

Investimenti esteri, in Italia solo l'1,7% dei nuovi progetti

Confronto europeo. Documento del Comitato interministeriale: dal 2000 lo stock di capitali in entrata è cresciuto di tre volte. Pochi i nuovi insediamenti. Strategia d'incentivi per recuperare

Carminé Fotina

ROMA

Gli oltre 190 miliardi a disposizione dell'Italia con il Recovery Plan metteranno in moto i consumi, genereranno investimenti di imprese italiane, ma potranno fare anche da formidabile leva per attrarre capitali stranieri. Con questa premessa, il documento strategico del Comitato per l'attrazione degli investimenti esteri, completato pochi giorni prima delle dimissioni di Conte e all'esame ora del nuovo esecutivo Draghi, monitora il posizionamento e le potenzialità italiane nel confronto internazionale.

L'Italia è uno dei primi 20 Paesi al mondo per stock di capitali esteri, cresciuti di quasi 3 volte e mezzo tra il 2000 e il 2018 (da 122,5 a 431 miliardi di dollari). I flussi in entrata sono stati stabili dal 2013 e, segnala il Comitato, nel 2018 si è risaliti dal 19° al 15° posto (tuttavia il rapporto mondiale Unctad ha segnalato un nuovo arretramento nel 2019, al 16° posto). L'evidenza maggiore è la debolezza nei progetti *greenfield* e *brownfield*, intesi come nuovi insediamenti o ampliamento di quelli esistenti, riconversioni con finalità produttive e non mere acquisizioni di partecipazioni societarie. In questa graduatoria, l'Italia si posiziona nel 2019 al dodicesimo posto in Europa per numero di progetti attratti, 108, pari all'1,7% del totale. È un miglioramento rispetto ai 63 progetti (0,95%) del 2017 ma il rapporto del Comitato mette in luce l'enorme potenziale che resta da concretizzare. In termini di percentuale dello stock di investimenti esteri sul Pil, il differenziale con la Francia è di nove punti percentuali, mentre rispetto alla Spagna l'incidenza è meno della metà. Per coprire il divario con la Germania occorrerebbe incrementare lo stock di 40 miliardi di dollari e per raggiungere il rapporto della Francia ne servirebbero 169. Dal punto di vista dei flussi, invece, un aumento del valore medio annuo di poco più del 10% permetterebbe di agganciare i nostri concorrenti diretti, considerando che l'Italia ha attratto in media negli ultimi anni 23,5 miliardi di dollari mentre Spagna, Germania e Francia oscillano annualmente tra i 26 e i 27 miliardi.

Sulla base di questi numeri a gennaio il Comitato - con il coordinamento dell'ex sottosegretario allo Sviluppo Gian Paolo Manzella, la partecipazione tra gli altri del sottosegretario degli Esteri Manlio Di Stefano (confermato nel governo Draghi), dell'Ice, di Invitalia e della Conferenza delle Regioni (con il rappresentante Paolo

Tedeschi) - ha elaborato anche una strategia di intervento da raccordare con le aree di investimento del Recovery Plan. Nel blocco delle possibili azioni si citano accordi di stabilità con le Entrate su alcuni incentivi fiscali (emendamenti del Pd sul tema non trovarono spazio in Parlamento), il ripensamento del sistema delle Zone economiche speciali, il rafforzamento dei contratti di sviluppo, agevolazioni mirate per il *reshoring* cioè il rimpatrio di produzioni precedentemente delocalizzate.

Il Comitato ha censito ad oggi in tutto 175 casi di rientro, per la maggior parte provenienti da Cina (32% dei movimenti), Europa occidentale e orientale (rispettivamente 25 e 21%). Sul *reshoring*, nonostante alcuni annunci dell'ex ministro dello Sviluppo Stefano Patuanelli, il governo Conte alla fine non aveva inserito riferimenti precisi nel Recovery Plan inviato al Parlamento ed ora dovranno pronunciarsi i nuovi ministri, a partire dal titolare del Mise Giancarlo Giorgetti. Sembra destinato ad essere un tema ancora controverso. La Banca d'Italia in una sua recente indagine rileva scarso interesse delle imprese. Il Comitato attrazione manifesta invece apertamente fiducia nella crescita degli investimenti di ritorno, basandosi su tre ordini di elementi. Ragioni economiche, per la riduzione del differenziale dei costi totali di produzione tra paesi di origine e di delocalizzazione, unitamente all'emergere di "costi nascosti" come il controllo delle prestazioni contrattuali o la tutela della proprietà intellettuale. Ragioni operative, connesse alla rigidità degli ordini di acquisto e alle difficoltà nel coordinamento della *supply chain*. Ragioni strategiche, con l'obiettivo di recuperare il pieno controllo di processi e attività, migliorare la qualità delle produzioni, la reputazione del marchio. C'è poi l'effetto Next Generation Eu: «La spinta a investimenti e riforme che deriverà dal piano - è la tesi - offre un'occasione irripetibile per accelerare anche nelle politiche di attrazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Carminé Fotina