

Analisi della domanda nel mercato degli investimenti internazionali

Ottobre-Novembre 2020

Opportunità dal mercato dell'investimento internazionale – Piano generale

1. Analisi del mercato dell'investimento internazionale nel mondo
2. Analisi del mercato dell'investimento internazionale in Europa occidentale
3. Analisi della posizione dell'Italia
4. Analisi della posizione specifica delle Marche
5. Analisi dell'impatto della crisi sanitaria ed economica del 2020
6. Definizione dei "segmenti" prioritari potenziali

Introduzione sulla metodologia seguita

Questo rapporto si inserisce nel quadro del lavoro per la definizione di un **supporto strategico e operativo per l'attrazione degli investimenti nelle Marche, per il rilancio del territorio in seguito all'emergenza COVID-19** e si focalizza sull'**analisi della "domanda"** esistente nel "mercato" degli investimenti internazionali, studiando i segmenti più promettenti in termini di volume e di crescita, e compatibili in termini geografici con la regione – basandosi sulla sua posizione nel mercato in termini di risultati e di quote di mercato (generale e per segmento).

Lo studio presentato è centrato sugli investimenti realizzati attraverso **progetti di "crescita interna"** (creazione, ampliamento e co-localizzazione) di attività industriali e terziarie.

Questa scelta riflette l'obiettivo di un **impatto** il più elevato possibile per l'economia regionale, in termini di **valore aggiunto** – di ricchezza, stipendi, indotto... – e corrisponde al consueto perimetro delle organizzazioni con responsabilità sull'attrazione di investimenti in Europa occidentale.

- **Non** sono state quindi trattate le **acquisizioni**, né le **partnership**, che rispondono a logiche diverse da quelle relative a progetti di crescita interna (di solito soprattutto legate agli asset delle società target, più che alla loro localizzazione precisa) la cui complessità di gestione sarebbe alta per la Regione; in più, molte di queste operazioni rientrano in un contesto di **relazioni tra privati** nelle quali le organizzazioni pubbliche non hanno una forte legittimità ad intervenire.

Una prima parte del lavoro (capitoli 1-4) ha portato sulle caratteristiche e tendenze del **mercato** degli investimenti internazionali "**pre-Covid19**", con un focus sui **flussi** degli **ultimi 6 anni** (2014-19) che permette di avere una visione la più precisa del mercato come era prima dello sviluppo dell'epidemia. Una seconda parte (capitolo 5) ha portato sull'**impatto** prevedibile della **crisi sanitaria** sull'economia esugli investimenti "cross-border".

La fonte principale utilizzata è "fDi Markets" del gruppo Financial Times.

- Questa banca dati è l'unica banca dati che copre a livello mondiale i flussi di investimento "cross-border" – ed è basata sul censimento dei singoli progetti di investimento, e non su flussi aggregati che includono M&A o flussi finanziari intra-gruppo, come nel caso dell'UNCTAD.
- Tuttavia, la sua copertura geografica e settoriale è disuguale e l'informazione relativa alla creazione di posti di lavoro è globalmente lacunare. L'analisi prende in considerazione questi limiti.

Analisi del mercato dell'investimento internazionale nel mondo e in Europa occidentale

Un primo panorama degli ultimi 17 anni (dall'uscita della crisi del 2000-02) è stato realizzato, con un focus sulle ultime tendenze – dall'uscita della precedente crisi (2008-12).

Un'analisi delle principali caratteristiche e tendenze dell'investimento internazionale, nel mondo e in Europa Occidentale, è stata sviluppata.

Gli elementi seguenti sono stati l'oggetto di una ricerca approfondita:

- geografia: macroaree/paesi di origine degli investimenti, paesi/regioni di destinazione...
- "settori": macrosettori, settori e sub-settori...
- funzioni: attività – posizionamento nella catena del valore aziendale (produzione, logistica, ricerca sviluppo, vendita & marketing, servizi, headquarters...)...

È stata inoltre condotta un'analisi delle strategie aziendali nonché delle principali motivazioni e criteri di localizzazione connessi.

Analisi della posizione specifica della regione Marche

Un'ulteriore analisi è stata realizzata per mettere in evidenza la situazione attuale della regione sul mercato dell'investimento internazionale e le sue prospettive a breve e medio termine.

Analisi dell'impatto della crisi del 2020 sugli investimenti internazionali in Europa occidentale

Una presa in considerazione dell'impatto prevedibile della crisi sanitaria attuale sull'economia – in primis, europea e italiana – e sugli investimenti "cross-border" è stata ricercata, per individuare tra i segmenti (settori, attività, paesi...) quelli più resilienti e portatori di opportunità di quelli più toccati e da scartare, almeno nei prossimi mesi/anni.

Definizione dei "segmenti" prioritari potenziali (matrice) per la ricerca di investitori esteri per le Marche; determinazione dei profili di aziende e di progetti target più promettenti

L'obiettivo finale è stato di fare emergere "segmenti" – un incrocio tra settori/funzioni/paesi – dinamici e promettenti – prendendo in considerazione le caratteristiche chiave della regione (di cui la sua situazione geografica-logistica, la sua struttura urbana, il suo tessuto economico...).

Una proposta di definizione di questi "segmenti" più promettenti per la ricerca di investitori esteri per la regione è stata presentata in conclusione.

Elementi chiave dell'analisi

- Gli ultimi 40 anni sono stati segnati da una **straordinaria crescita globale dei flussi – e degli stock – di investimenti diretti esteri (I.D.E.)**. Crolli violenti/improvvisi si sono tuttavia verificati durante questo periodo, illustrando la sensibilità estrema degli IDE all'evoluzione generale dell'economia.
- L'Europa occidentale ha anche essa conosciuto una forte crescita dell'investimento internazionale "in entrata" fino alla precedente crisi iniziata fine 2008, essendo stata **una delle regioni più colpite dalla recessione mondiale e dal calo consecutivo degli IDE**, con una riduzione del 15% del numero di progetti nel 2009 rispetto al 2008, del 55% degli importi investiti e del 15% dell'occupazione indotta (del 35% rispetto al 2007), ulteriormente aggravata nel 2010.
- Gli ultimi anni mostravano un netto **miglioramento globale della sua performance** in materia di investimenti internazionali sia in **termini assoluti** – in termini di numeri di progetti (superiori dal 2015 al precedente picco del 2008 e superando i 6 000 negli ultimi 2 anni) e di creazione di posti di lavoro (superiore nel 2018 al precedente picco del 2007); solo gli importi associati rimangono a dei livelli inferiori a quelli del periodo 2007-08 –, sia in termini relativi, rispetto all'andamento mondiale degli IDE, con una crescita superiore alla media mondiale per tutti i tre indicatori.
- La **ripresa economica** di questi ultimi anni – sia globale che interna – aveva infatti favorito l'Europa occidentale, ma i livelli di **costi** -elevati- e di **flessibilità** -limitata- (rispetto al resto del mondo), avevano comunque limitato la macroregione nell'attrarre nuovi investimenti, in particolare quelli relativi all'aggiunzione di nuove capacità di **"produzione"**, sia materiale (manufacturing) sia immateriale ("global services" – contact centres, shared service centres...).
- I progetti concretizzati in Europa occidentale sono quindi stati spesso **progetti "captive"** (la cui localizzazione era costretta), legati alla necessità di essere o rimanere presenti/attivi in un **mercato** comunque ricco o vicini a **clienti specifici** e/o vicini a una **risorsa naturale chiave**.
- Attività ad alto livello di **esigenza qualitativa** (e a più bassa sensibilità ai costi) – come la ricerca e sviluppo – hanno mantenuto un certo interesse per l'Europa occidentale, ma ad un livello che non riflette pienamente il suo potenziale.
- Il 60% dei progetti a destinazione dell'Europa occidentale negli ultimi 6 anni (2014-19) è stato costituito da progetti del **"terziario immateriale"** – con un 34,5% di progetti di Vendita, marketing & support, un 18% di Servizi alle imprese e un 6,5% di Ricerca e sviluppo, ai quali si può aggiungere un 17,5% di **retail**.
- I settori corrispondenti sono da un lato l'ICT, i **servizi professionali e i servizi finanziari** che insieme rappresentano circa il 40% dei progetti, in linea con la terziarizzazione, la digitalizzazione e la finanziarizzazione dell'economia europea, e dall'altro (per il Retail) **l'industria "leggera"** (beni per le persone e per la casa – tessile, arredamento, cosmetici, prodotti di largo consumo...) con poco meno del 20% dei progetti.
- Segue l'industria "pesante" a dominante metalmeccanica, con il 7,5% dei progetti, e al suo interno **macchinari e attrezzature industriali** (incluso la robotica), e **l'agroalimentare** con il 5%.
- In termini di opportunità occupazionali, la logistica è diventata dal 2015 la 1° attività creatrice di posti di lavoro in Europa occidentale (con il 22,5% dell'occupazione creata), davanti alla **produzione industriale**, in declino (al 21%), e le attività di **vendita, marketing & supporto**, in aumento; non sono comunque da trascurare le attività a forte base di conoscenza, derivanti dai **servizi alle imprese** (in particolare: ingegneria) e dalla ricerca & sviluppo, anche loro in forte crescita.
- I settori con il numero più alto di creazioni di posti di lavoro sono stati l'ICT, con il 21% del totale e in continua crescita, seguita dall'**industria leggera** (in attività soprattutto di retail, ma con qualche creazione di posti di lavoro manifatturieri nel lusso), al 19,5%, dai **servizi professionali** con l'11%; **l'agroalimentare** e il comparto dell'**auto** con il 7,5% (un settore, l'ultimo, nel quale le distruzioni di posti di lavoro erano state molto elevate durante la fase la più critica della precedente crisi).

- **L'investimento internazionale in Italia** rimane – relativamente alla sua popolazione e alla sua ricchezza economica (PIL per esempio) – **molto debole** rispetto agli altri grandi Paesi europei.
- La “quota di mercato” dell'Italia in Europa occidentale è stata sul periodo 2014-2019 del 3,3% in termini di numero di progetti censiti da fDi Markets (Financial Times); è stata ancora più debole in termini di creazione di posti di lavoro, del 2,8%.
- L'Italia ha attratto principalmente **progetti piccoli, "semplici"** – in termini di attività svolte – e quindi a relativamente **basso valore aggiunto** per il territorio, e spesso **"captive"**, e cioè non mobile perché legati al solo mercato interno italiano o a un cliente chiave – e quindi a debole diffusione internazionale e a livello di qualifica medio.
- La situazione globale debole dell'Italia si ritrova in **un'assenza di specializzazione “funzionale”**. Nessuna funzione/attività aziendale mostra una quota di mercato superiore al 6% a livello dell'Europa occidentale sul periodo 2014-19 – le quota più elevate essendo quelle a valor aggiunto più basse, della Costruzione e del Retail.
- Allo stesso modo l'Italia non mostra **nessuna differenziazione settoriale** – e anche nei settori emblematici del “made in Italy” (beni strumentali, automotive, design, alimentare...), la posizione dell'Italia è molto debole.
- In questo contesto le **Marche** non sono riuscite a distinguersi ed sono state una regione di **destinazione modesta** dell'investimento internazionale – la 14° in Italia (mentre è 13° per popolazione e 11° per ricchezza prodotta), con **18 progetti negli ultimi 15 anni**, e una quota del 0,7% dei progetti a livello nazionale – in uno scenario largamente dominato dalla Lombardia (che attrae circa il 45% dei progetti destinati all'Italia), e soprattutto da Milano e la sua periferia immediata (che concentrano insieme più dell'80% dei progetti destinati alla regione).
- La limitata attrattività italiana si traduce infatti in una sovra-concentrazione degli IDE nella capitale economica, che si posiziona di fatto come “porta d'ingresso” sul mercato italiano, ma che stenta ad attrarre attività a più alto valore aggiunto e a scopo geografico più esteso della sola Italia.
- Tutto ciò mostra anche che, **in assenza** di una **politica proattiva di attrazione di investimenti** (come è stato il caso fino adesso in Italia e nella regione), il **numero** e il **valore aggiunto** dei Progetti esteri per il territorio sono **bassi**, come la **creazione di posti di lavoro** che ne deriva, e che numerose **opportunità** offerte dal sistema produttivo italiano e regionale, **non sono sfruttate al meglio**, avendo con effetto anche di limitarne il proprio sviluppo.

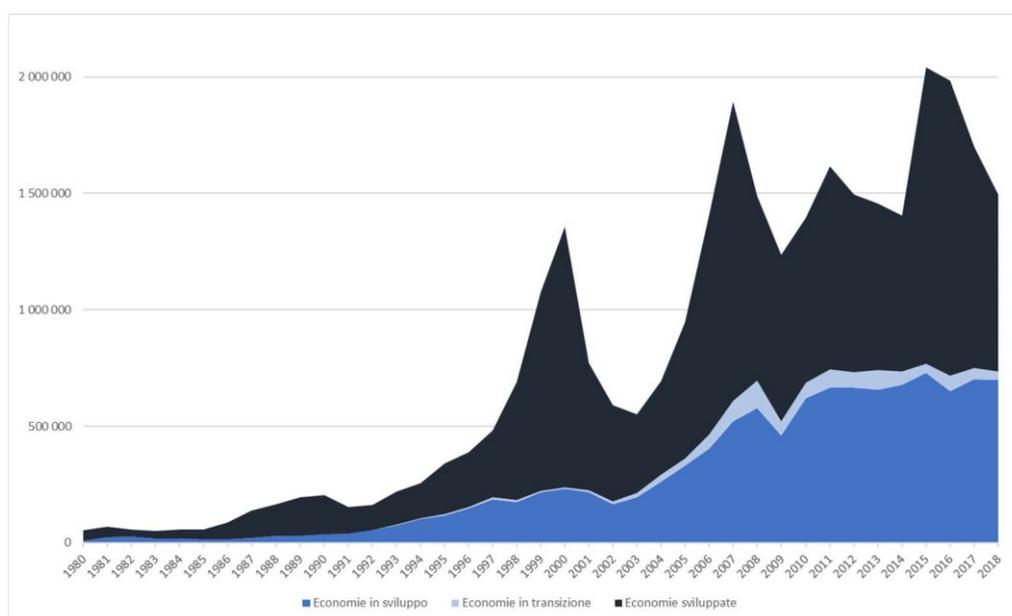
1. Il mercato degli investimenti internazionali (domanda) a livello mondiale

Il mercato dell'investimento internazionale – elementi chiave del periodo pre-Covid19

Gli ultimi 40 anni sono stati segnati da una straordinaria **crescita globale** dei **flussi** – e degli **stock** – di **investimenti diretti esteri** (I.D.E.).

Crolli violenti/improvvisi si sono tuttavia verificati durante questo periodo, in particolare negli anni 1990-1992 (prima guerra del Golfo), 2000-2002 (crisi del settore delle telecomunicazioni, crollo dei mercati finanziari, esplosione delle “bolla Internet”, attentati dell’11 settembre 2001 negli Stati Uniti, preparazione dell’intervento americano in Iraq...) e dal 2008 (crisi finanziaria), illustrando la sensibilità estrema del mercato degli IDE all’evoluzione generale dell’economia.

- La **dinamica** degli **investimenti internazionali** è infatti fortemente **correlata** alla **congiuntura economica** (sia a livello globale sia a livello nazionale/locale), con un fenomeno di **amplificazione** dei movimenti globali dell’economia.
- *La crisi economica iniziata con la crisi sanitaria lascia prevedere un forte calo dei flussi nel 2020.*



Fonte: UNCTAD (2019)

Numerosi **fattori** – di natura diversificata – hanno favorito sul lungo periodo una **maggiore mobilità** delle **attività economiche** alla base di questa forte crescita globale:

- la **liberalizzazione** degli **scambi commerciali** e dei **flussi di investimento internazionali** a livello mondiale e regionale (con l’emergenza di spazi “regionali” di libero scambio tali: Unione Europea, NAFTA/USMCA, ASEAN... e la moltiplicazione di accordi transcontinentali tali: Europa-Corea, Europa-Giappone, Europa-Canada/CETA...),
 - o la recente politica americana in materia, se confermata nel lungo termine, potrebbe portare a cambiamenti importanti in materia di localizzazione di attività manifatturiere, con un primo effetto sui suoi 2 paesi vicini e partner dell’accordo nordamericano di libero scambio USMCA e soprattutto sulla Cina rispetto alla quale la tentazione di “*decoupling*” è forte
- l’**apertura** delle **economie domestiche** e le politiche di deregulation – fine di monopoli pubblici, privatizzazioni, liberalizzazioni – come per esempio nelle telecomunicazioni, nell’energia o nei servizi finanziari...
- i **progressi** nei **trasporti** e nelle **telecomunicazioni** – con un aumento delle loro capacità e qualità, accompagnato da una riduzione dei loro costi, con in particolare la generalizzazione delle procedure/modelli/strumenti standardizzati nel **trasferimento** e nello **scambio** sia delle **merci** (container) sia dei **dati** (informatica/Internet)...

La **crisi** degli **anni 2000-2002** ha tuttavia segnato una vera e propria **rottura** nello scenario dell'investimento internazionale:

- se negli anni '70 e '80, l'investimento internazionale era -nella maggior parte dei casi-: un progetto industriale, di creazione ("greenfield"), portato da una grande azienda, di origine (nord)americana, verso l'Europa occidentale o verso l'Asia del Sud..., è stato caratterizzato dagli anni 2002-03 da una crescente (ed oggi estrema) **eterogeneità** in tutte le sue dimensioni: in termini di caratteristiche/tipologie di investitori, di settori e di funzioni, di modalità di investimento... come in termini geografici – di paesi di origine e di destinazione.

Il **2008** ha segnato un picco storico per gli investimenti internazionali in termini di numeri di progetti e di importi di investimenti, ma un primo segnale di cambiamento di tendenza era già visibile attraverso l'evoluzione del numero di posti di lavoro creati, in calo dalla metà del 2007, all'inizio della crisi finanziaria.

Il contesto globale attuale

Il superamento dell'ultimo episodio di **crisi (2008-2012)** aveva portato al quadro economico seguente:

- una ripresa globale reale, ma caratterizzata da livelli di crescita inferiore ai livelli pre-crisi (2003-08), facendo seguito ad una forte recessione, la più importante dalla Seconda Guerra Mondiale;
- una ripresa più debole in Europa occidentale, con segnali contrastanti/contraddittori e tensioni ancora forti sulle finanze pubbliche di numerosi Stati (incluso l'Italia);
- una dinamica più sostenuta negli Stati Uniti nonché nei "paesi emergenti", in particolare in Cina e in India, ma anche essa più debole rispetto agli anni precedenti la crisi.

Gli **investimenti internazionali** a livello mondiale hanno subito un forte **calo** nel **2009** – del 14% in termini di numero di progetti, del 41% in termini di importi investiti e del 16% in termini di posti di lavoro creati (elaborazioni da fonte: fDi Markets).

