



Dipartimento
di Impresa e Management

Cattedra in Management delle Imprese Internazionali

Il Nazionalismo Economico e gli Investimenti Diretti Esteri

Prof. Antonio Majocchi

RELATORE

Prof.ssa Claudia Pongelli

CORRELATORE

Gianluca Ceccarelli Matr. 733681

CANDIDATO

Anno Accademico 2021/2022

Sommario

INDICE TABELLE E FIGURE	3
INTRODUZIONE.....	5
CAPITOLO PRIMO: IL NAZIONALISMO POLITICO ED ECONOMICO	7
1.1 IL NAZIONALISMO: NASCITA, PRINCIPI GENERALI E TIPOLOGIE.	7
1.2 IL NAZIONALISMO ECONOMICO: SVILUPPO ED EVOLUZIONE.....	10
1.3 IL NAZIONALISMO ECONOMICO: LE INFLUENZE DELLA GLOBALIZZAZIONE E DEI CAMBIAMENTI TECNOLOGICI	14
1.4 LA PANDEMIA GLOBALE: L'IMPATTO SUL NAZIONALISMO ECONOMICO	17
CAPITOLO SECONDO: GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE)	23
2.1 DEFINIZIONI.....	23
2.2 L'EVOLUZIONE DEGLI IDE DAL 1990 AL 2020 E LA DISTRIBUZIONE REGIONALE	26
2.3 LA PANDEMIA GLOBALE: L'IMPATTO DEL COVID-19 SUGLI IDE	29
2.4 LE TEORIE DEGLI IDE	33
2.5 I FATTORI DI ATTRAZIONE DEGLI IDE	35
CAPITOLO TERZO: LA RELAZIONE TRA GLI IDE E IL NAZIONALISMO ECONOMICO: ANALISI DELL'ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI CON LE ELEZIONI POLITICHE NAZIONALI.....	41
3.1 IDE E NAZIONALISMO ECONOMICO NEGLI STATI UNITI	41
3.2 IDE E NAZIONALISMO ECONOMICO NEL REGNO UNITO	45
3.3 IDE E NAZIONALISMO ECONOMICO IN UNGHERIA.....	52
3.4 IDE E NAZIONALISMO ECONOMICO IN POLONIA	60
3.5 IL CASO COSTITUZIONALE DELLE FILIPPINE	68
CONCLUSIONI.....	79
RIASSUNTO.....	83
BIBLIOGRAFIA.....	98
SITOGRAFIA.....	102

