1,42	48	Lecce	0,05	88	Isernia	0,00
9	Bologna	0,89	49	Siena	0,05	89	Brindisi	0,00
10	Genova	0,64	50	Forli	0,05	90	Frosinone	0,00
11	Brescia	0,64	51	Caserta	0,04	91	Ragusa	0,00
12	Varese	0,55	52	Arezzo	0,04	92	Crotone	0,00
13	Como	0,50	53	Pescara	0,04	93	L'Aquila	0,00
14	Bolzano	0,47	54	Pordenone	0,03	94	Siracusa	0,00
15	Vicenza	0,45	55	Pisa	0,03	95	Agrigento	0,00
16	Terni	0,39	56	Belluno	0,03	96	Trapani	0,00
17	Modena	0,36	57	Pesaro e Urbino	0,02	97	Catanzaro	0,00
18	Parma	0,36	58	Benevento	0,02	98	Rieti	0,00
19	Alessandria	0,34	59	Taranto	0,02	99	Vibo Valentia	0,00
20	Cagliari	0,33	60	Biella	0,02	100	Caltanissetta	0,00
21	Ferrara	0,31	61	Catania	0,02	101	Campobasso	0,00
22	Padova	0,31	62	Teramo	0,02	102	Enna	0,00
23	Ravenna	0,30	63	Livorno	0,02	103	Oristano	0,00
24	Venezia	0,17	64	Palermo	0,02			
25	Novara	0,16	65	La Spezia	0,02			
26	Mantova	0,15	66	Grosseto	0,02			
27	Napoli	0,15	67	Bari	0,02			
28	Lecco	0,14	68	Sassari	0,02			
29	Ancona	0,13	69	Massa-Carrara	0,01			
30	Cremona	0,13	70	Sondrio	0,01			
31	Lucca	0,13	71	Imperia	0,01			
32	Reggio Emilia	0,13	72	Cosenza	0,01			
33	Perugia	0,13	73	Prato	0,01			
34	Ascoli Piceno	0,12	74	Gorizia	0,01			
35	Trieste	0,12	75	Nuoro	0,01			
36	Piacenza	0,11	76	Verbania	0,01			
37	Latina	0,11	77	Vercelli	0,01			
38	Udine	0,10	78	Macerata	0,01			
39	Avellino	0,09	79	Savona	0,01			
40	Pavia	0,09	80	Messina	0,01			

Fonte: Elaborazioni su dati UIC.

Tab. A.2. Intensità degli aiuti alle imprese in Italia

Regioni e aree			Beneficiari	Totale Equivalente Netto
Calabria	Obiettivo 1	In deroga art. 87.3.a	PMI	60%
			GI	50%
Campania Puglia Basilicata Sicilia Sardegna	Obiettivo 1	In deroga art. 87.3.a	PMI	45%
			GI	35%
Molise	Phasing out Ob.1.	In deroga art. 87.3.c	PMI	30%
			GI	20%
		Non in deroga	PI	10%
			MI	5%
GI	-			
Abruzzo	Obiettivo 2 Aree non Obiettivo	In deroga art. 87.3.c	PMI	27%
			GI	20%
		Non in deroga	PI	10%
			MI	5%
GI	-			
Centro-Nord	Obiettivo 2 Phasing out Ob.2. e aree non Obiettivo	In deroga art. 87.3.c	PI	15%
			MI	12%
			GI	8%
		Non in deroga	PI	10%
			MI	5%
			GI	-

Legenda: PMI: piccole medie imprese; PI: piccole imprese; MI: medie imprese; GI: grandi imprese. (Definite secondo le disposizioni comunitarie). Sovvenzione calcolata come Totale equivalente netto, ovvero somma di Equivalente sovvenzione netta (ESN) e dei due terzi dell'Equivalente sovvenzione lorda (ESL). L'equivalente sovvenzione è il beneficio ottenuto dall'imprenditore in rapporto all'investimento, effettuato al lordo (ESL) o al netto (ESN), delle imposte da pagare sugli utili realizzati in seguito all'ottenimento delle agevolazioni. Fonte: Sviluppo Italia - *InvestinItaly*, 2005.