Una prima **ripresa** è avvenuta a livello mondiale nel **2010** e **2011** in termini di numero di progetti, seguita da una **ricaduta** nel **2012**, con una tendenza ancora più negativa se si considera gli importi di investimento (-35% nel 2012 rispetto al 2011) o l'occupazione generata (-10%).

Gli ultimi anni mostravano, fino al 1° trimestre 2020, un netto **miglioramento** complessivo del mercato, con un nuovo picco storico del numero di **progetti** di investimento nel 2018 (superando per la prima volta quota 19 000), uguagliato nel 2019, e una stabilizzazione a livelli relativamente alti del numero di **posti di lavoro creati** a livello globale. Se il numero di progetti e quello dei posti di lavoro creati erano tornati ai livelli pre-crisi, gli importi di investimenti annunciati rimanevano bassi.

Gli investimenti internazionali nel mondo (2003-2019)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Progetti	9 524	10 408	10 859	12 873	13 012	17 286	14 861	15 581
Importi	309 855	256 422	224 986	344 736	331 735	493 327	289 356	267 756
Posti di lavoro	455 533	489 868	485 271	627 462	731 126	549 760	458 577	453 571
2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	16 959	15 720	16 786	15 987	15 600	15 912	19 672	19 559
	275 451	177 160	255 800	210 227	262 689	273 478	321 936	242 266
	482 740	434 521	451 232	515 498	575 885	580 084	581 291	547 010

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

NB: Dati per la creazione dei posti di lavoro: stima bassa – In verde, picchi sul periodo studiato

Globalmente, il quadro relativo agli investimenti internazionali ha mostrato in questi ultimi anni:

- una **sempre forte attrattività** dei **paesi “emergenti”**, in particolare dell’**Asia** (Cina e India – ma in declino –, seguiti da Singapore, Vietnam, Filippine...) e dell’**America latina** (guidata negli anni 2009-12 dal Brasile e oggi dal Messico), e un’**attrattività ritrovata** dell’**Europa occidentale** (con un numero di progetti passato da circa 2 500 per anno negli anni 2003-05 a più di 6 500 negli anni 2018-19) e degli **Stati Uniti** (con un numero di progetti passati da poco meno di 650 a più di 2 000)
- l’affermazione di alcuni **paesi emergenti**, in primo luogo della Cina e dell’India, anche come **fonti** di investimenti – ma a un livello che rimane **debole** rispetto ai paesi investitori “tradizionali”, della “**Triade**” (Nord America, Europa occidentale, Giappone), che rappresentano ancora più del 75% dei progetti e dei posti di lavoro creati
- una forte **crescita** nelle attività di **servizi**, con una globalizzazione oggi reale dell’insieme delle attività a forte base di competenze tecniche e scientifiche, di cui: R&S, ingegneria, “advanced manufacturing”, ecc...
- un’**internazionalizzazione crescente** – e sempre più **precoce** – delle **PMI**, anche di società “start-up” (“Born Global”), e non più solo nelle attività a forte base/expertise tecnologica e scientifica, ma anche in settori più tradizionali come nei prodotti di largo consumo (fashion – tessile, gioielli..., cosmetici...) e nell’agroalimentare...
- dei **grandi gruppi** multinazionali che costruiscono **catene del valore globali** (“Global Value Chain”), nelle quali i loro siti “storici” – per la maggior parte presenti nei mercati maturi (come l’Italia) – possono essere (e sono spesso) rimessi in causa
- **nuove forme di internazionalizzazione**, in particolare nei settori ad alta intensità di conoscenza, con aziende alla ricerca di partnership “non equity”, di cui: collaborazioni scientifiche, “Value Added Resellers” (VAR)...

C’è stata in questi ultimi 20 anni una crescente **convergenza globale** delle **condizioni** di insediamento e di sviluppo delle attività economiche tra le economie “sviluppate” e quelle “in sviluppo” – in particolare in termini di infrastrutture di trasporto e di telecomunicazioni, di produttività del lavoro – senza che ci sia, nella stessa misura, in termini di costo del lavoro... Importanti differenze rimangono anche in termini di quadro legale e fiscale (e di rispetto di questo quadro), di qualità della governance...

Le **problematiche** relative alla **localizzazione di attività economiche** possono essere raggruppate nelle tre categorie seguenti:

- accesso ai **mercati** e a **clienti** chiave
- accesso a **risorse** (umane, naturali, finanziarie...), di qualità e a costi competitivi
- integrazione in un **ambiente** favorevole e stimolante, sia per l’**azienda** (contesto economico-settoriale) sia per i suoi **dipendenti** (qualità e costo della vita, in particolare per i suoi dirigenti chiave)...

In questo quadro, gli investitori internazionali si sono mostrati sensibili negli ultimi anni ai fattori di localizzazione seguenti:

- **costi** bassi – in particolare: del **lavoro** (ma anche, in alcuni settori industriali, dell’energia), includendo in questa logica la **fiscaltà** aziendale
- **flessibilità** dell’ambiente regolamentare – e in particolare: della regolamentazione del **lavoro**, che porta alla ricerca crescente di soluzioni alternative alla crescita interna, di esternalizzazione (outsourcing) – anche per funzioni prima considerate come strategiche, come la ricerca e sviluppo o l’ingegneria...
- capacità di reclutare “**talent**”, risorse umane altamente qualificate e spesso internazionalmente mobili, sensibili sia a loro potere d’acquisto (e quindi alla **tassazione** dei loro redditi) sia alla **qualità di vita** (includendo quella delle loro famiglie)
- qualità delle **infrastrutture** – che permettono un’accessibilità/connettività semplice, sia materiale (trasporto), sia immateriale (telecomunicazioni)...

- **economie esterne** – in particolare nelle attività di R&S, con un primo passo verso l'investimento che passa sempre di più da una **partnership tecnologica/scientifica** – con un'università/centro di ricerca pubblico, un'azienda – anche start up, e dall'integrazione in un **ecosistema** dinamico favorendo l'innovazione
- **rischio** – politico, sociale, economico... che tende a favorire una concentrazione in un numero limitato di localizzazioni considerate sicure, anche dall'esempio dato dalle aziende di riferimento dei settori interessati (effetto "**follow the leader**")...

Altri elementi possono giocare **indirettamente** sulla localizzazione di attività economiche, in particolare la questione del **rispetto dell'ambiente** – che si ritrova in aspetti molto diversi come la qualità delle **risorse naturali** impiegate in processi produttivi o la **qualità di vita** per il personale... –, e diventata sempre più importante, sia per i grandi gruppi – sensibili alla loro reputazione e alla loro attrattività –, sia per alcune piccole aziende – che l'hanno integrata come elemento di differenziazione, per i loro prodotti o per il loro reclutamento...

2. Il mercato dell'investimento internazionale in Europa occidentale

Il mercato dell'investimento internazionale in Europa occidentale – elementi chiave

Globalmente l'Europa occidentale ha conosciuto una **forte crescita** dell'investimento internazionale "in entrata" dopo la fine della prima crisi dell'inizio del millennio, **dal 2003 al 2008** in termini di numero di progetti, e fino al 2007 in termini di creazione di posti di lavoro.

E' stata in seguito **una delle regioni più colpite dalla recessione mondiale** (con l'Europa centrale e orientale, e in una misura più ridotta l'Asia) e dal calo consecutivo degli IDE, con una riduzione del 15% del numero di progetti nel 2009 rispetto al 2008 (a meno di 4 000 progetti), del 56% degli importi investiti e del 14,5% dell'occupazione indotta (del 35% rispetto al 2007), ulteriormente aggravata nel 2010.

Dopo timidi segnali di **ripresa** nel **2011** in termini di numero di progetti e creazione di posti di lavoro, gli investimenti per l'Europa occidentale hanno subito nel **2012**, a seguito della crisi specifica che ha toccato l'area Euro, una nuova battuta d'arresto con un **calo** del 2,5% del numero di progetti, accompagnata tuttavia da una prima ripresa in termini di occupazione generata.

Gli ultimi anni mostravano un netto **miglioramento** globale della performance dell'Europa occidentale in materia di investimenti internazionali sia **in termini assoluti** – in termini di numeri di progetti (superiori dal 2015 al precedente picco del 2008 e superando i 6 000 negli ultimi 2 anni) e di creazione di posti di lavoro (superiore nel 2018 al precedente picco del 2007); solo gli importi associati rimangono a dei livelli inferiori a quelli del periodo 2007-08 –, sia **in termini relativi**, rispetto all'andamento mondiale degli IDE, con una crescita superiore alla media mondiale per tutti i tre indicatori.

La **ripresa** che ha segnato la **congiuntura economica** di questi ultimi anni – sia a livello globale che interno – aveva favorito l'Europa occidentale, ma i livelli di **costi** -elevati- e di **flessibilità** -limitata- (rispetto al resto del mondo), avevano comunque limitato la macroregione nell'attrarre nuovi investimenti, in particolare di quelli relativi all'aggiunta di nuove capacità di "**produzione**", sia **materiale** (manufacturing) sia **immateriale** ("global services" di tipo contact centres, shared service centres...).

I progetti che si sono concretizzati in Europa occidentale sono quindi stati spesso progetti "**captive**" ("obbligati", la cui localizzazione era costretta), legati alla necessità di essere o rimanere presenti e attivi in un **mercato** comunque ricco o vicini a **clienti** specifici e/o vicini a una **risorsa naturale** chiave. Attività ad alto livello di **esigenza qualitativa** (e a più bassa sensibilità ai costi) – come la ricerca e sviluppo – hanno mantenuto un certo interesse per l'Europa occidentale, ma ad un livello che non riflette pienamente il suo potenziale.

Gli investimenti internazionali in Europa occidentale (2003-2019)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Progetti	2 016	2 457	2 780	3 220	3 628	4 559	3 881	3 856
Importi	32 635	30 168	26 595	42 536	53 262	64 732	28 679	27 205
Posti di lavoro	66 753	70 399	66 783	90 550	112 564	86 158	73 754	63 245
2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
4 024	3 928	4 307	4 394	5 046	5 104	5 921	6 497	6 628
27 281	25 266	18 669	17 107	40 682	22 294	23 100	46 220	33 898
67 012	71 555	77 652	79 209	102 378	104 408	103 305	115 605	110 315

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti
NB: Dati per la creazione dei posti di lavoro: stima bassa – In verde, picchi sul periodo studiato

L'Europa occidentale ha attratto il **34%** dei **progetti** internazionali nel mondo negli ultimi 3 anni (2017-2019), ma solo il **20%** dei **posti di lavoro** creati e appena il **13,5%** degli **importi investiti**, dei rapporti che riflettono la sua minore attrattività globale per le attività ad alta **intensità di lavoro** e ancora di più per quelle ad alta **intensità di capitale**.

A livello “micro”, gli investitori internazionali sono sempre di più alla ricerca di “**soluzioni**” più che a semplici “**localizzazioni**” (siti) e si mostrano, in un contesto di alta intensità competitiva, sempre più esigenti: “*high quality, low cost, low risk seeking*”.

Una conseguenza diretta è la tendenza a **progetti più piccoli** – perché (più) “specializzati”, **concentrati** su un'unica **attività**/funzione aziendale...

Analisi per attività/funzione

Panorama generale

In Europa occidentale, la crisi iniziata nel settembre 2008 aveva di fatto accelerato **tendenze** che erano già all'opera dall'uscita della crisi precedente (2000-03):

- i **progetti industriali**, di **creazione** (*a fortiori*, mobili – non legati ad un mercato/cliente specifico), sono ormai molto rari, anche se sono/rimangono in molti casi – ancora di più nel contesto della crisi attuale con l'augurio di “rilocalizzazioni” – al centro dell'attenzione dei governi (centrali e locali) e delle loro agenzie di sviluppo economico e di attrazione di investimenti;
- all'opposto, le **funzioni terziarie**, e in particolare quelle **immateriali** (vendita, marketing, assistenza tecnica, ricerca & sviluppo, ingegneria, design, test, shared services, call centres...) – in precedenza a grado di internazionalizzazione debole – sono oggi dominanti, non solo in termini di numero di progetti ma anche di creazione di posti di lavoro, anche se questo fatto non è stato sempre integrato nei obiettivi e organizzazioni delle agenzie e dei loro mandanti.

Più del 60% dei progetti sul periodo 2014-19 (meno del 50% 15 anni fa) dei **progetti** sul mercato degli IDE in Europa occidentale sono progetti di attività di “**terziario immateriale**” – con un 35% di progetti di Vendita, marketing & support, un 18,5% nei Servizi alle imprese e un 6,5% in Ricerca e sviluppo.

La funzione con l'impatto più importante in termini di **posti di lavoro** è oggi la **logistica**, con il 22,5% dei posti di lavoro creati negli ultimi 6 anni, sorpassando il **manufacturing**, che storicamente era la prima, con il 21% dei posti di lavoro creati, in forte calo (di un terzo negli ultimi 6 anni rispetto agli anni precedenti la crisi); raggruppati, i **servizi immateriali**, pur essendo sottostimati per ragioni metodologiche, sono il polo di attività dominante con adesso quasi la metà (il 49%) dei posti di lavoro creati, con Vendita, marketing & supporto e Servizi alle imprese in forte aumento e Call centres in calo.

Manufacturing

Il **manufacturing** rappresenta oggi meno del 10% dei progetti realizzati in Europa occidentale (2013-19), con poco più di 600 progetti all'anno negli ultimi tre anni 2017-19, in lieve aumento rispetto agli anni 2009-16, ma seguendo una tendenza fortemente negativa sul lungo termine (rappresentava infatti più del 20% dei progetti 15 anni fa e la maggioranza negli anni '90) – ancora di più se si considera la sola modalità **greenfield**, la cui quota tra i progetti manifatturieri è oggi inferiore al 30% in Europa occidentale (e quindi i progetti di manufacturing greenfield rappresentano meno del 3% dei progetti destinati all'Europa occidentale).

Numerosi fattori hanno contribuito a questo calo, oltre alla congiuntura economica globale e a quella specifica europea:

- il **costo del lavoro** –elevato (rispetto al resto del mondo),
- la **regolamentazione del lavoro** – considerata poco flessibile (salvo nel Regno Unito, in Irlanda, nei Paesi Bassi, in Svizzera...) – che costituisce un freno in un contesto incerto,

- le **regolamentazioni ambientali** – più esigenti rispetto al resto del mondo (in particolare rispetto agli Stati Uniti sotto la Presidenza Trump),
- un tasso di **cambio** EUR/USD a lungo poco favorevole...

I primi **settori** nei quali sono stati realizzati progetti di manufacturing sono:

- agroalimentare (17%), impianti, macchinari e attrezzature industriali (11%), chimica (10,5%), materie plastiche (8,5%), componentistica auto (6,5%), lavorazione metalli (6,5%)...

La distinzione tra progetti di **creazione** (greenfield) e di **ampliamento** mostra in Europa occidentale una quota di creazione più elevata nell'agroalimentare, nella fabbricazione di impianti e macchinari o nella lavorazione dei metalli rispetto alla chimica, alle materie plastiche o all'auto in questi ultimi 10 anni.

Logistica & Manutenzione

Attività fortemente correlate alla crescita economica, le attività di **logistica & stoccaggio** e di **manutenzione** hanno visto il loro numero di progetti crescere da 150 progetti nel 2003 a 300 nel 2008, per poi stabilizzarsi attorno ai 250 durante gli anni di crisi e aumentare di nuovo dal 2014 sorpassandoli 450 progetti media negli ultimi due anni,

- beneficiando di una ricerca di maggiore **efficienza** nell'**organizzazione della supply chain**, in particolare dei grandi operatori specializzati (DHL/Deutsche Post, La Poste, DB Schenker/Deutsche Bahn...) e dei grandi gruppi dei comparti Retail e Consumer products (Lidl, Schwarz, Aldi, H&M...) e dello sviluppo di **nuove forme di commercio** (e-commerce – con il leader del settore, Amazon).

Questa tipologia include anche le nuove **basi aeroportuali** di gestione/manutenzione di aerei il cui numero è aumentato seguendo la dinamica delle compagnie "low cost" (Ryan Air, Easyjet, Vueling...), particolarmente forte fino alla crisi sanitaria del 2020.

Infrastrutture – Telecomunicazioni, Energia, Riciclaggio

L'aumento dei bisogni di **stoccaggio di dati informatici** – in linea con lo sviluppo del "cloud" e del "big data" – ha determinato un forte aumento degli investimenti in infrastrutture di **data centres**, con più di 100 progetti per anno censiti dal 2013, contro meno di 30 nel 2006;

- gli operatori specializzati (Interxion, Colt, Equinix, Orange, OVH, Cloudrare...), i gruppi leader dell'IT (IBM, Microsoft, Google, Oracle...) e la divisione AWS/Amazon Web Services di Amazon, hanno così investito in modo massiccio in Europa occidentale negli ultimi 7 anni.

Il lancio di **politiche** di forte sostegno allo sviluppo delle **energie rinnovabili** attorno alla metà del precedente decennio aveva determinato in Europa un'esplosione del numero di progetti internazionali nella **generazione di elettricità da fonti rinnovabili** (eolico e solare), con un numero di progetti passato da 15 in media per anno negli anni 2003-05 a 138 nel 2008.

La sospensione – spesso brutale – di questi programmi dopo l'inizio della crisi (con l'eccezione notevole del programma britannico nell'eolico offshore) ha poi provocato un crollo del numero di progetti, sceso a 25 nel 2017, prima di risalire nel 2018 e 2019 a rispettivamente 71 e 97 con grandi programmi nell'eolico.

I vincoli di finanza pubblica e il debole effetto occupazionale dei parchi di generazione elettrica (nonché la difficoltà a competere a monte per la produzione in Europa occidentale degli impianti e componenti, in particolare nel solare) hanno frenato le politiche pubbliche in materia, ma la firma dell'Accordo di Parigi sul cambiamento climatico e la crescita politica della tematica ambientale in molti paesi lasciano intravedere un potenziale rialzo, sul quale scommettono i grandi gruppi energetici europei tali EDF, EDP, Iberdrola, RWE, Vattenfall (o ENEL in Italia).

Trattamento dei rifiuti e riciclaggio rimangono attività a debole sviluppo internazionale – con circa 10 progetti all'anno in media censiti in Europa occidentale in questi ultimi 10 anni, fino al 2017.

Ai **vincoli strutturali – regolamentari e concorrenziali** –, si è aggiunto il **calo congiunturale** legato alla crisi iniziata nel 2008 e alla riduzione consecutiva della materia prima.

Gli ultimi anni di relativa **ripresa** dell'economia europea e la crescita delle problematiche ambientali hanno permesso un aumento modesto a più di 20 progetti/anno nel 2018 e nel 2019.