Indice Tabelle e Figure

TABELLA 1 TREND OF FDI INFLOWS	28
TABELLA 2 TREND OF FDI INFLOWS %	29
TABELLA 3 CONFRONTO FLUSSI DI IDE IN ENTRATA CON I CAMBI DI PRESIDENTE DEGLI STATI UNITI	44
TABELLA 4 CONFRONTO FLUSSI DI IDE IN ENTRATA CON I CAMBI DI GOVERNO DEL REGNO UNITO.....	52
TABELLA 5 CONFRONTO FLUSSI DI IDE IN ENTRATA CON I CAMBI DI GOVERNO DELL'UNGHERIA	54
TABELLA 6 IDE IN ENTRATA COME PERCENTUALE DEL PIL	62
TABELLA 7 CONFRONTO FLUSSI DI IDE IN ENTRATA CON I CAMBI DI GOVERNO DELLA POLONIA	63
TABELLA 8 CONFRONTO FLUSSI DI IDE IN ENTRATA CON I CAMBI DI PRESIDENTE DELLE FILIPPINE.....	68
FIGURA 1 LA DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI NEGLI STATI UNITI, 1910-2010.....	14
FIGURA 2 FDI INFLOWS 1990-2020	27
FIGURA 3 TREND OF FDI INFLOWS.....	27
FIGURA 4 FDI INFLOWS DURING CRISES, LONG-TERM QUARTERLY TREND (BILIONS OF DOLLARS)	30
FIGURA 5 FDI INFLOWS, GLOBAL AND BY GROUP OF ECONOMIES, 2007-2020 (BILIONS OF DOLLARS AND PER CENT)	31
FIGURA 6 ANNOUNCED GREENFIELD PROJECTS, CROSS-BORDER M&AS AND INTERNATIONAL PROJECT FINANCE DEALS, 2011-2020 (BILIONS OF DOLLARS AND NUMBER)	32
FIGURA 7 ANNOUNCED GREENFIELD PROJECTS, CROSS-BORDER M&AS AND INTERNATIONAL PROJECT FINANCE DEALS, BY GROUP OF ECONOMIES 2019-2020	32
FIGURA 8 L'ANDAMENTO DEL PIL DEGLI STATI UNITI DAL 2004 AL 2019	43
FIGURA 9 L'ANDAMENTO DEL IDE IN ENTRATA DEGLI STATI UNITI DAL 2004 AL 2019	43
FIGURA 10 L'ANDAMENTO DEL IDE IN ENTRATA DEL REGNO UNITO DAL 2005 AL 2019	47
FIGURA 11 THE ECONOMIC POLICY UNCERTANINTY IN THE UK AND EUROPE.....	48
FIGURA 12 NUMERI DI PROGETTI DI IDE IN ENTRATA VERSO IL REGNO UNITO DA PAESE DI ORIGINE .	49
FIGURA 13 IDE IN ENTRATA VERSO UE28: TOP 10 DELLE DESTINAZIONI PER IL NUMERO DI PROGETTI D'INVESTIMENTO ANNUNCIATI	49
FIGURA 14 IDE IN ENTRATA VERSO IL REGNO UNITO DALL'ANNUNCIO DELLA BREXIT: NUMERO DI PROGETTI DI IDE IN ENTRATA VERSO IL REGNO UNITO (DAL 2007-08 AL 2019-20).....	50
FIGURA 15 L'ANDAMENTO DEL PIL DEL REGNO UNITO DAL 2005 AL 2019.....	51
FIGURA 16 L'ANDAMENTO DEL PIL DELL'UNGHERIA DAL 2005 AL 2019.....	53
FIGURA 17 L'ANDAMENTO DEL IDE IN ENTRATA DELL'UNGHERIA DAL 2005 AL 2019	53
FIGURA 18 DEMOCRACY INDEX PER LA POLONIA E L'UNGHERIA (2006-2016)	55
FIGURA 19 ECONOMIC FREEDOM INDEX PER LA POLONIA E L'UNGHERIA, 2000-2016	56

FIGURA 20 BUSINESS FREEDOM INDEX: MEDIA DEL MONDO IN COMPARAZIONE CON QUELLO DELL'UNGHERIA	57
FIGURA 21 FLUSSI DI IDE ED ELEZIONI PARLAMENTARI IN UNGHERIA (VALORE DEGLI IDE IN MILIONI DI DOLLARI, 2000-2016)	58
FIGURA 22 CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX DELL'UNGHERIA 2012-2021	59
FIGURA 23 CLASSIFICA DEL CPI DELL'UNIONE EUROPEA	59
FIGURA 24 L'ANDAMENTO DEL PIL DELLA POLONIA DAL 2005 AL 2019.....	61
FIGURA 25 L'ANDAMENTO DEGLI IDE IN ENTRATA DELLA POLONIA DAL 2005 AL 2019.....	61
FIGURA 26 DEMOCRACY INDEX PER LA POLONIA E L'UNGHERIA (2006-2016)	64
FIGURA 27 ECONOMIC FREEDOM INDEX PER LA POLONIA E L'UNGHERIA, 2000-2016	65
FIGURA 28 BUSINESS FREEDOM INDEX: MEDIA DEL MONDO IN COMPARAZIONE CON QUELLO DELLA POLONIA.....	66
FIGURA 29 FLUSSI DI IDE ED ELEZIONI PARLAMENTARI IN UNGHERIA (VALORE DEGLI IDE IN MILIONI DI DOLLARI, 2000-2016)	67
FIGURA 30 CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX DELLA POLONIA 2012-2021	68
FIGURA 31 L'ANDAMENTO DEGLI IDE IN ENTRATA DELLE FILIPPINE DAL 1998 AL 2019.....	70
FIGURA 32 L'ANDAMENTO DEL PIL DELLE FILIPPINE DAL 1998 AL 2019	70
FIGURA 33 CRESCITA DEL PIL DELLE FILIPPINE E DEI PAESI ASEAN SIMILI DAL 1998 AL 2016 (% ANNUALE)	71
FIGURA 34 BUSINESS FREEDOM INDEX: MEDIA DEL MONDO IN COMPARAZIONE CON QUELLO DELLE FILIPPINE.....	71
FIGURA 35 CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX DELLE FILIPPINE 2012-2021	76
FIGURA 36 PROPERTY RIGHTS INDEX: MEDIA DEL MONDO IN COMPARAZIONE CON QUELLO DELLE FILIPPINE.....	76