Sales, Marketing & Support and Headquarters

La precedente recessione in Europa occidentale – che si era prolungata in molti paesi (di cui l'Italia) – aveva rafforzato l'importanza dell'**internazionalizzazione** come **via d'uscita/sopravvivenza** per un numero maggiore d'aziende in Europa (anche e soprattutto piccole), e la fortissima crescita del numero di progetti di insediamento commerciali all'estero da parte di aziende spagnole (passato da 15 per anno nel 2003-04 a più di 60 in media nel 2009-15), irlandesi (da 8 a più di 35) e in una misura più ridotta portoghesi, ne è stata l'esempio migliore.

La prima modalità di risposta – in un contesto negativo/incerto che rendeva rischioso l'aumento di capacità di produzione (anche in paesi "low cost") – è stata di rafforzare l'**azione commerciale** all'estero – che si è tradotta in molti casi nella creazione di **filiali** focalizzate su attività di **vendite e marketing**, anche di piccola dimensione, creazione spesso molteplice in un'Europa occidentale a 15+ paesi (Unione Europea e paesi associati).

È stata notata tuttavia una tendenza ad una "**regionalizzazione**" degli approcci geografici che ha portato alla creazione di "**hub**" coprendo più paesi ("Sud Europa", "Paesi nordici", "Paesi germanici"...), mentre prima della crisi era prassi comune aprire una filiale per paese (e nel caso di paesi grandi e/o con poli economici diversificati, di averne più di una – per esempio in Spagna a Madrid e Barcellona, e in una misura molto più ridotta in Italia, a Milano e Roma).

Rappresentano oggi il 35% dei progetti (e più di 2 000 progetti per anno negli ultimi anni 2017-19), con un impatto occupazionale spesso difficile da valutare (in particolare al di là del primo anno).

- Il loro **impatto** deve tuttavia essere valutato in modo più ampio, perché costituiscono spesso la prima esperienza diretta delle aziende con il territorio, e il suo esito può determinare l'evoluzione – e quindi potenzialmente l'incremento sia quantitativo sia qualitativo – della loro presenza.

Business Services

Le attività di **prestazioni di servizi** – consulenza (di management, risorse umane, legale, marketing, PR, pubblicità...), servizi finanziari, ingegneria, architettura, ricerca esternalizzata, formazione... – hanno globalmente seguito la stessa tendenza delle attività di vendita, marketing e supporto.

L'aumento delle capacità e qualità delle infrastrutture di **trasporto e comunicazione** nonché il debole investimento in **capitale** e la semplicità crescente della **gestione transnazionale** di filiali in Europa anche per piccole strutture hanno ulteriormente agevolato il loro sviluppo internazionale.

Rappresentano oggi la seconda tipologia di progetti con una quota del 19%, allo stesso livello del retail, con circa 1 200 per anno nel 2018-19 (contro meno di 300 per anno 15 anni fa).

Teleservices – Call centres & Shared service centres

Il livello di investimento internazionale nelle attività di **call centres** e di **technical support centres** è rimasto relativamente stabile dal 2007 al 2016, con circa 70 progetti all'anno (inferiori ai livelli pre-crisi, attorno a 100 nel 2005-06), ma è sceso a poco più di 50 negli ultimi tre anni, dovuta in parte ai grandi cambiamenti che toccano queste attività, con una relazione cliente ormai "multicanale", non solo basata sulla voce, un fenomeno che si aggiunge alla delocalizzazione delle attività a più debole valore aggiunto (come quelle delle chiamate "outbound") già in atto da più di 15 anni.

Questi progetti presentano una forte intensità di lavoro – con più di 130 progetti creatori di almeno 100 posti di lavoro negli ultimi 6 anni.

La **concentrazione** dei **protagonisti** attivi in questo campo è molto elevata, con in primo piano operatori specializzati (Webhelp, Teleperformance, Acticall/Sitel, Arvato, Hinduja...) e grandi gruppi utilizzatori, in particolare nei servizi finanziari, le telecomunicazioni e l'e-commerce (HSBC, CESC, RWE, Orange, Booking, Amazon...).

Le attività di **shared service centres** (attività interne di supporto a grandi organizzazioni – come le attività amministrative, la gestione delle risorse umane, il supporto informatico...) sono sempre più rare in Europa occidentale – con l’eccezione (parziale) di quelle sviluppate da grandi gruppi in un quadro domestico, con spesso in quest’ultimo caso delle “delocalizzazioni interne”, dalle regioni – di solito, le capitali economiche – a costi elevati (personale, uffici...) verso regioni a costi minori – spesso grandi regioni urbane “tier-2” come Manchester o Leeds nel Regno Unito, Lille o Reims in Francia...

Research & Development and Design

Le attività a forte base di **competenze scientifiche, tecnologiche e creative** costituiscono uno dei campi nei quali il numero di progetti ha conosciuto una forte crescita negli ultimi 10 anni, superando nel 2018 e nel 2019 quota 400 in termini di progetti (contro 114 nel 2003 e 118 nel 2004).

Le attività di **ricerca, sviluppo e design** beneficiano della necessità di mantenere livelli elevati di **innovazione** anche nella sua componente tecnologica/scientifica, nonché di una maggiore **apertura** nell’organizzazione della ricerca aziendale (“open innovation”), estesa oggi anche a collaborazioni internazionali, mentre il modello “storico” era chiuso e auto-referenziato e i centri di ricerca localizzati nel paese di origine delle aziende multinazionali.

L’Europa occidentale in questo contesto è apparsa un **ambiente sicuro** – in termini di rispetto dei diritti di proprietà intellettuale, dove è (relativamente) semplice trovare **talenti** – il cui costo in molti paesi (Spagna, Portogallo) si è anche ridotto con la crisi – e **partnership** – con università e centri di ricerca pubblici sempre più aperti a collaborazioni con le aziende.

Inoltre, è anche un campo dove gli **incentivi pubblici** – soprattutto fiscali – sono spesso aumentati in questi ultimi anni in Europa.

I primi **settori** nei quali sono stati realizzati progetti di R&S e design sono:

- l’**ICT** (45%) – con: software & servizi IT (al 35,5%) e telecomunicazioni (al 9,5%)
- l’**Elettronica** (8,5%) – con: semiconduttori (3,2%), component elettronici (3,1%), computers ed elettronica professionale (1,2%) ed elettronica di largo consumo (0,9%)
- le **Scienze della vita** (10,7%) – con: farmaceutico (4,3%), biotecnologie (3,6%), attrezzature medicali (2,4%)
- le **industrie** più “tradizionali”, con:
 - o macchinari e attrezzature industriali (6,3%), motori e turbine (0,7%);
 - o auto – componentistica (5,1%) e costruzione (2,0%);
 - o materiali – con chimica (3,7%), materie plastiche (1,8%), metalli (0,8%), gomma (0,8%)...

Construction

Le attività di **costruzione** – dominate da investimenti nel turismo, nell’immobiliare residenziale (includendo le residenze per studenti) e commerciale (logistica, retail) e nella salute – hanno conosciuto un primo picco nel 2008 (a 222 progetti) per precipitare con la crisi a circa 50 all’anno negli anni 2012-14, risalendo solo nel 2017 a più di 100 e sorpassando di nuovo 200 nel 2018 e 2019 grazie al dinamismo del settore alberghiero e dell’immobiliare.

Retail

Il **retail** ha conosciuto una forte spinta all’internazionalizzazione – con un aumento del numero di progetti, passato da 400 in media negli anni 2003-07 a più di 1 000 negli ultimi anni 2016-19, il cui effetto è stato limitato da una sempre minore creazione di posti di lavoro dovuta alla stagnazione della **grande distribuzione** (che subisce la concorrenza dell’**e-commerce**) e all’emergenza di aziende/**marchi alternativi**, di dimensione più modesta, con un’impronta digitale forte (“Digitally Native Vertical Brands”, DNVBs) e negozi anche loro più piccoli.

Panorama generale – in termini di numero di posti di lavoro

(NB: l'informazione relativa alla creazione di posti di lavoro è lacunare in fDi Markets; l'analisi qui sotto ne presenta le principali tendenze)

Le attività con il forte impatto occupazionale sono state:

- le attività "materiali", **logistica** (diventata dal 2015 la 1° attività in termini di creazione di posti di lavoro) e **produzione industriale**, e le attività di **vendita, marketing & support**, con quote vicine al 20% ciascuna,
- seguono le attività di **servizi alle imprese** e di **ricerca & sviluppo** con l'11% circa ciascuna...

Tra le attività che hanno avuto una **evoluzione** positiva del **numero di posti di lavoro creati** negli ultimi anni, si distinguono

- la **logistica**, in fortissimo aumento, del 140% dagli anni 2014-16 rispetto agli anni 2011-13 e del 20% dal 2014-16 al 2017-19;
- i **servizi alle imprese**, rispettivamente del 62% e del 36%,
- la **ricerca e sviluppo**, del 20% e del 90%,
- le attività di **vendita, marketing & supporto**, con un forte aumento globale sugli ultimi 6 anni ma con un certo rallentamento negli ultimi tre anni.

Le attività che hanno conosciuto evoluzioni negative del numero di posti di lavoro creati sono state:

- la **produzione industriale**, i **teleservizi** e la **costruzione**.

Numero di progetti (IDE) e di posti di lavoro creati in Europa occidentale per attività/funzione (2014-19)

Attività/funzione	Numero di progetti			Numero di posti di lavoro		
	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16
Sales, Marketing & Support, HQ	11 696	+16,5%	+21,6%	122 013	+91,4%	+15,4%
Business Services and Education	6 151	+7,0%	+49,5%	68 077	+62,2%	+36,1%
Teleservices	358	-9,4%	-22,8%	39 564	-2,8%	-35,4%
Research, Development & Design	2 126	+31,0%	+34,1%	71 620	+20,1%	+89,4%
Manufacturing	3 265	+12,8%	+33,2%	123 695	-9,1%	+1,8%
Logistics & Maintenance	2 414	+30,5%	+28,2%	131 770	+142,2%	+20,5%
Infrastructure & Utilities	997	-4,9%	+24,5%	7 513	+38,5%	-35,5%
Construction	795	+7,0%	+199,5%	9 518	+1,7%	-40,1%
Retail	5 768	+44,0%	+23,2%	40 000	-14,8%	+11,7%
Totale	33 590	+18,6%	+31,0%	615 220	+32,3%	+15,1%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti
*: telecomunicazioni (reti mobili, data centres), generazione di elettricità, trattamento rifiuti...

La "quota di mercato" dell'Europa occidentale nel mondo è ormai molto bassa per le **attività manifatturiere** (del 18% negli ultimi 6 anni 2014-19, contro una quota media del 32,5%) e per i **shared service centres** (del 15%), attività sensibili al costo del lavoro e alla flessibilità permessa dalla sua regolamentazione nella sua organizzazione e gestione del tempo di lavoro.

Un'evoluzione simile tocca adesso le attività di **call centers**, per le quali inizialmente una preferenza per una localizzazione in Europa occidentale (almeno al di fuori del Regno Unito, dove l'offshoring è stato precoce) sembrava mantenersi per ragioni linguistiche, di prossimità culturale e anche, in alcuni settori, di controllo dell'uso dei dati personali (finanza, sanità...).

La posizione dell'Europa occidentale più forte sta chiaramente nelle **attività orientate al mercato**, grazie ad un mercato interno – ancora – ricco, con una quota di mercato attorno al 38% per i progetti di **vendita, marketing e supporto**, di **retail** e, in supporto, di **logistica e distribuzione**.

La divisione dell'Europa occidentale in più di 15 paesi – con lingue diverse, e in molti settori strutture e regolamentazioni ancora diverse... – spinge meccanicamente anche alla moltiplicazione delle filiali commerciali, anche se la precedente crisi aveva un tempo portato ad un'organizzazione crescente per "hub" (con per esempio per il Sud-Europa, un'unica base per coprire i mercati della Francia, della penisola iberica e dell'Italia).

La posizione dell'Europa è stata inizialmente molto forte per i progetti di **produzione di energia elettrica** – in particolare da **fonti rinnovabili** (vicino al 40% negli anni 2004-08), e questo in relazione ad una forte volontà politica di sostegno al settore almeno fino al 2008-09.

Il ridimensionamento di queste politiche in Europa occidentale e l'emergere di politiche aggressive in altre parti del mondo (USA, paesi emergenti...) hanno ridotto drasticamente questo vantaggio iniziale e negli ultimi 6 anni la quota di mercato dell'Europa occidentale è scesa a poco più del 15%.

Infine, la quota dell'Europa occidentale nel campo della **ricerca & sviluppo, design e testing**, è stata negli ultimi 6 anni simile alla sua quota media, del 32%, ma si è fortemente accresciuta dopo la crisi (mentre prima era inferiore al 25%, l'Asia – India e Cina in testa – essendo allora una priorità per le aziende occidentali).

La prima ragione è l'esistenza di un'avversione più alta al rischio che ha favorito in questo campo l'Europa occidentale come una destinazione considerata più "sicura" – in particolare: in materia di rispetto della proprietà intellettuale.

L'Europa occidentale presenta anche un'infrastruttura immateriale (università, centri di ricerca pubblici di alta qualità, e sempre più aperti a cooperazioni con il settore privato) più favorevole a partnership scientifiche/accademiche rispetto ai paesi emergenti

Il reclutamento dei "talenti" necessari a queste attività – come i ricercatori, ingegneri... beneficia di un investimento elevato nell'educazione e la formazione.

Infine, incentivi fiscali esistono in quasi tutti i paesi europei per attrarre attività in ricerca e (ma in una misura più ridotta) in innovazione.

Gli investimenti internazionali nel mondo (2014-2019) – per funzione/attività

Regione mondiale di destinazione (2014-19)	Manu- facturing	Logistics & Distribu- tion	Sales, Mktg & Support	Business Services	Tele- Services	R&D	Elec- tricity	Totale
Europa occidentale	18,1%	37,8%	38,7%	35,1%	22,4%	31,7%	15,7%	32,5%
Asia-Pacifico	28,9%	19,5%	28,1%	27,8%	24,0%	32,4%	29,7%	26,4%
Nord-America	14,1%	12,7%	13,2%	13,6%	9,7%	15,2%	10,5%	13,2%
Europa dell'Est	18,5%	13,3%	4,8%	4,9%	19,6%	9,9%	9,5%	10,4%
America Latina & Car.	12,7%	9,2%	6,2%	6,1%	18,4%	5,2%	19,7%	8,7%
Africa	5,8%	4,3%	4,0%	6,2%	4,2%	1,9%	11,7%	4,7%
Medio Oriente	1,9%	3,2%	5,0%	6,3%	1,6%	3,7%	3,2%	4,2%
Totale	18 066	5 733	24 857	16 905	1 601	6 707	1 921	103 507

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020)– Progetti greenfield ed ampliamenti

Analisi per settore

Panorama generale – in termini di numero di progetti

I "macro-settori" del **terziario immateriale** dominano lo scenario dell'investimento internazionale in Europa occidentale in termini di **numero di progetti** – contando complessivamente per il 39% dei progetti negli anni 2014-19.

- Primo macrosettore, le **tecnologie dell'informazione e della comunicazione** hanno rappresentato il 23% dei progetti
 - o software, servizi informatici e contenuti digitali – con oltre 1 000 progetti per anno negli ultimi 3 anni, il 72% essendo di vendita, marketing & supporto tecnico, il 12,5% di ricerca & sviluppo, il 12% di servizi alle imprese, il 2% di data centres... e
 - o telecomunicazioni – circa 300 progetti per anno, il 45% essendo di vendita, marketing & supporto tecnico, l'8% di retail, il 12% di ricerca & sviluppo, il 28% di infrastrutture (reti e data centres)...
- i **servizi professionali**, con l'10,5% dei progetti, oltre 650 progetti per anno negli ultimi 3 anni,
 - o al 33% di ingegneria, architettura e design, al 17% di consulenza in marketing & comunicazione, al 15% di consulenza in strategia & organizzazione, al 15% di consulenza legale e audit, al 12% di consulenza alla gestione delle risorse umane, 4% di formazione...
- i **servizi finanziari**, con il 5,3% dei progetti, in declino negli anni 2011-16, ma in forte ripresa dal giugno 2016 – e con prospettive di ulteriore crescita con l'uscita programma del Regno Unito dall'Unione Europea (*Brexit*), che porterà ad investimenti incrociati tra UK ed UE, in linea con la **terziarizzazione**, la **digitalizzazione** e la **finanziarizzazione** dell'economia europea. Al loro interno, la componente legata alle **industrie creative** è in forte crescita.

L'**industria "leggera"** (beni per le persone e per la casa – tessile, arredamento, cosmetici, prodotti di largo consumo...) costituisce il secondo macro-settore con il 20% dei progetti ma in grandissima parte focalizzata sulla sola attività di **retail** – l'87% dei progetti nel settore **tessile** (contro lo 0,3% di progetti di ricerca, sviluppo & design, 12 in totale negli ultimi 6 anni in Europa occidentale), il 65% nel settore dei beni di **largo consumo** (lo 0,9% per progetti di R&S & design)...

Il terzo macrosettore è stato quello dell'**industria "pesante"** a dominante **metalmecanica**, con il 7,5% dei progetti negli anni 2014-19 – e circa 450 progetti per anno negli ultimi 3 anni;

- i **beni strumentali** – impianti, macchinari e utensili (includendo la robotica, in relazione con l'Industria 4.0) – ne costituiscono il settore dominante, con il 5,5% dei progetti, e più dinamico – con 375 progetti nel 2019 contro i 300 negli anni 2015-18, e meno di 150 negli anni precedenti la precedente crisi; gli altri sottosectori del comparto – Metallurgia, Fabbricazione di motori e turbine... – sono molto più modesti.

Seguono:

- l'**agroalimentare** con il 5,1% dei progetti, in forte crescita negli ultimi 3 anni attorno ai 300 progetti all'anno, dopo 6 anni di stabilità attorno ai 200; con due tipologie di aziende: distributori e industriali, portando a un mix equilibrato di progetti:
 - o con il 33% di progetti di retail, l'11% di logistica, il 33,5% di manufacturing – principalmente panetteria & pasticceria industriale, prodotti caseari, trasformazione di verdure e frutta, bibite..., – e poco più del 3% di progetti di R&S;
- la **logistica** (in questo contesto, come settore e non come funzione) – trasporto, stoccaggio, distribuzione – con il 4,7% dei progetti – stabile, tra 250 e 300 progetti per anno;
- l'**elettronica**, con il 4,2% dei progetti, in declino dal 2012 e stabile negli ultimi anni, un declino in parte legato a quello dell'**energia solare** (attraverso i componenti elettronici dedicati) e dei **semiconduttori** (sempre più localizzati in Asia), non compensato dalla crescita degli **oggetti connessi** (segmento "Consumer electronics" dell'Internet of Things).

Tra i principali settori, quelli con la più forte dinamica in termini di **numero di progetti** in questi ultimi anni sono:

- l'**agroalimentare**, in aumento del 57% nei 3 anni 2017-19 rispetto ai 3 anni precedenti 2014-2016, in particolare delle attività di manufacturing,
- i **servizi finanziari**, in forte ripresa dopo la crisi finanziaria con la prospettiva del "Brexit", con una crescita del 47% e un inizio di rilocalizzazioni dal Regno Unito verso altri paesi europei, ancora modeste e diversificate nelle loro destinazioni,

- l'**auto** (la costruzione, più della componentistica, stabile), in ripresa "fisiologica" negli ultimi 6 anni dopo una crisi gravissima negli anni 2008-10; ciò che si traduce per i progetti di manufacturing in una preferenza (a più del 90%) per la modalità di espansione (e non di creazione), l'insediamento di Tesla in Germania essendo l'eccezione, e in una crescita delle attività di R&S in due direzioni, il veicolo elettrico e il veicolo autonomo.

Tra i settori più modesti, emergono:

- le **biotecnologie**, in aumento del 95% negli anni 2014-19 rispetto ai tre anni precedenti (35 progetti negli anni 2014-16, 55 nel 2017, 61 nel 2018, 73 nel 2019), e una media attorno a 25 nei 10 anni precedenti – e con un 27% di progetti di R&D (la quota più elevata dopo i semiconduttori, con il 45%),
- l'**aeronautica** e lo **spaziale**, in crescita del 32%, con in questi ultimi 3 anni, circa 60 progetti all'anno, seguendo la forte dinamica del settore e favorendo i cluster di eccellenza (Tolosa, Gales, Amburgo...)

Panorama generale – in termini di numero di posti di lavoro

(NB: l'informazione relativa alla creazione di posti di lavoro è lacunare in fDi Markets; l'analisi qui sotto ne presenta le principali tendenze)

I settori con il forte impatto occupazionale sono stati:

- **software, servizi informatici e contenuti digitali**, primo settore creatore di posti di lavoro con una quota del 17,1%, al quale si può associare quello delle **telecomunicazioni**, con il 3,7%
- seguono i **prodotti di largo consumo** con il 13,6% dei posti di lavoro creati negli ultimi 6 anni (in attività soprattutto di retail),
- i **servizi alle imprese** con l'11%; l'**agroalimentare** e il comparto dell'**auto** con circa il 7,5% (un settore, l'ultimo, nel quale le distruzioni di posti di lavoro erano state molto elevate durante la fase la più critica della crisi), seguiti dalla **logistica**.

Tra i settori che hanno avuto una **evoluzione** positiva del **numero di posti di lavoro creati** negli ultimi 3 anni rispetto agli anni precedenti, si distinguono

- l'**ICT**, con un aumento complessivo del 63% dagli anni 2014-16 agli anni 2017-19 e del 31% dagli anni 2011-13 agli anni 2014-16 (del 71% e del 42% per software & servizi informatici);
- i **servizi finanziari**, con un aumento del 86% negli ultimi tre anni rispetto ai tre anni precedenti (dopo un calo del 40%), conseguenza della volontà del Regno Unito di uscire dall'Unione Europea;
- l'**elettronica** – con un aumento del 50% negli ultimi tre anni rispetto ai tre anni precedenti, grazie in particolare alle giga-factories di fabbricazione/assemblaggio di batterie per veicoli elettrici;
- l'**agroalimentare**, con un aumento del 26%, gli **impianti, macchinari e attrezzature industriali**, con un aumento del 25%...
- ...

Il settore che ha conosciuto l'evoluzione più negativa del numero di posti di lavoro creati è stato:

- l'**auto** (costruzione e componentistica), in calo del 33% dagli anni 2014-16 agli anni 2017-19 e dell'8% dagli anni 2011-13 agli anni 2014-16 – un settore fortemente toccato da mutamenti tecnologici maggiori, tali la motorizzazione elettrica, la guida autonoma..., che sono in parte guidati da protagonisti esterni al settore...

Numero di progetti (IDE) e di posti di lavoro creati in Europa occidentale per macrosettore* (2014-19)

Settore*	Numero di progetti			Numero di posti di lavoro		
	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16
ICT	7 773	+20,8%	+36,0%	127 723	+31,5%	+63,0%
Electronics	1 395	-13,7%	+17,6%	22 418	+7,9%	+50,6%
Business Services	3 519	+2,7%	+23,4%	67 721	+70,0%	-5,6%
Financial Services	1 764	-18,7%	+47,4%	19 631	-39,5%	+85,9%
Heavy Industry	2 472	+16,6%	+17,0%	36 553	-5,6%	-2,0%
Transport Industries	1 621	+43,9%	+18,8%	63 059	-0,1%	-13,2%
Chemicals, Plastics & Rubber	1 237	+6,9%	+20,9%	14 501	+9,5%	+23,3%
Energy	677	-19,2%	+32,6%	8 608	+107,8%	-69,7%
Life Sciences	1 449	+33,8%	+20,5%	32 847	+45,9%	+3,8%
Food & Beverage	1 698	+28,2%	+57,7%	46 364	+6,3%	+26,6%
Transportation & Warehousing	1 565	+16,6%	+18,6%	40 743	+125,1%	-16,2%
Hotels, Leisure & Real Estate	1 934	+35,8%	+146,6%	15 240	+21,8%	+5,5%
Light Industry	6 486	+51,9%	+16,1%	119 812	+81,4%	+16,7%
Total	33 590	+18,6%	+31,0%	615 220	+32,3%	+15,1%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2018) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Posizione dell'Europa occidentale nel mondo

La **quota** dell'**Europa occidentale** è **forte** nei settori a forte base di **competenze** scientifiche/tecnologiche – come il **biomedicale** (42%), le **biotecnologie** (40%), il **software** (40%) o i **servizi alle imprese** – in particolare: ingegneria/architettura (36%)...

In questi settori, i mercati devono spesso essere serviti da filiali dedicate ad ogni singolo paese (o area geografica subcontinentale), moltiplicando così meccanicamente il numero di filiali in un'area come l'Europa occidentale, che conta più di 15 Stati (con lingue diverse), con progetti che in più sono in grande maggioranza portati da aziende non europee – e spesso americane –, aumentando così il peso dell'Europa come delle altre regioni del mondo.

I settori di alta tecnologia che fanno eccezione sono i semiconduttori (per i quali l'Asia ha una quota di mercato superiore al 49% vs il 30% per l'Europa occidentale), l'aeronautica (settore nel quale gli Stati Uniti sono stati privilegiati, anche da molte aziende europee)...

La quota dell'Europa occidentale è media nei **macchinari e attrezzature industriali** (32%), grazie ad applicazioni orientate verso l'industria (robotica), l'**agroalimentare**, (per il quale il peso dell'Europa centrale e orientale è elevato)...

La quota dell'Europa occidentale è all'opposto molto **bassa** nel settore dell'**auto** (del 17% nella componentistica) – per via, da un lato, di un declino del **mercato** interno e di un maggior dinamismo degli altri continenti: Nord America dopo la forte crisi degli anni 2007-09, e Asia (con la Cina diventata il primo mercato mondiale)... e, dall'altro, di **costi** del lavoro di molto superiori all'Europa centrale e orientale, verso la quale il baricentro della fabbricazione nel continente si è spostato negli ultimi 20 anni (e che vanta una quota del 22% nel settore).

La posizione dell'Europa occidentale è anche debole nelle **industrie manifatturiere "tradizionali"** (materiali da costruzione, vetro, ceramica, legno...) – a favore dell'Europa dell'Est – e nell'**elettronica** (consumer/assemblaggio) – a favore soprattutto dell'Asia, per le stesse ragioni.

Gli investimenti internazionali nel mondo (2014-2019) – per settore (esempi)

Regione mondiale di destinazione (2014-19)	Software & IT services	Financial Services	Food & Beverage	Industrial Equipment	Auto-motive components	Chemicals	Biotechnology	Totale
Europa occidentale	40,2%	28,4%	30,1%	31,9%	17,1%	22,7%	40,1%	32,5%
Asia-Pacifico	26,5%	31,7%	22,5%	27,3%	22,6%	35,4%	21,2%	26,4%
Nord America	15,8%	10,2%	10,1%	16,5%	17,6%	13,0%	31,4%	13,2%
Europa centr./orientale	6,1%	5,3%	18,4%	10,1%	22,1%	9,0%	2,1%	10,4%
LatAm & Caraibi	5,4%	6,0%	10,0%	6,8%	17,2%	11,0%	2,4%	8,7%
Africa	2,3%	10,8%	6,3%	3,0%	2,6%	5,2%	1,0%	4,7%
Medio Oriente	3,7%	7,7%	2,4%	4,4%	0,7%	3,7%	1,8%	4,2%
Total	15 081	6 211	5 637	5 741	3 105	2 784	713	103 507

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Analisi incrociata – settori & funzioni

I primi 5 settori rappresentano il 61% dei progetti di **ricerca e sviluppo** sviluppati negli anni 2014-19:

- software & servizi informatici (35,5%); telecomunicazioni (9,5%); macchinari e attrezzature industriali (6,3%); componentistica auto (5,1%); servizi professionali/ingegneria (4,8%);

i primi 10 settori ne rappresentano poco meno dell'80% – aggiungendo i settori del farmaceutico, chimica, biotecnologie, semiconduttori e componenti elettronici.

I primi 5 settori rappresentano il 54% dei progetti di **produzione** (industriale):

- agroalimentare (17,5%); macchinari e attrezzature industriali (11,1%); chimica (10,4%); materie plastiche (8,3%); componentistica auto (6,6%);

i primi 10 settori – includendo: lavorazione dei metalli, farmaceutico, carta & packaging, attrezzature medicali e costruzione auto – rappresentano il 76% dei progetti.

NB: i progetti nella chimica, materie plastiche e auto sono quasi esclusivamente di espansione.

I primi 5 settori rappresentano il 61% dei progetti **commerciali (B2B)**:

- software & servizi informatici (37,2%), macchinari & attrezzature industriali (9,4%); telecomunicazioni (6,6%); trasporto e stoccaggio (4,2%) e componenti elettronici – in gran parte legati al solare, alla difesa, al medicale... (4,0%);

i primi 10 settori ne rappresentano il 75,5%.

Il 50% dei progetti di **servizi alle imprese** proviene dal settore dei servizi professionali (consulenza, formazione), il 23% dai servizi finanziari, il 12 % dai servizi informatici, il 10 dall'immobiliare...

Numero di progetti (IDE) in Europa occidentale per funzione e settore (2014-2019)

Research & Development and Design		Manufacturing	
Software & IT services	754	Food & Beverages	569
Communications	201	Industrial equipment	364
Industrial equipment	133	Chemicals	340
Automotive components	108	Plastics	271
Business services	102	Automotive components	216
Pharmaceuticals	91	Metals	208
Chemicals	78	Pharmaceuticals	189
Biotechnology	77	Paper, printing & packaging	128
Semiconductors	68	Medical devices	103
Electronic components	66	Automotive OEM	96

Sales, Marketing & Support		Business Services	
Software & IT services	4 354	Business services	2 998
Industrial equipment	1 099	Financial services	1 376
Communications	771	Software & IT services	733
Transportation & Warehousing	489	Real estate	636
Electronic components	467	Healthcare	96
Consumer products	419	Communications	34
Financial services	363	Coal, oil & gas	17
Textiles	330	Pharmaceuticals	10
Food & Beverages	305	Transportation & Warehousing	9
Pharmaceuticals	250	Hotels & tourism	5

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Analisi per origine/macroaree e paesi

L'investimento internazionale in Europa occidentale rimane in gran parte un investimento proveniente dai **mercati "maturi"**.

L'**Europa occidentale** stessa è la prima fonte "macro-regionale" di progetti con una quota superiore al 50% (del 53,4% negli ultimi 6 anni).

Germania, Regno Unito e Francia sono di gran lunga i primi 3 paesi investitori in Europa, rappresentando insieme il 23,5% dei progetti negli ultimi 6 anni.

I **Paesi Nordici** (Svezia, Danimarca, Norvegia e Finlandia) insieme rappresenterebbero il 2° investitore europeo.

All'interno dell'Europa occidentale, sono anche spuntati "nuovi" paesi investitori, in particolare tra le economie fortemente toccate dalla precedente crisi, e per le quali l'internazionalizzazione è stata quindi spesso l'unica via d'uscita: Spagna (adesso allo stesso livello dell'Italia) e Irlanda (oggi davanti al Belgio) essendone le migliori illustrazioni.

Il **Nord America** è la seconda macroarea di origine con il 26,5% dei progetti – con gli **Stati Uniti** che da soli contano per il 25% dei progetti.

Il **Giappone** completa il quadro come settimo paese di origine (dopo Svizzera e Paesi Bassi) con un 3,7% dei progetti sul periodo 2014-19 – con un forte calo all'inizio della crisi (-50% nel 2010 rispetto al 2008) e in leggera ripresa da allora.

I primi **paesi "emergenti"** investitori sono:

- l'**India** – primo dal punto di vista cronologico, con un forte tropismo per il Regno Unito, destinazione del 42% dei suoi progetti, derivante dai forti legami storici, culturali e linguistici, e
- la **Cina** – dal lancio della politica governativa del "*Go Global*", alla metà degli anni 2000, e oggi primo paese emergente per numero di progetti, con una forte attrazione per la Germania, destinazione del 33% dei suoi progetti.

Tuttavia, le aziende di questi due paesi hanno una forte preferenza per le acquisizioni.

Tra gli altri paesi emergenti con un certo interesse per l'Europa occidentale, pur rimanendo modesto, emergono:

- la Turchia (in crescita), Singapore (in crescita), la Russia (in calo dall'inizio della crisi in Ucraina), e gli Emirati Uniti Arabi (focalizzati su investimenti immobiliari e prese di partecipazioni da parte dai loro fondi sovrani), seguiti da Sud Africa e Brasile, entrambi in crescita modesta.

Numero di progetti (IDE) e di posti di lavoro creati in Europa occidentale per origine (2014-19)

Regione mondiale di origine	Numero di progetti			Numero di posti di lavoro		
	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16
Europa occidentale	17 927	+20,6%	+32,6%	266 921	+18,7%	+21,7%
Nord-America	8 862	+10,8%	+22,8%	249 419	+66,5%	+10,8%
Asia-Pacifico	4 458	+27,6%	+39,2%	75 265	-2,8%	+11,3%
Europa centrale/orientale	1 218	+36,7%	+22,3%	10 481	+141,2%	+32,3%
Medio Oriente	507	+14,1%	+40,3%	5 804	+116,5%	-36,0%
America Latina & Car.	359	+1,6%	+76,2%	3 788	-49,9%	+80,8%
Africa	259	+5,0%	+46,7%	3 542	+160,8%	-43,7%
Totale	33 590	+18,6%	+31,0%	615 220	+32,3%	+15,1%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Esistono forti **specializzazioni funzionali/settoriali per paese** (focus sugli ultimi 6 anni):

- gli **Stati Uniti** rappresentano per esempio circa il 36% dei progetti di R&S, il 38% di quelli di headquarters (sedi di coordinamento su più paesi), il 52% di quelli di infrastrutture IT (in particolare di datacentres), il 36% di quelli di teleservizi (il 59% dei progetti di shared service centres – centri di servizi condivisi interno a un gruppo) – contro una quota media del 25%
- il **Regno Unito** rappresenta il 15% dei progetti di servizi alle imprese e il 16% di quelli immobiliari (contro una quota media dell'8%);
la **Germania** ha un peso superiore alla sua quota media nel manufacturing e nella logistica, rispettivamente dell'11,8% e del 19,3% contro una media dell'8,8%;
la **Francia** è sovra-rappresentata nei call centres, nel retail (con i suoi leader nel lusso e nella grande distribuzione) e nella logistica;
la Germania, la Spagna, il Canada (e l'Italia) hanno un peso di molto maggiore al loro peso medio nella generazione di elettricità (in particolare da fonti rinnovabili)...
- il **Giappone** ha un peso superiore alla sua quota media nel manufacturing e nella R&D, rispettivamente dell'8% e del 6,2% contro il 3,6% in media;
- tra i paesi emergenti, la **Cina** mostra una sovra-rappresentazione delle funzioni commerciali e della ricerca & sviluppo (più S che R), all'opposto le aziende cinesi hanno implementato pochi progetti di manufacturing o di logistica; l'**India** presenta una forte polarizzazione sulle attività legate all'outsourcing e al supporto all'offshoring di servizi...
- gli **Stati Uniti** rappresentano il 42% dei progetti di biotech e di attrezzature medicali destinati all'Europa occidentale e il 39% nell'informatica (contro una media del 25%), ma solo il 5% nelle energie rinnovabili, l'8% nel legno e l'11% nell'agroalimentare...
- la **Germania** (che conta per l'8,8% dei progetti in media) ne rappresenta il 32% nell'agroalimentare (grazie ai suoi leader nella grande distribuzione, Lidl, Aldi...) e nelle turbine, il 20% nell'auto – OEM & componentistica – e nella logistica, il 19% nelle energie rinnovabili, l'11,5% nei macchinari...;
il **Regno Unito** (che conta per l'8%) ne rappresenta il 17% nei servizi professionali, il 16% nei servizi finanziari, l'11% nelle telecomunicazioni e posizioni di rilievo nello spaziale e nell'immobiliare...;
la **Francia** presenta posizioni forti nei materiali di costruzione (soprattutto grazie a Saint-Gobain), nella gomma (grazie a Michelin), nel tessile (con i grandi nomi della moda), nei prodotti di largo consumo e la logistica con rispettivamente il 17%, il 15%, il 13%, l'11% e il 9% dei progetti;
- il **Giappone** rappresenta il 15% dei progetti nella componentistica auto, il 12% nei semiconduttori, il 10,5% nelle biotecnologie e nelle materie plastiche, il 9,5% nei beni strumentali...
- la **Cina** conta per il 16% dei progetti nei componenti elettronici (in particolare, di quelli legati al solare), il 10% nell'elettronica di consumo e nelle telecomunicazioni (attrezzature) e nell'auto (-componentistica & OEM)...

Analisi per destinazione/paese

Gli investimenti internazionali in Europa occidentale presentano una **forte concentrazione** a livello geografico:

- il 59,5% dei **progetti** negli ultimi 6 anni (2014-19) si è concentrato in 3 paesi: Regno Unito, Germania e Francia, e poco meno del 80% nei primi 5 Stati, aggiungendo Spagna e Paesi Bassi;
- il 57,5% delle **creazioni di posti di lavoro** si è concentrato in 3 paesi, diversi dalla precedente classifica: Regno Unito, Francia, Spagna, e l'82,5% in 5 paesi, aggiungendo Germania e Irlanda.

Il **Regno Unito**, la **Germania** (più in termini di progetti che di creazione di posti di lavoro), l'**Irlanda** (soprattutto relativamente alla sua dimensione) sono stati i "paesi vincenti" degli anni della precedente **crisi**, con aumenti rispettivi del numero di progetti negli anni 2009-11 rispetto agli anni 2006-08 di circa il 30%, il 50% e il 35%, seguiti dai **Paesi Bassi** e Finlandia.

Il Regno Unito è riuscito ad attrarre da solo più del 40% della creazione di posti di lavoro in Europa occidentale in quel periodo e l'Irlanda, paese di meno di 5 milioni di abitanti, a superare il 10%.