INTRODUZIONE

Gli investimenti diretti esteri (IDE), negli ultimi decenni, hanno rappresentato un elemento fondamentale della strategia delle imprese internazionali in risposta alla concorrenza e alla competitività del mercato, dando così un nuovo impulso agli investimenti esteri delle imprese già internazionalizzate ma stimolando anche nuove imprese a internazionalizzarsi. Un particolare interesse, però, è stato rivolto verso i paesi in via di sviluppo come mete preferite per l'insediamento di centri produttivi, mettendo allo stesso tempo gli headquarters nei paesi sviluppati come protagonisti attivi del processo di globalizzazione. La crescita dei flussi degli IDE in entrata è stata determinata anche grazie alla graduale riduzione delle barriere agli investimenti e all'affermazione dell'evoluzione tecnologica che ha cambiato l'organizzazione dei processi produttivi, favorendo così questo sviluppo di internazionalizzazione delle imprese anche grazie all'affermazione delle cosiddette global value chain.

In parallelo all'incremento e allo sviluppo degli IDE, va però anche delineata la crescita e l'affermazione del fenomeno del nazionalismo economico. Con tale termine si vuole delineare una visione della politica multiforme, con politiche di matrice protezionista, conservatrice e con una narrazione nazionalista, ostile verso il multilateralismo e le organizzazioni sovranazionali. Il nazionalismo economico ha iniziato ad avere una forte crescita già dai primi anni '90, fino ad arrivare ai giorni d'oggi al centro di campagne euroscettiche, come la Brexit, che hanno reso tale fenomeno sempre più presente all'interno della politica attuale. La forma di governo nazionalista che sta emergendo in diversi stati globali è quella delineata da una strategia retorica che contrappone la gente comune alle élite corrotte, implicando così che solo uno stato più forte può proteggere la nazione dal crescente pericolo rappresentato dagli immigrati, dagli altri gruppi etnici e dalle differenti religioni. La declinazione di tale concetto al nazionalismo economico è stata delineata come un concetto più ampio che comprende l'etnocentrismo del consumatore insieme ad atteggiamenti verso la protezione del commercio, la restrizione degli investimenti stranieri, la restrizione dell'immigrazione di lavoratori, e la restrizione delle imprese straniere e della proprietà intellettuale.

È rilevante tenere in considerazione anche il ruolo che ha avuto e che avrà la pandemia globale del COVID-19 nei confronti degli IDE e del nazionalismo economico: essa, infatti, da un lato ha creato uno shock simultaneo della domanda e dell'offerta, influenzando il commercio internazionale, tanto da determinare la diminuzione dei flussi di IDE a causa dell'incertezza sulla reazione dei mercati e sulla durata del blocco in ogni paese; dall'altro ha accelerato tutti quei sentimenti nazionalistici in modo particolare il concetto del protezionismo della propria nazione verso gli stranieri portatori del virus ma, allo stesso tempo, ha anche spinto verso il nazionalismo economico

con molte imprese che sono state costrette a chiudere la propria attività industriale per uno o due mesi.

L'obiettivo del presente lavoro è quello di delineare l'esistenza o meno di una relazione diretta tra il fenomeno del nazionalismo economico e i flussi degli investimenti diretti esteri in entrata in un determinato paese. Il presente lavoro tratterà più nello specifico se il fenomeno del nazionalismo economico, dove è presente, ha un impatto negativo nei confronti degli IDE in entrata con dei casi concreti di analisi in cui il nazionalismo è presente. L'elaborato terrà conto anche degli effetti preliminari che la crisi pandemica ha avuto nei confronti di entrambi i temi trattati.