In un contesto incerto e instabile, caratterizzato da una maggiore intensità concorrenziale, questi paesi erano chiaramente apparsi come delle **localizzazioni affidabili**;

- le Isole britanniche e i Paesi Bassi garantendo un "**business environment**" **flessibile** adatto al contesto (in particolare a livello del mercato del lavoro) e **favorevole** (fiscalità);
- la Germania come 1° **mercato** europeo ed economia tra le più dinamiche/meno toccate dalla crisi europea.

Al contrario la **Francia** è stata tra i grandi paesi quello perdente (con un -39%), a causa di una debole crescita interna, di un quadro giuridico-fiscale considerato poco favorevole alle imprese e di una forte ambiguità (e in alcuni casi, ostilità) governativa nei confronti degli investimenti internazionali.

Gli anni "**post-crisi**" hanno visto il **Regno Unito** mantenersi come leader dell'attrazione di investimenti internazionali in Europa occidentale sia in termini di numero di progetti sia di creazione di posti di lavoro, fino al 2019 dove per la prima volta è stato superato dalla **Francia** in termini di numero di progetti (fonte: EY, "European Attractiveness Survey").

L'incertezza relativa alle modalità concrete dell'uscita dall'Unione Europea ("Brexit") ha reso più fragile la posizione britannica. Gli effetti del Brexit sono stati: alcuni primi disinvestimenti, in particolare nei servizi finanziari, ma ancora limitati, e soprattutto una prudenza nella presa di decisione degli investitori internazionali, con una riduzione spettacolare della dimensione (in termini sia di creazione di posti di lavoro sia di importi investiti) dei progetti: la quota del **Regno Unito** in Europa occidentale è così scesa negli anni 2017-19 rispetto agli anni 2014-16: del 15% in termini di posti di lavoro, e del 20% in termini di importi investiti.

La **Germania** ha conosciuto un lungo periodo di crescita continua dell'investimento internazionale dall'inizio degli anni 2000 (quando riceveva meno del 12% dei progetti) fino al 2015 (24,5%) – che era prima di tutto un recupero rispetto a una posizione inizialmente debole, di molto inferiore al suo potenziale economico –, ma ha subito una battuta d'arresto dal 2016 con un calo sia del numero di progetti entranti sia della sua quota di mercato, per crescere di nuovo nel 2018 e 2019.

La performance della Germania è inferiore per ciò che riguarda la creazione di posti di lavoro, essendo considerata un paese dove i costi (in primis, del lavoro) sono alti.

La **Francia** si è ripresa dopo gli anni di crisi, con un'ulteriore accelerazione negli ultimi 3 anni dopo l'elezione di Emmanuel Macron alla Presidenza della Repubblica e l'avvio di un'ambiziosa politica di attrattività, che l'ha portata a diventare la 1° destinazione per numero di progetti, a quota 1 197.

Tuttavia, i due veri vincitori, in termini di **impatto** dell'investimento – e in particolare in termini occupazionali – sono stati la **Spagna** e soprattutto l'**Irlanda**, che è riuscita ad attrarre il 10% della creazione di posti di lavoro derivanti da investimenti internazionali in Europa occidentale.

L'**Italia** si è collocata al 7° posto in Europa occidentale, sia in termini di progetti sia in termini di posti di lavoro creati.

Analisi per destinazione/regione

Gli investimenti internazionali in Europa occidentale presentano anche un'elevata **concentrazione** a livello geografico, **a livello regionale** (subnazionale):

- le prime 15 regioni hanno attratto il 53,5% dei progetti e il 48% dei posti di lavoro creati negli ultimi 6 anni (2014-19),
- le prime 5, il 29,5% dei progetti e il 23% dei posti di lavoro creati.

Le **prime 10 regioni** per numero di **progetti** sono state:

- Greater London, Ile-de-France, Nordrhein-Westfalen, Baden-Wurttemberg, West-Nederland, Bayern, Catalonia, Comunidad de Madrid, Berlin, Dublin.

Le prime 10 regioni per **creazione di posti di lavoro** sono state:

- Ile-de-France, Dublin, Catalonia, Nordrhein-Westfalen, Greater London, Scotland, West Midlands (UK), East Midlands (UK), Vlaams Gewest, North West (UK).

5 regioni sono nei due top10:

- Greater London, Ile-de-France, Nordrhein-Westfalen, Catalonia, Dublin.

La prima regione italiana per numero di progetti è la **Lombardia**, al 17° posto, la 2° regione, il Lazio, è al 43° posto, la 3°, la Toscana, è al 55° posto, mentre la prima regione per numero di posti di lavoro creati è la **Toscana**, al 43° posto, seguita dall'Emilia-Romagna al 48° posto e la Lombardia al 55° posto (la creazione di posti di lavoro in Lombardia è probabilmente sottostimata, ma la Toscana – grazie ad una politica proattiva e sul lungo termine – iniziata alla metà degli anni 2000 – è riuscita ad attrarre progetti industriali di grandi dimensioni, in particolare nel settore del lusso/pelletteria).

Il peso delle prime dieci regioni per attività mostra indici di concentrazione in termini di numero di progetti molto diversificati a seconda delle tipologie di attività, con:

- una **concentrazione** estremamente elevata – del 57% – nelle attività di **vendita, marketing & supporto** e di **quartieri generali**, nonché delle attività di **servizi alle imprese** – del 52% – a favore delle città **“hub”**, nodi di reti economiche e di infrastrutturali;
- una **dispersione** più forte per la **ricerca e sviluppo**, con un indice di concentrazione del 39% – a favore di **“hot spots”** settoriali, centri di eccellenza in campi specifici, e per le **attività “materiali”**, di logistica e di produzione – a favore di zone più estese, con un indice di concentrazione rispettivamente del 38% e del 33%.

Differenze importanti esistono quindi nella composizione dei vari “top 10” per funzione:

- mentre le capitali economiche concentrano le attività di sales & marketing e business services, regioni dal profilo molto diverso emergono in altre funzioni, come la Scozia e l'Irlanda del Nord nella R&S e nei teleservizi, le Fiandre e il Grand Est della Francia nel manufacturing...

NB: La Catalogna presenta la particolarità di essere nel top 10 di 5 delle 6 funzioni selezionate come più importanti dal nostro studio (ed è 12° della 6°).

Le **opportunità** per le **regioni** fino adesso **meno privilegiate dagli investimenti internazionali** si trovano quindi soprattutto nelle attività dove le tendenze alla concentrazione, spesso autoalimentata da comportamenti gregari (“follow the leader”), sono le più deboli, e dove le specializzazioni settoriali e/o funzionali possono permettere una differenziazione favorevole.

- Questo è particolarmente vero nelle attività di **produzione industriale** e ancora di più in quelle di **ricerca & sviluppo**.

Prime 10 regioni per numero di progetti (IDE) per funzione in Europa occidentale (2014-19)

Sales, Marketing & Support	Business Services	Research & Development	Teleservices	Logistics & Distribution	Manufacturing
Greater London	Greater London	Ile-de-France	Scotland	Vlaams Gewest	Vlaams Gewest
Ile-de-France	Ile-de-France	Catalonia	Catalonia	Nordrhein-Westfalen	Baden-Württemberg
Baden-Württemberg	West-Nederland	Scotland	Dublin	Catalonia	Nordrhein-Westfalen
Nordrhein-Westfalen	Berlin	Greater London	Nordrhein-Westfalen	West-Nederland	Catalonia
Bayern	Bayern	Nordrhein-Westfalen	Northern Ireland	Ile-de-France	Scotland
West-Nederland	Hessen	Dublin	North East (UK)	Zuid-Nederland	West Midlands (UK)
Etela-Suomen laani	Dublin	Bayern	Wales	Baden-Württemberg	Est (FR)
Berlin	Baden-Württemberg	Baden-Württemberg	North West (UK)	Greater London	Auvergne-Rhône-Alpes
Dublin	Nordrhein-Westfalen	Vlaams Gewest	West Midlands (UK)	East Midlands (UK)	North West (UK)
Catalonia	Etela-Suomen laani	Northern Ireland	Hauts-de-France	West Midlands (UK)	North East (UK)
6 647	3 197	833	167	831	1 086
56,8%	52,0%	39,2%	46,6%	38,4%	33,3%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti Totale numero di progetti del top 10 delle regioni dell’Europa occidentale

NB: Focus sulla Spagna e il Sud Europa

Nel Sud Europa, la **Spagna** è stata la destinazione “star” degli anni 2003-08 (superando di molto l’Italia – con un numero di progetti più che doppio), ma ha subito un calo molto brutale dei flussi di investimento in entrata all’inizio della crisi.

La Spagna è stata infatti **una delle economie le più dinamiche** degli anni 2000 (fino al 2008) con una crescita di molto superiore alla media della sua area economica di riferimento (Unione Europea / EuroZone...).

Il suo **modello economico** in gran parte basato sui consumi e l’immobiliare/costruzione (senza che la produttività seguisse la stessa dinamica) è stato colpito in un modo estremamente forte dalla crisi.

La sua **immagine economica** si è così nettamente degradata, ma con il Governo Rajoy, **riforme** radicali del **mercato del lavoro** sono state lanciate per rafforzare la competitività del paese come “luogo di produzione” (nel senso lato) e non più come “luogo di consumo”.

Inoltre, in un contesto di altissima disoccupazione (a lungo nettamente superiore al 20%), il **costo** del lavoro ha mostrato una netta tendenza al ribasso negli ultimi 12 anni.

Il **motore dell'investimento estero** in Spagna non potendo più essere principalmente il mercato interno e la sua dinamica, sono stati i **costi** – in particolare del **lavoro**, oggi di nuovo nettamente inferiore a quello medio dell'Europa occidentale (e a quello italiano) e la relativa **flessibilità** del lavoro a riposizionare la Spagna nel mercato europeo.

Il principale limite a questa rinnovata attrattività è la potenziale **instabilità politica** emersa a seguito della caduta del governo Rajoy e della costituzione di governi a guida socialista ma minoritari, e orientati a una rimessa in causa delle riforme precedenti – con per esempio un aumento significativo del salario minimo (con dopo un +22% nel gennaio 2019, un altro aumento del +5,5% nel gennaio 2020) e la possibile cancellazione (parziale) della riforma della regolamentazione del lavoro del 2012, come stabilita dal programma dell'attuale governo di coalizione.

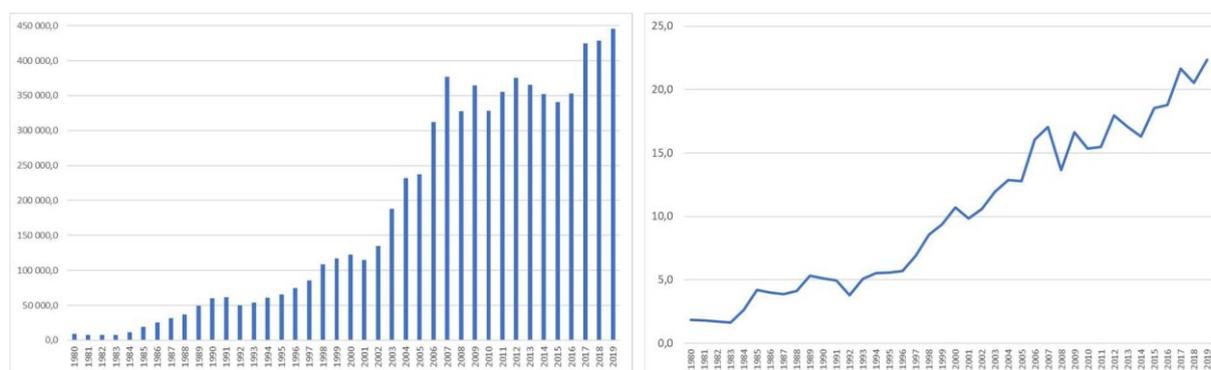
Gli altri Paesi del Sud Europa – Portogallo, Malta, Grecia – non hanno una posizione rilevante nel mercato degli investimenti internazionali, ma il **Portogallo** ha seguito una via simile a quella spagnola per rafforzare la sua competitività e posizionarsi addirittura come **alternativa** ai paesi dell'Europa centrale e orientale su progetti di manufacturing e di tele-servizi – promuovendo una logica di **"nearshoring"** (in alternativa all'"offshoring" più lontano).

3. Analisi della posizione dell'Italia

Il mercato dell'investimento internazionale in Italia

L'evoluzione degli **investimenti diretti esteri** in Italia misurata attraverso gli **stock** di IDE (misurati dall'UNCTAD e che includono non solo i progetti di crescita organica/greenfield ed espansioni, ma anche le acquisizioni e i flussi finanziari intra-gruppo) è stata positiva negli ultimi 30 anni – con una netta accelerazione negli anni 2001-07, ma un'evoluzione più erratica dall'inizio della crisi, con un anno negativo nel 2008 e un anno a saldo zero nel 2012, e un'ulteriore crescita negli anni 2017-19. Lo stock degli investimenti diretti esteri ha raggiunto nel 2019 **EUR 445 miliardi, il 22,3% del PIL**.

Evoluzione dello stock di investimenti esteri in entrata in Italia – in volume e in % del PIL (1980-2019)



Fonte: UNCTAD (2020)

Il numero di **progetti greenfield e di espansioni** in Italia (dati fDi Markets) ha conosciuto un aumento regolare negli anni di crescita globale degli IDE (2003-08), passando da 113 progetti nel 2003 a 254 nel 2008 (picco storico).

Ha mostrato una parziale resistenza negli anni 2009 e 2010 (ripassando sopra i 200 progetti, a 207), beneficiando in parte dalla minore appetibilità della Spagna.

Tuttavia, gli anni successivi sono stati segnati da un nuovo forte calo fino al 2013-15, a meno di 170 progetti per anno (con due punti bassi a 135/137 progetti nel 2012 e 2015) – calo in parte legato alla crisi europea (nel 2012), ma anche a quella specifica interna, che si è prolungata rispetto al resto dell'Europa – caratterizzata, oltre a un recupero molto lento dell'economia, da una forte instabilità politica, da finanze pubbliche in una situazione critica, combinate ad una continua crescita del costo del lavoro sconnessa dall'evoluzione della produttività.

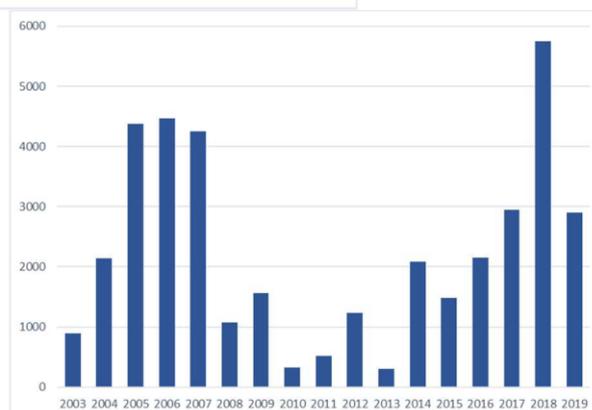
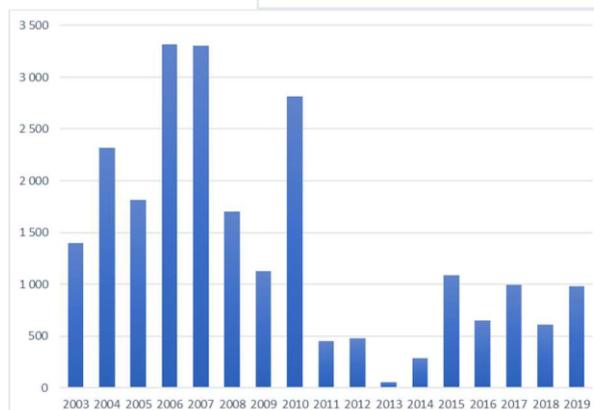
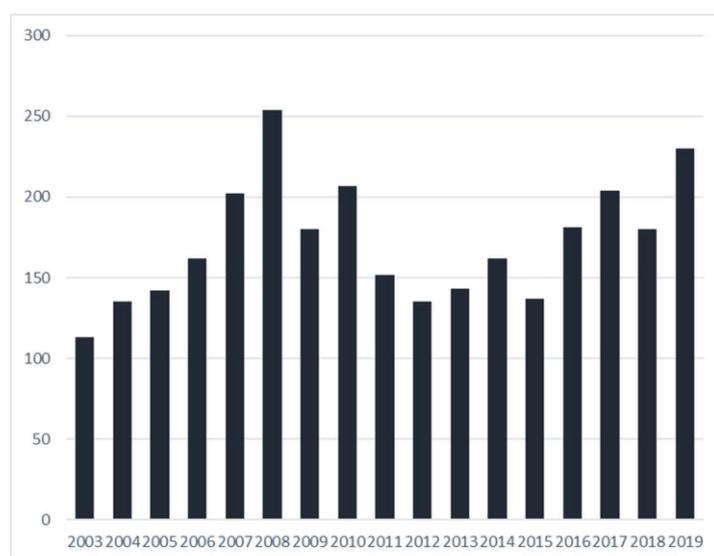
Il miglioramento della congiuntura economica – europea ed interna, con l'uscita dalla recessione inizio 2015 – e il lancio di riforme ambiziose per migliorare le condizioni di investimento nel *Bel Paese* (in particolare in materia di fiscalità e di regolamentazione del lavoro) hanno permesso un parziale recupero di attrattività e, per la prima volta dal 2010, il numero di progetti ha di nuovo, nel 2017, superato quota 200.

Il 2018 ha visto il numero di progetti calare di nuovo a 180, ma il **2019** ha mostrato un netto miglioramento, con **230 progetti**.

L'**importo** totale degli **investimenti realizzati** e la **creazione di posti di lavoro** hanno seguito una tendenza positiva simile dal 2003 fino al 2007, ma hanno subito un crollo negli anni successivi dal 2008 fino al 2013 (con un'eccezione nel 2010 per gli importi, grazie a 2 progetti straordinari), facendo eco alla forte avversione al rischio espressa verso l'Italia da parte degli investitori internazionali.

Gli importi investiti rimangono tuttora deboli – **inferiori a EUR 1,5 miliardi**, ma un certo miglioramento è emerso negli ultimi 5 anni per la creazione di posti di lavoro sorpassando per la prima volta nel 2018 i **5 000 posti di lavoro**.

Numero di progetti (IDE), importi investiti e numero di posti di lavoro creati in Italia (stima bassa) (2003-19)



Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (2020)

Gli investimenti internazionali in Italia (2008-2019)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Progetti	254	180	207	152	135	143	162	137	181	204	180	230
Importi (M€)	1 700	1 124	2 812	451	478	55	284	1 089	652	993	610	983
Posti di lavoro	1 077	1 557	325	518	1 233	300	2 084	1 484	2 155	2 942	5 749	2 899

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) Progetti greenfield ed ampliamentiNB:
Dati per la creazione dei posti di lavoro – stima bassa – In blu, picchi di risultati (3 migliori anni)

Al di là di questi valori assoluti, l'**investimento internazionale in Italia** rimane – **relativamente** alla sua **popolazione** e alla sua **ricchezza** economica (PIL per esempio) – molto debole rispetto agli altri grandi Paesi europei.

- il peso degli IDE (incluso M&A, flussi intra-gruppo) nel PIL nel 2019 è del 22% in Italia, è quindi leggermente inferiore a quello in Germania, del 25%, ma lo è di molto più a quello in Francia, del 32%, a quello della Spagna, del 54%, e a quello del Regno Unito, del 73% (fonte: UNCTAD);
- la quota dell'Italia all'interno dell'Europa occidentale è del 7,7% in termini di stock di IDE nel 2019 (fonte: elaborazione dati Unctad)
- la quota dell'Italia all'interno dell'Europa occidentale è sul periodo 2014-2019 del 3,3% in termini di numero di progetti censiti da fDi Markets (elaborazione dati Financial Times); è ancora più debole in termini di creazione di posti di lavoro, del 2,8%, e di importi investiti, del 2,5%.

Con l'eccezione di pochissimi grandi progetti, l'Italia continua ad attirare **progetti piccoli, "semplici"** – in termini di attività svolte – e quindi a relativamente basso valore aggiunto per il territorio, e spesso **"captive"**, e cioè non mobili, legati al solo mercato interno italiano o a un cliente chiave – e quindi a debole raggio d'azione/diffusione internazionale.

Le ragioni di questo debole interesse per l'Italia sono molteplici:

- un **mercato** poco dinamico in questi ultimi 25 anni,
- un mercato considerato come difficile di accesso, sia per ragioni di strutture di mercato (con una concorrenza interna spesso più forte che per esempio in Spagna), sia per l'eterogeneità del paese (e in particolare il gap tra Centro & Nord da un lato e Mezzogiorno dall'altro)
- un **quadro legale e fiscale** instabile e non particolarmente favorevole alle aziende – in particolare procedure di insediamento/ampiamento di attività produttive, regolamentazione del lavoro...
- dei **costi** elevati rispetto alla qualità dei fattori di produzione – lavoro, utilities, (terreni)...

Questa situazione è anche parzialmente dovuta all'assenza -a lungo- di una **politica** proattiva di **attrazione** di investimenti esteri per l'Italia.

Analisi per funzione/attività

La situazione globale debole dell'Italia si ritrova in un'assenza di **specializzazione funzionale**. Nessuna funzione/attività mostra una quota superiore al 6% a livello dell'Europa occidentale sul periodo 2014-19, una quota di molto inferiore al peso demografico ed economico dell'Italia.

Il **retail** è la prima tipologia di progetti destinati all'Italia, rappresentando il 26,6% dei progetti negli ultimi 6 anni, legata da una parte allo sviluppo della grande distribuzione estera (Aldi, Carrefour, H&M, Inditex...) e dall'altra al rafforzamento della presenza dei marchi di lusso (LVMH, Kering, Richemont...) nei luoghi chiave dell'attrattività turistica del paese.

Le attività di **vendita, marketing e supporto** e di **servizi alle imprese** rappresentano rispettivamente il 22% e il 16% dei progetti – con in entrambi i casi una forte concentrazione nella capitale economica del Paese, Milano (al 55%).

- Pur essendo spesso "impronte" leggere, questi progetti che sono spesso i **primi insediamenti nel paese** sono importanti perché costituiscono la prima esperienza diretta dell'Italia per molti gruppi
- È quindi importante, grazie a un lavoro di monitoraggio e di follow up, valutare le opportunità di ampliamento del loro volume e perimetro di attività, in un'ottica di **"co-localizzazione"**, e cioè di addizione di una nuova attività, a più alto valore aggiunto.

Un terzo dei progetti di Sales & Marketing negli ultimi 6 anni proviene da aziende del settore Software & servizi informatici, mostrando l'importanza e la dinamica della digitalizzazione dell'economia.

Seguono i settori Industrial Equipment con il 12,5% e Transportation & Warehousing con il 9%.

Il **manufacturing** già ridotto a una quota del 15% negli anni 2003-08 ha visto la sua quota scendere al 5% negli anni 2012-13 e il numero di progetti crollare da 30 nel 2007 a meno di 10 nel 2012 e nel 2013. Il 2014 ha segnato una ripresa notevole, con più di 15 progetti, e nel 2017 con 23 progetti si è ritrovato il livello del 2008. Dopo un leggero calo a 19 nel 2018, il numero di progetti è risalito a 26 nel 2019.

La maggioranza dei progetti industriali realizzati in Italia in questi ultimi 6 anni è stata composta da progetti di **ampiamento** o di **co-localizzazione**, ma il numero di **creazioni** (greenfield) è comunque in crescita negli ultimi tre anni (di circa 10 all'anno).

Tra i **greenfield**, una parte importante è composta da progetti **"captive"**, legati a un cliente chiave (come nei settori auto, chimica...).

Molti sono stati anche il risultato di **partnership/joint-ventures** con player già presenti in Italia (italiani o stranieri).

I progetti greenfield più **mobili** si ritrovano nei settori dei macchinari e attrezzature industriali, nell'agroalimentare e nel lusso (cuoio/pelletteria – 7 dai soli gruppi LVMH e Kering negli ultimi 6 anni). Se la Lombardia è prima anche per questa tipologia di attività, la sua quota è molto più bassa della sua quota media (al 25%), la Toscana (grazie ai progetti nella pelletteria) e l'Emilia-Romagna (nella metalmeccanica) seguono al 22% e al 13%.

L'Europa occidentale è di gran lunga la prima fonte di progetti greenfield in Italia con una quota superiore al 60%.

La **logistica** ha conosciuto una forte ripresa negli anni 2015-18 dopo il suo picco del 2008 a 22 progetti e il calo consecutivo all'inizio della precedente crisi.

Questa crescita è stata in gran parte legata a un protagonista chiave, Amazon, che ha portato in questi ultimi 6 anni 15 progetti, con una creazione di posti di lavoro annunciata superiore a 6 000 posti di lavoro. I grandi operatori del settore logistica non sono mancati: DHL – con 5, CEVA – con 3 progetti, Geodis, Fedex...

La ripartizione dei progetti di logistica mostra una forte concentrazione nel Nord e nel Centro del paese lungo le direttrici Torino-Milano-Venezia e Milano-Bologna-Firenze-Roma e una totale assenza del Sud e delle Isole. È tuttavia probabile che Amazon si svilupperà anche nel Sud, a cominciare dalla Campania.

L'attrattività dell'Italia in materia di **ricerca & sviluppo** è bassa, anche se in crescita, con un numero di progetti al suo punto più alto nel 2018 a 17.

La Lombardia rimane dominante (con una quota del 41%), seguita dal Lazio (12%) e dal Piemonte (11%, regione per la quale la R&S è l'attività sulla quale ha la quota più alta).

L'ICT è stato il primo settore con il 35% dei progetti di R&S (una quota inferiore alla media europea), di cui una quota relativamente elevata nelle telecomunicazioni (sistemi e attrezzature), seguito dai materiali (chimica, materie plastiche...) con il 16%. L'auto, storicamente importante è oggi secondaria, con solo 6 progetti negli 6 anni.

Gli Stati Uniti sono il primo paese fonte di progetti di R&S in Italia con il 38% (26). L'Europa è allo stesso livello come continente. La Cina con i suoi grandi gruppi industriali nelle telecomunicazioni – Huawei e ZTE – ne ha portati 8, ma non è da escludere una componente "politica" nella dimostrazione di interesse di questi grandi gruppi per l'Italia.

La ricerca pubblica italiana comincia ad aprirsi a collaborazioni con il settore privato – un elemento cruciale –, perché i grandi gruppi iniziano di solito il loro percorso di creazione di un nuovo centro di R&S con una **partnership** con un **centro di ricerca pubblico** – e alcune università, in particolare a Milano, in Piemonte o in Toscana, si sono già largamente adattate.

Il rafforzamento del credito di imposta per la ricerca scientifica è un'altra opportunità per attrarre l'attenzione sulle opportunità esistenti in questo campo in Italia.

L'Italia è pressoché assente del mercato degli IDE per le attività di **call centres** (B2C), **technical support centres** (assistenza tecnica ai clienti, B-to-B), e lo è stata totalmente per i **shared service centres** (servizi interni alle società multinazionali – amministrativi, finanziari, informatici...): nessun progetto di SSC è stato censito in questi ultimi 10 anni.

La regolamentazione del lavoro, la fiscalità e le competenze linguistiche hanno scoraggiato gli investimenti in queste attività in Italia.

L'Italia è stata a lungo ignorata per i progetti di **datacentres** – a causa dei costi -alti- dell'energia, del fondiario... (elementi chiave per questa attività) ma è riuscita a suscitare l'interesse di alcuni grandi player (AWS/Amazon, Swift/SuperNAP, IBM, CloudFare...) che aiuteranno a posizionare l'Italia sulla "mappa" di questo tipo di attività.

La loro localizzazione si è concentrata fino ad oggi soprattutto in Lombardia (a Milano e in periferia – capitale economica e maggiore cluster finanziario e tecnologico italiano), e in una misura più ridotta, nel Lazio (capitale amministrativa) e in Sicilia (crocevia di cavi intercontinentali).

L'Italia ha attratto un numero relativamente importante – una ventina negli ultimi 10 anni – di **centri di formazione aziendali**, per i quali le infrastrutture di trasporto (aeroporto, treno ad alta velocità in particolare) e, in una misura più ridotta, l'attrattiva turistica-culturale, sono dei criteri importanti – che hanno favorito Milano e la Lombardia.

La **generazione di elettricità**, eolica e solare, ha conosciuto una crescita notevole ma temporanea, passando da 3 progetti negli anni 2004-06 a più di 50 negli anni 2009-11, grazie ad agevolazioni importanti, nonché nel Sud del paese a condizioni naturali favorevoli al loro sviluppo...

La fine del regime di agevolazioni nel 2011 ha determinato un calo immediato del numero di progetti e nessun progetto estero è stato censito in questa attività dal 2014 fino ad ottobre 2018.

Con la ripresa di una politica a favore delle energie rinnovabili, 8 sono stati annunciati negli ultimi 15 mesi.

Le attività di **trattamento rifiuti e riciclaggio** sono state poco sviluppate in questi ultimi 10 anni, inizialmente per le difficoltà di mercato (legate alla crisi) e in modo più strutturale, per i vincoli nelle condizioni normative e pratiche di insediamento e di sviluppo di queste attività: autorizzazioni, organizzazione della raccolta dei rifiuti...

Solo 2 progetti esteri sono stati identificati dal 2009 al 2018, ma 3 sono stati censiti nel 2019.

Numero di progetti (IDE) e di posti di lavoro creati in Italia per attività/funzione (2014-19)

Business activity	Numero di progetti		
	2014-19	14-16 vs 11-13	17-19 vs 14-16
Sales, Marketing & Support, HQ	277	-7,2%	+16,4%
Business Services and Education	185	-14,8%	+68,1%
Teleservices	1	NA	NA
Research, Development & Design	69	+8,0%	+55,6%
Manufacturing	111	+53,6%	+58,1%
Logistics & Maintenance	86	+63,6%	+38,9%
Infrastructure & Utilities	30	-52,0%	+50,0%
Construction	45	-42,9%	+362,5%
Retail	290	+67,0%	-15,3%
Extraction	0	NA	NA
Total	1 094	+11,6%	+27,9%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

*: telecomunicazioni (reti mobili, data centres), generazione di elettricità, trattamento rifiuti...

Gli investimenti internazionali in Europa occidentale (2014-19) – per funzione/attività

Paese di destinazione	Sales, Marketing	Business Services	Retail	R&D	Tele-services	Manu-facturing	Logistics & Maint.	Totale
Regno Unito	23,2%	27,4%	24,7%	26,2%	38,8%	22,8%	23,2%	25,2%
Germania	30,3%	20,4%	15,4%	15,9%	8,9%	19,5%	17,6%	21,1%
Francia	12,8%	12,9%	13,7%	13,5%	8,9%	18,1%	13,0%	13,1%
Spagna	6,6%	7,2%	19,4%	11,4%	11,2%	10,9%	13,9%	10,9%
Paesi-Bassi	4,8%	5,2%	2,7%	4,7%	3,1%	3,6%	8,1%	5,1%
Irlanda	2,9%	5,0%	2,6%	7,1%	15,4%	4,0%	1,7%	4,0%
Belgio	2,5%	2,7%	3,1%	3,6%	0,6%	7,7%	8,5%	3,6%
Italia	2,5%	2,9%	5,0%	3,2%	0,3%	3,4%	3,6%	3,3%
Finlandia	3,9%	3,0%	1,5%	3,5%	3,1%	1,5%	1,2%	2,6%
Svizzera	2,1%	3,4%	2,1%	2,0%	0,6%	1,5%	0,9%	2,2%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Analisi per settore

La situazione globale debole dell'Italia si ritrova in un'assenza di **specializzazione settoriale** notevole. Nessun settore significativo mostra una quota di mercato superiore al 6% a livello dell'Europa occidentale sul periodo 2014-19 (una quota di molto inferiore al suo peso demografico ed economico).

- L'Italia presenta una quota superiore solo in due "micro-settori" con un numero molto limitato di progetti, nell'healthcare (servizi sanitari privati, con 15 progetti) e nella ceramica & vetro (con 7 progetti).

Al di là del tessile e dei prodotti di largo consumo – che insieme rappresentano il 29% dei progetti (ma per attività di retail al 82% per il 1° e al 66% per il 2°), gli altri settori più importanti in termini di numero di progetti sono come a livello europeo i settori dei "**servizi immateriali**" con:

- l'**ICT** (in particolare: software, servizi informatici, contenuti digitali...), con il 16% dei progetti – 177 sul periodo 2014-19,
- i **servizi professionali** (ingegneria, audit, consulenza – legale, management, risorse umane, marketing, comunicazione..., formazione...), con l'8% dei progetti – 83, e
- i **servizi finanziari** (retail banking – per la maggior parte, di banche legate ai paesi di forte immigrazione o "neo-banche" fintech europee –, corporate & investment banking, investment management...), con il 6% dei progetti – 64.

I **settori "industriali"** tradizionali mostrano una certa debolezza, anche quelli che simbolizzano il "*made in Italy*";

- l'**auto** non porta ormai più di 5 progetti all'anno (meno del 2,5% dei progetti negli ultimi 6 anni) e una maggioranza di ampliamenti; la crisi del settore a livello europeo si è ritrovata in modo accentuato in Italia con le incertezze legate al divenire della presenza in Italia del ex-costruttore nazionale dominante, FIAT, oggi FCA-PSA;
le condizioni di produzione in Italia nel settore (in primis, costo e regolamentazione del lavoro) sono generalmente considerate come non competitive, non solo rispetto all'Europa centrale e orientale, ma anche rispetto ad altri paesi dell'Europa occidentale – in particolare la Spagna; Torino, capitale italiana dell'auto, è riuscita tuttavia ad attrarre alcuni uffici di collegamento/ supporto tecnico di costruttori di paesi emergenti come Beijing Automotive Industry, Zhejiang Hozon New Energy Automobile (Hozon Auto), dopo Changan Automobile, Karsan...;
- l'**alimentare** ha portato meno di 3 progetti all'anno (escludendo il retail e le attività di vendita & marketing B2B), ciò che dimostra che anche in questo settore l'Italia non riesce a tradurre la sua posizione di mercato importante in Europa in opportunità di progetti di produzione (o di logistica) per servirlo per via della sua limitata attrattività produttiva;
i greenfield provengono dai segmenti più innovativi – tecnologici con gli ingredienti nutritivi (Kemin), di origini straniere, come il sushi (FCF/Eathappy) o di business model, con cucine centrali che servono punti di vendita sparsi nelle grandi città (Keatz)...
- l'**industria pesante** a forte dominante **metalmecanica** (macchinari/robotica in primis) rimane il primo settore industriale portatore di progetti esteri con il 6,6% dei progetti e più di 12 progetti all'anno negli ultimi tre anni, segnando una reale ripresa dopo 6 anni di declino;
l'interesse espresso dalle aziende estere porta prima di tutto sul mercato interno (con filiali commerciali e di manutenzione), ma in molti casi porta anche (spesso in un secondo tempo, con un'espansione) sullo sviluppo di attività a più alto valore aggiunto – come: ricerca & sviluppo e design, formazione tecnica, manufacturing...;
- le **scienze della vita** – che hanno rappresentato il 5% dei progetti – hanno visto un forte calo del 50% del numero di progetti con la precedente crisi, con una certa ripresa negli ultimi 6 anni; tuttavia i progetti di manufacturing e di R&S sono stati tutti ampliamenti di siti esistenti.

Il settore del **trasporto & stoccaggio**, con il 6% dei progetti, ha mostrato una certa dinamica, in particolare in termini di progetti di creazione (greenfield), grazie da un lato alla dinamica dell'e-commerce e dall'altro alle compagnie aeree "low cost".

Il settore dell'**immobiliare** ha conosciuto una forte crescita negli ultimi soprattutto con lo sviluppo dei nuovi concetti di "coworking spaces", con i leader del settore, Regus/Spaces, WeWork, Covivio/Wellio..., che si sono concentrati a più dei 2/3 a Milano e Roma.

Numero di progetti (IDE) in Italia per macrosettore* (2014-19)

Settore	Numero di progetti	2014-16 vs 2011-13	2017-19 vs 2014-16
ICT	177	+4,7%	+64,2%
Electronics	45	-20,0%	+25,0%
Business Services	83	-47,2%	+96,4%
Financial Services	64	-5,6%	-11,8%
Heavy Industry	72	+21,4%	+11,8%
Transport Industries	42	+38,5%	+33,3%
Chemicals, Plastics & Rubber	46	-12,5%	+19,0%
Energy	10	-100,0%	NA
Life Sciences	55	+116,7%	+11,5%
Food & Beverage	52	+216,7%	+73,7%
Transportation & Warehousing	66	+10,0%	+0,0%
Hotels, Leisure & Real Estate	71	-47,6%	+445,5%
Light Industry	311	+77,9%	-16,0%
Totale	1 094	+11,6%	+27,9%

Fonte: fDi Markets (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Gli investimenti internazionali in Europa occidentale (2014-2019) – per settore (esempi)

Paese di destinazione	Software & IT services	Financial Services	Automotive Components	Industrial Equipment	Pharma	Biotech	Food & Beverage	Total
Regno Unito	31,5%	30,4%	27,1%	20,1%	21,7%	25,2%	26,2%	25,2%
Germania	19,2%	14,7%	32,5%	34,3%	18,0%	14,0%	12,5%	21,1%
Francia	14,4%	9,6%	15,4%	12,7%	12,0%	9,1%	15,0%	13,1%
Spagna	7,1%	9,1%	8,5%	6,9%	9,8%	5,6%	14,6%	10,9%
Paesi-Bassi	5,9%	4,3%	2,4%	4,0%	3,8%	8,0%	4,4%	5,1%
Irlanda	6,3%	7,8%	0,8%	1,9%	7,2%	9,4%	4,0%	4,0%
Belgio	1,4%	1,7%	3,6%	4,2%	4,1%	10,1%	6,8%	3,6%
Italia	1,8%	3,6%	2,3%	3,3%	4,3%	2,1%	3,1%	3,3%
Finlandia	2,7%	2,5%	0,8%	3,3%	2,4%	1,7%	2,3%	2,6%
Svizzera	2,2%	5,1%	0,6%	1,6%	6,2%	7,0%	1,8%	2,2%

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

Analisi per origine/macroaree e paesi

L'**Europa occidentale** conta per più del 63% dei progetti destinati all'Italia, un peso molto più importante della media dell'Europa occidentale (il 53% in media).