Nel quadro descrittivo iniziale il presente lavoro si concentrerà sulla definizione in primis del concetto generale di nazionalismo, sottolineandone la nascita, i principi generali e alcune tipologie che potranno essere utili allo sviluppo dell'analisi. Successivamente il focus verrà spostato sul concetto di nazionalismo economico cercando di collegarlo a quello generale di nazionalismo, delineando come in entrambi i casi la globalizzazione e i cambiamenti tecnologici hanno avuto un'influenza sostanziale su di essi. In modo particolare verrà analizzato il sentimento di chiusura che la globalizzazione e la rivoluzione tecnologica hanno provocato nei confronti di coloro che non sono riusciti a sfruttare al meglio questi due fenomeni e hanno trovato attrattivo il nazionalismo come senso di difesa del proprio status quo. In seguito, verrà posto in analisi anche l'effetto che la pandemia del COVID-19 ha avuto nei confronti del nazionalismo economico, cercando di delineare se tale crisi determinerà un incremento o un decremento del fenomeno.

Per quanto concerne gli investimenti diretti esteri in entrata, anche in questo caso verranno prima delineate le definizioni generali cercando di isolare il concetto di flusso di IDE e di investimento diretto estero, poi verrà delineato l'andamento che essi hanno avuto dal 1990 al 2020 sia a livello globale che regionale con un focus specifico sull'impatto che la pandemia ha avuto su di essi. Successivamente verranno prese in analisi le teorie degli IDE in modo poi da poter introdurre ed analizzare i fattori di attrazione degli investimenti diretti esteri per un'impresa verso un determinato paese, sottolineando quali sono quei fattori che, se esistenti all'interno di un determinato paese, non sono vantaggiosi agli occhi degli investitori stranieri.

Il presente lavoro si concluderà cercando di evidenziare la possibile relazione tra nazionalismo economico e i flussi di IDE in entrata attraverso l'analisi concreta di cinque casi di paesi in cui uno spirito nazionalista-conservatore è stato presente per diversi anni. I paesi analizzati saranno: gli Stati Uniti d'America con un focus sull'amministrazione Trump; il Regno Unito con una particolare attenzione alla Brexit e agli effetti da essa scaturiti; l'Ungheria con l'affermazione di un partito di destra conservatore; la Polonia con il successo di un partito di destra nazionalista ed infine verrà analizzato il caso particolare della Filippine e della sua Costituzione.

IL NAZIONALISMO POLITICO ED ECONOMICO

1.1 Il nazionalismo: nascita, principi generali e tipologie.

Negli ultimi decenni, il mondo ha visto, come protagonista delle vicissitudini mondiali, la crescita di due grandi forze: nazionalismo e globalizzazione¹. Sebbene in un mondo sempre più interconnesso e integrato la crescita del nazionalismo possa sembrare strana, l'affermazione e la ricerca di un'identità sovrana politica ed economica è al centro degli scenari attuali.

Il nazionalismo è un fenomeno storico, moderno e, infatti, prima del XVI secolo non esistevano le nazioni². Esso rappresenta un modo di pensare secondo cui il mondo sociale è naturalmente diviso in comunità sovrane, chiamate nazioni, di membri fondamentalmente uguali e che una società giusta è una società egualitaria basata sui principi della sovranità popolare³. I principi democratici/nazionali di uguaglianza e di sovranità popolare possono essere interpretati e attuati in modo diverso, producendo diversi tipi di nazionalismo e per questo non tutti i nazionalismi sono identificabili come etnici⁴.

Prima di analizzare il nazionalismo nell'epoca recente e delineare le diverse tipologie, è opportuno soffermarsi sulla differenza che intercorre tra nazionalismo, il patriottismo e l'internazionalismo. Nazionalismo e patriottismo spesso, infatti, sono utilizzati con la stessa accezione di essere contrari all'internazionalismo ma la differenza tra i due è sostanziale: il

¹ Balabanis, George, Adamantios Diamantopoulos, Rene Dentiste Mueller, e T. C. Melewar. 2001. «The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies». *Journal of International Business Studies* 32 (1): 157–75.

² Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

³ Ibidem.