- I principali paesi europei investitori sono stati: la **Francia** (con il 15% dei progetti – in forte ripresa dopo un crollo durante gli anni 2009-11), la **Germania** (all'11% – in ripresa dopo un forte calo negli anni 2011-13), il **Regno Unito** (con il 10,5%, relativamente stabile), la **Spagna** (con il 9%, una quota di molto superiore alla sua quota media in Europa, del 3,2%, ma in declino negli ultimi 3 anni).

Il **Nord-America** rappresenta invece il 22% dei progetti – contro un 26,5% in media in Europa occidentale.

Il **Giappone** è relativamente poco attivo in Italia e la crisi ha ulteriormente indebolito la dinamica di investimento – con 25 progetti negli ultimi 6 anni (il 2,3% dei progetti) – ma mantiene un alto profilo qualitativo. Il paese è in effetti 4° per i progetti di manufacturing e mostra in modo generale una grande fedeltà al territorio scelto una volta insediato.

La “**Triade**” rappresenta quindi più del 85% dei progetti (e dei posti di lavoro creati) in Italia.

Tra i nuovi paesi investitori, emerge solo la **Cina**, il paese emergente più dinamico e l’unico nel top 10, con 45 progetti censiti negli ultimi 6 anni – quindi davanti al Giappone, ma con progetti più piccoli e meno “strategici” (perché su attività a più basso valore aggiunto).

L’**India** e la **Corea del Sud**, i due paesi che seguono, contano meno di 10 progetti ciascuno sullo stesso periodo.

4. Analisi della posizione specifica delle Marche

Con 8 progetti censiti negli anni 2014-19 (e cioè lo 0,7% dei progetti destinati all'Italia), le Marche sono state una **regione di destinazione** modesta per gli **investimenti esteri** – in uno scenario italiano largamente dominato dalla Lombardia (che attrae circa il 45% dei progetti destinati all'Italia), e soprattutto da Milano e la sua periferia immediata (che concentrano insieme più del 75% dei progetti destinati alla regione).

Le Marche sono quindi state la **14° regione di destinazione** degli **investimenti internazionali** in Italia in termini di numero di progetti, una posizione inferiore al suo peso demografico (13°) e soprattutto economico (11°).

La limitata attrattività italiana si traduce infatti in una sovra-concentrazione nella capitale economica, vista soprattutto come la “porta d'ingresso” al mercato italiano, e molto meno come una regione di eccellenza a livello europeo/internazionale, che competerebbe quindi con altre regioni metropolitane europee su **progetti “mobili”**.

- Infatti, anche Milano e la Lombardia stentano ad attrarre attività non “captive” e/o ad alto valore aggiunto – come attività di R&S, di Headquarters..., anche se la situazione si è migliorata negli ultimi cinque anni, con il rafforzamento dell'attrattività italiana in generale.

Il numero limitato di progetti in regione rende quindi difficile trarre lezioni precise della loro analisi, ma alcuni elementi possono comunque essere evidenziati:

- il **contributo** dell'investimento internazionale **all'economia** marchigiana è stato fin adesso molto limitato, sia dal punto di vista quantitativo sia dal punto di vista qualitativo
- le Marche non presentano nessuna **specializzazione funzionale** notevole a livello italiano
- pochissimi progetti di **creazione** (“greenfield”) sono stati identificati in questi ultimi 15 anni, e in particolare, nessun greenfield **industriale** o di **ricerca & sviluppo**
- la 1° funzione in termini di numero di progetti greenfield è stata il **retail**; leader del comparto tali: Hennes & Mauritz (H&M), Leroy Merlin, Lidl, Ikea... hanno iniziato ad interessarsi alla regione nel quadro dei loro piani generali di espansione in Italia, aprendo negozi..., ma nessun “flagship store” (negozio di grande dimensione) o centro logistico
- la regione è quindi stata vista dagli investitori esteri prima di tutto come un **mercato** (e quindi, rispetto alla dimensione del suo mercato “interno”, non poteva che essere una destinazione modesta di investimento), e le sue caratteristiche specifiche – le sue **competenze**, i suoi **ecosistemisettoriali**, la sua **localizzazione**... – non sono state pienamente sfruttate

Progetti per attività/funzione – Marche

Attività/Funzione	2003-19	2017-20
Sales, Marketing & Support	3	1
Business Services	1	
Teleservizi		
Research & Development	1	
Manufacturing (tutti ampliamenti)	4	3
Logistics	2	1
Infrastructure & Utilities	1	
Construction		
Retail	6	5
Totale	18	10

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd, **OCO Global** e Regione Marche (2020) (elaborazione dati) – Progetti greenfield ed ampliamenti

- la regione non presenta nessuna **specializzazione settoriale** notevole a livello italiano
- in particolare, non esiste nessuna reale correlazione tra, da un lato, i settori di forza della regione (meccanica, elettronica, mobile, applicazioni per la casa, moda) e quelli della “specializzazione intelligente” regionale (domotica, mecatronica, manifattura sostenibile, salute e benessere), e dell’altro i settori nei quali l’investimento estero si è realizzato, in particolare nel suo componente greenfield
- se tre progetti di manufacturing sono stati realizzati nel settore degli **elettrodomestici** nella regione, sono tutti ampliamenti di siti esistenti acquistati
- anche nel caso di un’azienda radicata nel territorio come la Faber/Franke, il progetto di nuovo centro di innovazione lanciato nel 2017 è stato destinato a Milano (in partnership con PoliHub del Politecnico di Milano), e non alle Marche
- alcuni dei settori di punta della regione patiscono della bassa attrattività generale dell’Europa occidentale nei loro confronti, come quelli legati al **sistema casa** (mobile, domotica) e **moda** (nel quale solo il segmento dell’alta gamma/pelletteria resiste a livello europeo e italiano)
- all’opposto altri settori dinamici a livello europeo (e a livello italiano, anche se in un modo minore) sono totalmente assenti del panorama degli investimenti internazionali nella regione
- è il caso dell’**agroalimentare**, un settore nel quale i segmenti più dinamici in termini di IDE sono proprio quelli più **innovativi**, per la loro composizione – come i prodotti dietetici (**salute e benessere**), ma anche etnici..., per il loro modo di consumo – snacking, piatti pronti... – e non i segmenti tradizionali, per natura espressioni di un territorio, e quindi meno propensi ad essere oggetti di investimenti greenfield portati da aziende estere (ma piuttosto di acquisizioni);
- è anche il caso dell’**ICT & digitale**, primo settore di investimento a livello europeo (e italiano) e totalmente assente del panorama degli investimenti internazionali nella regione; se questa assenza può essere in parte spiegata dal fatto che le attività di vendita & marketing che rappresentano più del 60% dei progetti nel settore si concentrano nelle maggiori capitali economiche europee (e che quindi sarebbe difficile attrarre nella regione), rimangono un 12,5% di progetti di R&S, e (almeno in parte) e un 12% di attività di servizi che hanno loro una localizzazione potenzialmente più diversificata e quindi

Progetti per settore – Marche

Settore	2003-20	2017-2020
ICT		
Electronics (di cui: elettrodomestici)	4	3
Business Services	1	
Financial Services		
Heavy Industry		
Transport Industries	2	
Chemicals, Plastics & Rubber		
Energy	1	
Life Sciences	1	1
Food & Beverage	1	1
Transportation & Warehousing	1	
Hotels, Leisure & Real Estate		
Light Industry (di cui: Retail)	7	5
Totale	18	10

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd, **OCO Global e** Regione Marche (elaborazione dati 2020) – Progetti greenfield ed ampliamenti

- la regione non presenta nessuna **specificità** in termini di **paesi fonti di investimenti** notevole a livello italiano
- l’Europa occidentale è stata la fonte di più del 60% dei progetti e gli Stati Uniti sono stati con la Germania il primo paese di origine degli investimenti

Progetti per paese di origine

Paesi di origine	2003-19	2017-20
Stati Uniti	4	3
Germania	4	2
Francia	2	1
Paesi Bassi	2	
Svezia	2	2
Svizzera	1	1
Turchia	1	1
Cina	2	
Totale	18	10

Fonte: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd, **OCO Global** e Regione Marche (elaborazione dati 2020)– Progetti greenfield ed ampliamenti

Le spiegazioni a questa situazione si ritroveranno in parte nell'analisi dell'offerta (parte 2 del lavoro) e derivano da:

- un **mercato "interno"** limitato – salvo, potenzialmente, in alcuni settori dove la regione mostra una specializzazione notevole a livello almeno italiano;
- una **posizione geografica** decentrata nel contesto italiano rispetto agli assi principali Torino-Milano-Venezia e Milano-Bologna-Firenze-Roma,
- **connessioni** in materia di **trasporto** (aeree, ferroviarie) che non permettendo un'accessibilità agevole a mercati più ampi e/o alle sedi centrali delle aziende estere
- **specializzazioni settoriali** non tutte allineate alla dinamica specifica degli investimenti internazionali...

Altre spiegazioni possono sicuramente essere trovate anche nell'**assenza** di una **politica** nazionale e regionale **proattiva** di **attrazione investimenti**, che non ha permesso di valorizzare le risorse del territorio presso investitori potenziali...

Tuttavia, si registrano alcuni **recenti segnali positivi** e in particolare il fatto che, malgrado la crisi sanitaria ed economica in corso, il **2020** si profila come un anno con risultati molto positivi, con 5 progetti già censiti nei primi 10 mesi dell'anno, e tra questi, progetti portati da leader mondiali:

- **Amazon** ha così recentemente annunciato un primo progetto di **centro logistico** di grande dimensione (con la creazione di 900 posti di lavoro), ciò che darà una forte credibilità alla regione in questo campo nel quale nessun altro progetto significativo era stato censito prima
- **Pfizer** ha annunciato un ampliamento del suo stabilimento industriale marchigiano con un investimento di EUR 6 milioni e la creazione di 50 nuovi posti di lavoro

Un elemento importante da prendere in considerazione è il fatto che **acquisizioni** importanti sono state realizzate nella regione da parte di investitori esteri, che hanno interessato alcuni **nomi/marchi emblematici dell'industria regionale**:

- Indesit – dall'americano Whirlpool
- Poltrona Frau – dall'americano Haworth
- Ferretti Group – dal cinese Weichai
- Benelli Moto – dal cinese Zhejiang Qianjiang Motorcycle

Anche piccole e medie imprese sono state rilevate da investitori esteri:

- molte nel settore **fashion/moda**, uno dei settori di punta dell'economia regionale: DonDup – dal francese LVMH; Jeckerson – dal fondo britannico Stirling Square Capital (che conta un fondatore italiano); Conceria del Chienti – in partnership con il cinese Jihua Overseas Investment Co; Nazareno Gabrielli Diaries – in JV con un gruppo libanese; Bikkemberg; - dal cinese Modern Avenue Group...

- altre acquisizioni notevoli includono: Nuova Manaro (adesso NM Technology) – dal turco Yol-Bak; Berloni Group – dal taiwanese HCG (oggi fallita)...

Queste acquisizioni hanno in molti casi riguardato aziende in difficoltà – in settori in crisi o di aziende con problemi di trasmissione generazionale.

5. Analisi dell'impatto della crisi sanitaria ed economica del 2020 per gli investimenti internazionali in Europa occidentale

Lo scenario globale (al 1° novembre 2020)

L'anno 2020 è segnato da un evento straordinario, quello della diffusione su scala mondiale, in poche settimane, di un nuovo virus (**Covid-19**).

La crisi in atto è quindi prima di tutto una **crisi sanitaria**, ma la lotta contro la propagazione del virus impone alle popolazioni, in assenza di vaccini o medicinali, di utilizzare la **distanziamento fisica** per contrastarla.

Questa "distanziamento sociale" ha un forte impatto sulla vita personale e professionale di ciascuno, e quindi sui trasporti, sul lavoro e sul modo di lavorare, sulla frequentazione di spazi pubblici, sociali professionali (fiere, conferenze) e privati (ristoranti, sport, cultura, divertimento...)

La **crisi sanitaria** è così diventata anche **economica**:

- ha imposto il **fermo** (almeno temporaneo) di molte **attività**: trasporto (in particolare a lunga percorrenza – aereo, ferroviario, crociere...), turismo, retail non alimentare... e provocato la **disorganizzazione** di quasi tutte, in particolare a seguito di misure di salute pubblica che hanno incluso la restrizione drastica delle interazioni social (**lockdown**)
- si sono verificate **interruzioni** in alcune **catene di approvvigionamento** industriali – in particolare nei settori medicale (farmaceutico, attrezzature medicali...), auto (componentistica), elettronica...

La conseguenza immediata è stata l'aumento della **disoccupazione** (in una misura più o meno importante a seconda dei paesi, e della loro regolamentazione relativa ai licenziamenti) e l'inizio di una **recessione**, particolarmente sentita laddove il lockdown è stato severo.

I **governi** hanno quasi tutti reagito cercando di contrastare la crisi economica con ingenti **finanziamenti** pubblici (prestiti agevolati, garanzie, sovvenzioni a fondo perduto...) e **misure fiscali** (alleggerimento, temporaneo o permanente, di alcune imposte, flessibilità nei termini di pagamento...) a sostegno delle aziende.

Piani di rilancio sono stati anche presentati, **globali** e **settoriali** – per sostenere settori in crisi (come il turismo, i servizi ricreativi, l'aeronautica, l'auto...) o per favorire l'emergenza di nuovi (in particolare in Europa, in supporto alla transizione ecologica). Un piano europeo dovrebbe completare i vari piani nazionali.

Infine, alcuni governi hanno mostrato una certa inclinazione al **protezionismo**, con per esempio delle pressioni esercitate sulle imprese agevolate a «(ri)localizzare» attività nel loro territorio, ma con un effetto fin adesso limitato.

In tutti i casi, l'effetto sull'aumento del **debito pubblico** sarà estremamente elevato...

La situazione mondiale, europea e italiana (al 5 novembre 2020)

Secondo le previsioni del *Fondo Monetario Internazionale* (World Economic Outlook) pubblicate il 13 ottobre scorso, il Prodotto Interno Lordo (**PIL**) **mondiale** dovrebbe subire una contrazione del 4,4% nel 2020, con una ripresa «incerta e diseguale», esposta a ricadute. Nel 2021, il rimbalzo atteso è del 5,2%. Rispetto al 2019, nel 2021 il PIL mondiale aumenterà solo dello 0,6%.

Per l'**Eurozona** nel suo complesso, il crollo atteso per quest'anno dovrebbe essere dell'8,3%, e il rimbalzo l'anno prossimo del 5,2%.

Secondo le previsioni della *Commissione Europea*, nella zona euro, la recessione dovrebbe essere del 7,8% nel 2020 e la ripresa nel 2021 dovrebbe tradursi in una crescita del 4,2%, e nel 2022 del 3%.

Per l'Italia, l'FMI prevede una contrazione del 10,6% (solo dietro alla Spagna nell'Eurozona, per la quale è atteso un crollo del 12,8%) e un rimbalzo del 5,2% nel 2021. Il deficit pubblico italiano è previsto al 13% e il debito a quasi il 162% nel 2020.

- La Germania dovrebbe subire una contrazione del 6% quest'anno e la Francia un calo del 9,8%.

La CE prevede per l'Italia una recessione quest'anno del 9,9% e una ripresa l'anno prossimo del 4,1% e nel 2022 del 2,8%.

- La Germania dovrebbe subire una contrazione del 5,6% quest'anno con una ripresa del 3,5% nel 2021 e la Francia un calo del 9,4% seguito da una ripresa del 5,8%.

Focus sull'industria italiana (ottobre 2020)

Le stime di *Intesa Sanpaolo* e *Prometeia* pubblicate fine ottobre prevedono un calo medio del fatturato dell'**industria italiana** del 14,3% in media d'anno.

- In questo contesto, il settore **farmaceutico** sarà l'unico settore industriale in crescita nel 2020, del 4%, grazie all'export che permette di compensare un mercato domestico in leggero ripiegamento (nel quale l'aumento di domanda dei trattamenti legati al Covid è controbilanciato dal calo delle altre terapie).
- L'altro grande settore relativamente resiliente è l'**alimentare**, con un fatturato globale in calo del -2,8%, con da un lato un aumento dell'export e dei consumi domestici, e dall'altro un forte calo del canale della ristorazione professionale (HoReCa, Hotels, Restaurants and Catering).
- Seguono con un calo del giro d'affari attorno al 7% i prodotti di **largo consumo** (con da un lato una forte domanda di prodotti per l'igiene e dall'altro un forte calo di quelli cosmetici) e gli **elettrodomestici** (che stanno beneficiando di un recupero dell'export e di una domanda interna sostenuta dalla riqualificazione abitativa, in un contesto in cui l'ambiente domestico viene maggiormente vissuto e utilizzato anche per esigenze lavorative, una tendenza che si ritrova nel settore del **mobile**, anche se in una misura più limitata e con un certo ritardo, dopo il crollo avvenuto durante il lockdown)
- Altri settori che hanno sofferto nel primo semestre dovrebbero ritrovare una certa dinamica, come i **materiali da costruzione**, che dovrebbero beneficiare del rilancio dell'edilizia e in particolare delle riqualificazioni residenziali per cui sono stati rafforzati incentivi, i **prodotti in plastica e carta** che vedono il loro uso crescere di nuovo nel contesto sanitario attuale e gli **intermedi chimici** grazie alla domanda di chimica per prodotti igienizzanti all'export.
- I settori più colpiti e con prospettive di ripresa più limitata, almeno nel breve termine, sono la **metallurgia** e i **prodotti in metallo**, che da un lato dovrebbero ripartire con la costruzione ma che dall'altro soffrono delle difficoltà dei loro altri grandi settori di sbocco, la **meccanica**, che non può contare né sulla domanda estera, né sugli investimenti delle aziende italiane, entrambi in calo, e l'**auto** che avrà difficoltà a compensare il crollo delle vendite durante il lockdown malgrado gli incentivi; lo stesso discorso vale per l'**aeronautica**, che subisce le ripercussioni della caduta del traffico aereo sulle compagnie aeree e che sconvolgono le previsioni precedenti di fortissima crescita del settore
- Infine, la **moda** è stata fortemente impattata dalla chiusura dei negozi e dai cambiamenti di abitudini/modi di vita legati al lockdown

Le prospettive post-Covid19

La **congiuntura economica, mondiale, europea e italiana**, essendo fortemente negativa nel 2020, avrà un impatto fortemente negativo sugli **investimenti internazionali** nel 2020, ma con delle prospettive più favorevoli per il 2021 dovrebbe permettere una loro forte ripresa già dall'anno prossimo – se le condizioni sanitarie lo permettono.

Nella situazione presente, è possibile fare una serie di previsioni a livello settoriale.

Dei settori che rimarranno in difficoltà

Le condizioni sanitarie (in assenza di farmaci/vaccini) rendono poco probabile una ripresa nei settori seguenti almeno nei prossimi nove mesi:

- **trasporto aereo** – in particolare in Europa
- **turismo** – alberghi, ristoranti, servizi ricreativi
- **retail non alimentare** – in particolare abbigliamento
- **settori industriali connessi** ai settori citati sopra – di cui: produzione di mezzi di trasporto – aeronautica, auto..., moda – tessile, abbigliamento, cosmetica...

Tendenze nuove o di lungo termine e opportunità

La crisi sanitaria ed economica ha evidenziato alcune criticità nell'organizzazione di alcuni settori:

- le tensioni apparse in molte **catene di approvvigionamento** – nei settori medicale, chimico, auto, elettronico... – hanno alimentato una riflessione su una migliore presa in considerazione dei rischi connessi alla frammentazione e alla dispersione geografica delle catene del valore e alcuni governi europei vorrebbero spingere a “rilocalizzazioni” di parti di esse verso il continente
 - o il ridisegno dell'organizzazione di flussi di approvvigionamento dovrebbe rafforzare l'importanza della funzione **logistica** in Europa
 - o le pressioni al rimpatrio di attività industriali in Europa occidentale dovrebbero riguardare in primo luogo attività di produzione nelle **scienze della vita** – nel **farmaceutico** e nel **biomedicale** (dispositivi medici, apparecchiature medicali...), e potenzialmente a monte nella **chimica**;
 - o seguendo l'esempio nordamericano, un ragionamento simile potrebbe essere sviluppato per la **microelettronica**;
 - o in ogni caso, un'eventuale “reindustrializzazione” in Europa occidentale, e quindi in Italia, non si potrà realizzare senza una maggiore **automazione** in una prospettiva **Industria 4.0**
- la crisi sanitaria ha messo in luce in molti paesi europei – di cui l'Italia – la necessità di investimenti nella **sanità**
 - o molti governi hanno annunciato importanti investimenti pubblici nella sanità che di nuovo dovrebbero favorire i settori del **biomedicale** (apparecchiature, dispositivi..., includendo anche l'ibridazione con l'ICT dell'**e-health**) e del **farmaceutico** (biofarmaceutico)

Infine, la crisi ha anche consolidato o accelerato **tendenze di lungo termine** nell'**economia**, che erano quindi all'opera prima del suo inizio:

- la **digitalizzazione** – diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione – si è considerevolmente accelerata ed estesa in molti campi: lavoro, educazione & formazione, commercio, salute, cultura & divertimento...
 - o i settori che dovrebbero beneficiare sono: prima di tutto l'**ICT** – con: sviluppatori di **software** al servizio dell'organizzazione e gestione delle imprese – software gestionali generali/ERP, CRM, BI..., soluzioni per il lavoro a distanza, cybersecurity, intelligenza artificiale... –, sviluppatori di soluzioni specifiche a certi settori e attività, come la logistica, la produzione industriale, la finanza..., produttori di contenuti digitali, e **servizi informatici** per la loro implementazione
 - o la digitalizzazione potrebbe anche favorire delle **organizzazioni** (interne) **aziendali** basate su una **distinzione** più netta tra le attività che devono essere per forza localizzate laddove si concentrano clienti e partner (hubs & clusters) – per garantire una relazione/un servizio di prossimità (**front-office**) –, e quelle che, al contrario, potrebbero essere sviluppate “a distanza” (**back- & middle-offices**), in localizzazioni in grado di offrire condizioni di accessibilità ai front-office, bacino di reclutamento e costi più bassi
 - o infine si traduce anche dalla crescita di nuovi “settori” come l'**e-commerce**, le **Fintech**, l'**Industria 4.0** (versante software ed elettronico/IoT)...

- numerosi governi, in particolare in Europa, intendono favorire, nel contesto di crisi attuale, una ripresa che prenda in considerazione la necessità di un maggiore rispetto dell'ambiente e così assicurare una **“transizione verde”**, attraverso: la generazione di energia a partire da fonti rinnovabili, un incremento dell'efficienza energetica – nell'industria, nell'edilizia... –, un miglioramento del trattamento dei rifiuti e lo sviluppo del riciclaggio, in una prospettiva di economia circolare...
 - o i settori che dovrebbero beneficiare sono quelli delle **tecnologie per l'ambiente** – per la **generazione di energia rinnovabile**, lo **stoccaggio** dell'energia, la **mobilità** elettrica (auto, camion, aerei...), l'**edilizia** sostenibile (materiali, metodi di costruzione, isolamento termico...), la **chimica** vegetale, il **trattamento rifiuti** e **riciclaggio**...
 - o una tecnologia dovrebbe conoscere una forte accelerazione nel suo sviluppo in Europa: l'**idrogeno**, sostenuto in particolare da Germania e Francia, con piani di rispettivamente 9 e 7 miliardi EUR

L'impatto sull'organizzazione pratica e sulla geografia del lavoro

La **distanziamento fisica** (o “sociale”) necessaria per frenare la diffusione del Covid19 in assenza di medicinali o vaccini ha un forte impatto sull'organizzazione pratica del lavoro nelle aziende (e nelle amministrazioni).

Ha rimesso in discussione nelle attività di **servizi immateriali** (almeno temporaneamente) il modello di **organizzazione fisica** incentrato sugli **uffici** a favore del “telelavoro” (lavoro a distanza o come viene anche chiamato in Italia: “smart working”).

Incontra anche **aspirazioni individuali** ad una migliore **qualità della vita** particolarmente forti nelle **grandi metropoli**, dove si aggiungono **preoccupazioni per la salute** legate alla loro elevata densità generale di popolazione, all'uso dei trasporti pubblici, ecc., che spingono a riflessioni su una rilocalizzazione verso destinazioni che sembrano più sicure dal punto di vista sanitario – e che in alcuni casi possono essere le regioni di origine (con il fenomeno italiano del “South working”) – di chi svolge attività di servizi immateriali.

Diversi **modelli** possono emergere se questa disorganizzazione dovesse tradursi nella ricerca di una nuova organizzazione del lavoro:

- la **fine degli "uffici"** come modello stabile di organizzazione fisica del lavoro a profitto di un modello generalizzato permanente di telelavoro (ipotesi limitata a priori ad aziende piccole/start-ups con attività interamente immateriali – nell'ICT, nei servizi alle imprese, nei call centres...)
- l'organizzazione di **sedes decentralizzate, disperse sul territorio**, controllate dall'azienda (grande o media) o mutualizzate con altre aziende e lavoratori indipendenti, in “centri di telelavoro”/ incubatori... (ipotesi praticabile per alcune imprese per le attività immateriali svolte al loro interno)
- una separazione netta (permessa come menzionato sopra dalla digitalizzazione) tra le attività di **“front-office”** (“executive headquarters”), che rimarranno nelle grandi metropoli, e di **“back- e middle-office”**, e una delocalizzazione di queste ultime al di fuori delle grandi metropoli (“hub”), in città che uniscono condizioni di lavoro – e di vita – soddisfacenti, costi contenuti e (sempre) accessibilità alle grandi metropoli... (sull'esempio di molti gruppi dei servizi finanziari negli Stati Uniti o nel Regno Unito)...

Una regione come le Marche potrebbe beneficiare di questo movimento se confermato.

6. Definizione dei “segmenti” prioritari potenziali

Attrattività “misurata” (vs. attrattività “potenziale”)

L’analisi degli investimenti passati – e quindi dell’**attrattività misurata** – mostra che, in assenza di una **politica proattiva** di attrazione di investimenti – come è stato il caso fino adesso in Italia e nella regione –, il **numero** e il **valore aggiunto** dei progetti esteri per il territorio sono globalmente bassi, come la creazione di posti di lavoro che ne deriva, e che numerose **opportunità** offerte dal **sistema produttivo italiano e regionale** non sono quindi sfruttate al meglio (attrattività **potenziale**), avendo con effetto anche di limitarne il proprio sviluppo.

Quadro generale

Nel contesto attuale, l’investimento internazionale destinato all’Italia sembra destinato a rimanere modesto, anche se in crescita (una volta la crisi sanitaria superata), e orientato a servire prima di tutto il *mercato* italiano con filiali dedicate ad attività di **vendita, marketing** e prestazioni di **servizi**, e in una misura più ridotta con attività di **logistica**.

In un contesto di incertezza, gli investimenti in attività “**immateriali**” (servizi) continueranno ad essere quelli più numerosi, e si ritroveranno nei settori più dinamici e laddove la concorrenza italiana è meno forte e strutturata.

I settori dei servizi alle imprese, dell’ICT – software, servizi informatici, contenuti digitali o di altri settori innovati emergenti ibridi come le fintech o e-health..., continueranno quindi ad essere quelli che porteranno il flusso più importante di progetti in Italia, con impronte iniziali leggere, di filiali di **vendite, marketing, servizi e supporto tecnico**.

L’attrazione di centri di **ricerca e sviluppo** richiederà un approccio mirato e sul lungo periodo, basato su una mappatura delle competenze esistenti nella regione, e in particolare di quelle che nella ricerca pubblica sono pronte a collaborazioni con aziende esterne al territorio.

Le opportunità di **investimenti materiali** dovrebbero quindi essere soprattutto forti nel campo della **logistica** – in particolare nell’alimentare e nei beni di consumo, includendo in questo campo l’e-commerce –, o dei **data centres** – soprattutto da operatori specializzati o da aziende di servizi informatici.

Rari dovrebbero invece essere i progetti greenfield di **produzione industriale** – salvo:

- nei settori sensibili ai costi, tempi e rischi logistici, come l’alimentare e in alcuni sottosettori dei prodotti di largo consumo – come la carta ad uso domestico...,
- nelle filiere produttive forti della regione – laddove esistono cluster e competenze di livello internazionale e leader in grado di strutturare una supply chain sul territorio – e delle regioni confinanti (beneficiando di effetti di spillover geografici) ed
- eventualmente nei settori emergenti richiedenti investimenti materiali – come le batterie per veicoli elettrici, impianti e componenti per la produzione di idrogeno...

Segmenti target prioritari

In questo quadro, una prima **valutazione** dei **segmenti** target potenziali, seguendo una analisi per funzione, settore e geografia, è presentata qui sotto

Questa prima valutazione è basata su diversi **criteri**:

- volume della domanda internazionale:
 - o numero di progetti (pre-Covid)
- crescita della domanda investimenti:
 - o dinamica in termini di numero di progetti (pre-Covid)

- impatto possibile dei progetti sul territorio
 - o impatto in termini di occupazione – numero di posti di lavoro creati (pre-Covid) e dinamica in termini di numero di posti di lavoro creati (pre-Covid)
 - o impatto in termini di valore aggiunto al territorio – qualifica del personale, innovazione...
- prospettive di evoluzione dei segmenti studiati nel breve-medio termine nel contesto della crisi sanitaria ed economica
- posizione dell'Italia nel mercato degli investimenti internazionali
 - o numero di progetti attratti, numero di posti di lavoro creati, quota di mercato dell'Italia in Europa occidentale negli ultimi anni
- posizione della regione nel mercato degli investimenti internazionali
 - o numero di progetti attratti, numero di posti di lavoro creati, quota di mercato delle Marche in Italia negli ultimi anni

La valutazione è stata condotta seguendo **tre “assi”** – ed è descritta nelle due pagine successive:

- il tipo di **attività/funzioni aziendali** relativo ai progetti di investimento potenziali
- il **settore** nel quale si sviluppano questi progetti
- l'**area di origine** delle aziende investitrici potenziali

I **colori** scelti per rappresentare il potenziale di opportunità

- **verde**: situazione positiva, portatrice di opportunità
- **arancione**: situazione intermedia, con “ombre e luci”
- **rossa**: situazione negativa, di difficoltà almeno nel breve termine

Di questa valutazione, una prima **proposta di targeting basata sull'analisi della domanda** può essere sintetizzata nella tabella seguente:

Attività/funzioni	1. Produzione industriale; Logistica 2. Ricerca, sviluppo & design 3. Servizi alle imprese; (Vendita, Marketing & Supporto)
Settori	1. Agroalimentare; Scienze della Vita 2. ICT & Digital; Servizi professionali [Ingegneria], Transport & Logistics 3. Moda/Lusso (pelletteria)
Geografia	1. Europa occidentale – Francia, Germania, Regno Unito 2. Nord America – Stati Uniti 3. Asia – Cina, Giappone + <i>Resto dell'Italia?</i>

Una **matrice** basata sui tre primi assi – **attività/funzione, settore e area di origina** –, estesa alle indicazioni sui **mercati target** (Italia, Sud-Europa, Europa, mondo...) dei progetti mirati e sulle **modalità di investimento** (creazione/greenfield vs. acquisizione) è presentata alla pagina 45.

Analisi per funzione

	Volume progetti	Dinamica progetti	Volume posti di lavoro	Dinamica posti di lavoro	Valore aggiunto progetti	Impatto crisi Covid19	Posizione Italia	Posizione Marche
Sales, Marketing								
Business Services								
Teleservices – CSC, SSC								
Research, Development								
Manufacturing	Green-field							Ampiamenti
Logistics & Maintenance								Amazon 2020
Utilities – Datacentres								
Infrastructure – Electricity								
Construction					Tourism vs RealEst			
Retail								

Analisi per settore

ICT								
Electronics								Elettrodomestici
Business Services								
Financial Services		Brexit						
Heavy Industry				Ind.Eqt vs Metals				
Automotive & Aerospace						Auto vs Aero		
Boatbuilding & Shipbuilding								
Chemicals, Plastics, Rubber								
Energy								
Life Sciences								
Food & Beverage					Mnfg vs Retail			
Transportation/ Warehousing								
Hotels, Leisure & Real Estate								
Light Industry					Mnfg vs Retail	Retail		

Analisi per macroarea di origine

	Volume progetti	Dinamica progetti	Volume posti di lavoro	Dinamica posti di lavoro	Valore aggiunto progetti	Impatto crisi Covid19	Posizione Italia	Posizione Marche
Europa occidentale								
Nord-America								
Asia-Pacifico								
Europa centrale & orientale								
Medio Oriente								
America Latina & Car.								
Africa								

Valutazioni: (2020)

Matrice di targeting strategico per le Marche

Macro-settore	Sottosettore	Attività/Funzione	Area/paese di origine	Mercato mirato	Modalità
Food	Alimentare innovativo	Produzione, (Sales & Marketing)	Europa, (Nord-America)	Italia	GRF
	Alimentare generale	Logistica, Produzione	Europa, Nord-America	Italia, Sud-Europa	GRF, (ACQ)
Life Sciences	Dispositivi medici, Robotica medica	Produzione, (R&D), (Sales & Support)	Europa, Nord-America, Giappone	Europa (Sud)	GRF
	Farmaceutico	Produzione, (R&D), (Sales & Marketing)	Europa, Nord-America, Asia	Europa -Sud)	GRF
Transport & Logistics	Transport/Logistics, e-commerce	Logistica	Europa, Nord-America, Cina	Italia; Sud Europa	GRF
Textiles & Consumer Products	Lusso/Pelleteria	Manufacturing	Europa – Francia	Mondo	GRF
	Prodotti di largo consumo	Logistica, (Sales & Marketing)	Europa, Nord-America	Italia	GRF
ICT	Servizi informatici, Software aziendali	Supporto tecnico; Centro competenza, (Sviluppo Software), (Sales & Marketing)	Nord-America, Europa	Italia, (Sud Europa)	GRF, (ACQ)
	Telecomunicazioni	Data centres	Nord-America, Europa	Italia, Sud-Europa	GRF
Business Services	Ingegneria	Centro di competenza	Europa, (Nord-America)	Italia; (Sud Europa)	GRF
	Servizi amministrativi e commerciali	Back-office, Contact centre	Europa, Nord-America	Italia	GRF

NB1: tra parentesi, attività, aree di origine e mercati target secondari

NB2: GRF – Greenfield, ACQ – Acquisizione

Allegati:

1. Investimenti esteri nelle Marche

Anno	Azienda	Paese	Provincia	Settore	Attività	Capex	Jobs
2020	Amazon	United States	Ancona	Consumer products	Logistics		900
2020	Pfizer	United States	Ascoli Piceno	Pharma	Manufacturing	6	50
2020	KiK	Germany	Fermo	Textile	Retail	-	-
2020	Lidl	Germany	Ancona	Food & Beverage	Retail	-	6
2020	Beko	Turkey	Fermo	Consumer Electronics	Sales, Marketing & Support	-	-
2019	Leroy Merlin	France	Ancona	Consumer Products	Retail	-	100
2017	Whirlpool	United States	Ancona	Consumer Electronics	Manufacturing	220	-
2017	Franke	Switzerland	Macerata	Consumer Electronics	Manufacturing	-	20
2017	H&M	Sweden	Pesaro e Urbino	Textile	Retail	-	-
2017	H&M	Sweden	Ancona	Textile	Retail	-	-
2016	Ferretti	China	Ancona	Boatbuilding	Manufacturing	32	-
2016	JH Conceria del Chienti	China	Macerata	Textile	Research & Development	-	-
2014	Caterpillar	United States	Ancona	Industrial Equipment	Manufacturing	10	20
2014	Grammer Industries	Germany	Ancona	Automotive Components	Sales, Marketing & Support	-	-
2010	TNT Express	Netherlands	Macerata	Transport & Warehousing	Transportation	-	-

2. Nomenclatura macro-settoriale

- ICT = Software & IT Services (inclusando: Digital media); Communications
- Electronics = Consumer Electronics; Business Machines & Equipment; Semiconductors; Electronic Components
- Business Services
- Financial Services
- Heavy Industry = Metals; Minerals; Engines; Industrial Machinery, Equipment & Tools
- Chemicals, Plastics & Rubber
- Transport Industries = Automotive (OEM; Components); Aerospace; Non-Automotive OEM (Bicycles, Boatbuilding, Rail...); Space & Defence
- Light Industry = Consumer Products; Textile; Building & Construction Materials; Ceramic & Glass; Wood; Paper, Printing & Packaging...
- Energy = Alternative Energy; Coal, Oil & Gas
- Life Sciences = Pharmaceuticals; Biotechnology; Medical Devices; Healthcare
- Food & Beverages
- Transportation & Warehousing
- Hotels, Leisure & Real Estate