⁴ Nazionalismo etnico, che fa proprie e rivendica le tradizioni di un gruppo etnico, di un popolo. Definizione Enciclopedia Treccani.

patriottismo rappresenta la disponibilità e l'impegno al sacrificio per la nazione mentre il nazionalismo delinea più un atteggiamento di esclusione degli altri, una disponibilità al sacrificio sostenuta dall'ostilità verso gli altri⁵. L'internazionalismo, invece, riflette sentimenti positivi per le altre nazioni e i loro popoli. I tre concetti sono concentrati intorno agli atteggiamenti generali di una persona verso il suo paese e verso gli altri paesi. Il patriottismo, pertanto, si riferisce a forti sentimenti di attaccamento e lealtà verso il proprio paese senza la corrispondente ostilità verso altre nazioni. Il nazionalismo, invece, comprende l'idea che il proprio paese sia superiore e debba essere dominante, implicando così una denigrazione delle altre nazioni. L'internazionalismo, infine, è emerso come una dimensione distinta e non semplicemente come l'estremità opposta del nazionalismo, infatti, l'internazionalismo si concentra sulla preoccupazione per il benessere delle altre nazioni e riflette un'empatia per le persone di altre nazioni. Gli atteggiamenti favorevoli verso il proprio paese, quindi, non sono necessariamente associati a quelli negativi verso altri paesi. Di conseguenza, un atteggiamento favorevole verso i prodotti nazionali non implica necessariamente un atteggiamento negativo verso i prodotti importati⁶.

Il discorso basato sull'identità nazionale, quindi, è centrale nella definizione di nazionalismo e spesso, come sottolineato in precedenza, viene associato con la definizione particolare di etno-nazionalismo: l'idea che l'appartenenza legittima alla nazione sia limitata a coloro che hanno i tratti immutabili appropriati, o almeno altamente persistenti, come l'ascendenza nazionale, la nascita nativa, la religione di maggioranza, l'appartenenza al gruppo razziale dominante, o tratti culturali dominanti profondamente radicati⁷. Andando ad analizzare, quindi, il nazionalismo in via più generale lo si può definire come un progetto politico escludente per rendere lo stato congruente con la nazione. Il nazionalismo, perciò, può assumere diverse tipologie e molte forme: dai movimenti pienamente secessionisti e indipendentisti alle espressioni xenofobe e antiimmigrati all'interno di uno stato esistente.

L'attuale forma di governo nazionalista, però, che è emersa e si sta sviluppando in diversi stati globali è quella che Cynthia Miller-Idriss chiama nazionalismo populista⁸. Al concetto di nazionalismo, quindi, si aggiunge il concetto di populismo che delinea uno schema, una strategia retorica che contrappone la gente comune alle élite corrotte. Il nazionalismo populista, pertanto, unisce la dicotomia popolo puro-élite a un'inquadratura in cui tutti gli "altri" rappresentano una

⁵Balabanis, George, Adamantios Diamantopoulos, Rene Dentiste Mueller, e T. C. Melewar. 2001. «The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies». *Journal of International Business Studies* 32 (1): 157–75.

⁶ Ibidem.

⁷ Bonikowski, Bart. 2017. «Ethno-nationalist Populism and the Mobilization of Collective Resentment». *The British Journal of Sociology* 68 (Journal Article): S181–213.

⁸ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

minaccia essenziale alla nazione pura e alla sua gente comune. Ciò implica che solo uno stato più forte può proteggere la nazione dal crescente pericolo rappresentato dagli immigrati, dagli altri gruppi etnici e dalle differenti religioni⁹. È opportuno delineare, perciò, anche la classificazione di Rogers Brubaker¹⁰ che suddivide il concetto di populismo in due dimensioni: verticale e orizzontale, dove la dimensione verticale mette in competizione il popolo contro l'élite e la dimensione orizzontale, invece, crea una polarizzazione e dei confini fissi tra gruppi di persone. Nella dimensione verticale, il popolo viene definito in opposizione alle élite economiche, politiche e culturali ed è rappresentato come moralmente decente, economicamente in difficoltà, laborioso, orientato alla famiglia, che parla chiaro, e dotato di buon senso. "L'élite", ovvero i ricchi, i potenti, i ben collegati, gli istruiti, e il potere istituzionale, invece, sono visti come persone che vivono in mondi diversi, che giocano secondo regole diverse, isolati dalle difficoltà economiche, egoisti e spesso corrotti, lontani dalle preoccupazioni e dai problemi della gente comune, e condiscendenti verso i loro valori, abitudini e modi di vita. Nella dimensione orizzontale, invece, Brubaker intende il popolo come una collettività delimitata e la contrapposizione è tra interno ed esterno. Questa opposizione è centrale, anche se in forme diverse, nel populismo di sinistra come in quello di destra: il populismo di sinistra interpreta la collettività limitata in termini economici o politici e identifica il minaccioso "esterno" con il commercio senza limiti, la globalizzazione senza regole, l'Unione Europea, o, specialmente in America Latina, l'imperialismo americano. Il populismo di destra, invece, interpreta il popolo come una collettività culturalmente o etnicamente vincolata con un modo di vivere condiviso e distintivo e vede quella collettività come minacciata da gruppi o forze esterne. Quello che Brubaker vuole sottolineare, poiché è caratteristico dell'attuale congiuntura populista europea e nordamericana, è lo stretto intreccio discorsivo dell'opposizione verticale a chi sta in alto e l'opposizione orizzontale a gruppi o forze esterne. Secondo lo studioso, sia nelle varianti di sinistra che in quelle di destra del populismo, le élite economiche, politiche e culturali sono rappresentate come "fuori" e "in alto"¹¹.

Cercando di sintetizzare, quindi, quelli che sono i comportamenti dei nazionalisti si può delineare lo studio di Druckman¹² che ha sottolineato come i nazionalisti siano più competitivi, più militaristi, più aggressivi e più prevenuti verso altri paesi e gruppi etnici. Lo studioso per delineare ciò si è servito della ricerca di Feshbach¹³ nella quale è stata condotta un'analisi dei fattori delle risposte alle voci di un questionario sugli atteggiamenti verso il proprio e altri paesi, rilevando due

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Brubaker, Rogers. 2017. «Why Populism?» *Theory and Society* 46 (5): 357–85.

¹² Balabanis, George, Adamantios Diamantopoulos, Rene Dentiste Mueller, e T. C. Melewar. 2001. «The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies». *Journal of International Business Studies* 32 (1): 157–75.

¹³ DRUCKMAN, DANIEL. 1994. «Nationalism, Patriotism and Group Loyalty: A Social Psychological Perspective». *International Studies Quarterly* 38 (4): 43.

fattori. Uno si concentrava sui sentimenti verso il proprio paese con espressioni come, per esempio, *"Amo il mio paese"*, *"Sono orgoglioso di essere americano"* e *"In un certo senso, sono emotivamente legato al mio paese ed emotivamente colpito dalle sue azioni"*. Questo fattore è stato etichettato come "patriottismo" da Feshbach¹⁴ e dai suoi collaboratori. Il secondo fattore, invece, coinvolgeva sentimenti di superiorità nazionale e un bisogno di potere e dominio nazionale con espressioni come, per esempio, *"In vista della superiorità morale e materiale dell'America, è giusto che abbiamo la più grande voce in capitolo nel decidere la politica delle Nazioni Unite"*, e *"Gli altri paesi dovrebbero cercare di rendere i loro governi il più possibile simili ai nostri"*. Questo fattore è stato chiamato "nazionalismo". Le correlazioni tra questi fattori e variabili come i primi legami familiari, gli atteggiamenti verso le armi nucleari e la disponibilità ad andare in guerra suggeriscono modelli distinti. I nazionalisti indicavano un sostegno più forte alle politiche di armamento nucleare ed erano pronti ad andare in guerra, ma meno disposti a rischiare la vita rispetto ai patrioti. I risultati del questionario, quindi, delineano che il nazionalismo è associato più ad un approccio competitivo o militarista al mondo, il patriottismo, invece, ad un approccio più cooperativo o pacifico al mondo.

I nazionalisti, inoltre, tendono a mantenere immagini più stereotipate dei gruppi esterni e a far precipitare immagini nazionali esagerate che possono mettere a dura prova la cooperazione interstatale, portare all'isolazionismo, al protezionismo commerciale, alle violazioni dei diritti umani delle minoranze, alla violenza etnica, al terrorismo e, infine, alla guerra.

1.2 Il nazionalismo economico: sviluppo ed evoluzione

La declinazione del nazionalismo in nazionalismo economico è un concetto più ampio che comprende l'etnocentrismo del consumatore insieme ad atteggiamenti verso la protezione del commercio, la restrizione degli investimenti stranieri, la restrizione dell'immigrazione di lavoratori, e la restrizione delle imprese straniere e della proprietà intellettuale¹⁵ e questo verrà affrontato in maniera più approfondita nel prossimo paragrafo.

Con il termine nazionalismo economico si intende una visione politica multiforme, composta di istanze isolazioniste, politiche economiche di stampo conservatore e una narrazione nazionalista¹⁶. Con il termine isolazionismo si intende delineare le politiche di matrice protezionista e ostili verso il multilateralismo e le organizzazioni sovranazionali, come, per esempio, l'Organizzazione Mondiale per il Commercio e l'Unione Europea. Le politiche economiche, quindi, che vengono associate al

¹⁴ FESHBACH, SEYMOUR. 1987 Individual Aggression, National Attachment, and the Search for Peace: Psychological Perspectives. *Aggressive Behavior*. 13:315-325.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ I. Colantone. 2020. «Le cause del nazionalismo economico in Europa». *Gli shock causati dalle importazioni cinesi e dall'automazione industriale hanno favorito i successi elettorali delle destre nazionaliste e populiste*, 2020.

nazionalismo economico sono di stampo conservatore e sono più focalizzate sull'abbassamento delle tasse, tagli al welfare state, e prevedono meno meccanismi redistributivi. Nella storia recente, il nazionalismo economico ha iniziato ad avere una forte crescita già dai primi anni '90, fino ad arrivare ai giorni d'oggi al centro di campagne euroscettiche come la Brexit¹⁷.

Per comprendere al meglio, però, il nazionalismo economico bisogna delineare un'analisi partendo da quello che John Ruggie nel 1982 definì come “*Embedded liberalism*” (liberalismo incorporato)¹⁸. Questo termine è un termine ampio che intende descrivere il contratto sociale alla base del successo dei partiti politici mainstream nelle democrazie occidentali nei decenni dopo la Seconda guerra mondiale. Questo contratto era basato sull'idea che le politiche liberali avrebbero generato un miglioramento sostenuto e diffuso degli standard di vita per una grande frazione della popolazione attraverso anche un processo di integrazione economica sovranazionale spinto dal processo di globalizzazione.

Questo modello, però, entrò in crisi a partire dagli anni '90 e ciò permette di delineare un quadro generale per comprendere in che modo è stata possibile l'ascesa delle forze anti-establishment in Europa occidentale come il nazionalismo economico. Il concetto di "liberalismo incorporato" descrive l'ordine economico internazionale emerso dalla fine della Seconda guerra mondiale nelle democrazie occidentali, caratterizzato dalla liberalizzazione commerciale e dal multilateralismo che determinarono politiche volte a promuovere la crescita economica interna con misure progettate per proteggerla dagli shock esterni e minimizzare i loro costi sociali¹⁹.

Nell'Europa occidentale, negli anni del dopo guerra, si vide un'affermazione di una visione europeistica favorevole all'integrazione attraverso la creazione di un'unione doganale e di un graduale movimento verso quello che è poi diventato il mercato unico europeo con la garanzia di quattro "libertà fondamentali": la libera circolazione di beni, capitali, servizi e lavoro tra gli stati membri. Questo processo di integrazione economica europea culminò con il Trattato di Maastricht che sancì l'unione economica nel 1992 e che poi venne seguito dall'introduzione dell'euro come moneta unica nel 1999. In mezzo secolo, così facendo, un gruppo crescente di paesi europei indipendenti raggiunse un livello di integrazione economica e di cooperazione politica impensabile per le generazioni precedenti. Allo stesso tempo, questa unione europea economica e monetaria rappresentò una spinta nei confronti della globalizzazione, sia a livello multilaterale, con l'Accordo Generale sulle Tariffe e

¹⁷ Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Ibidem.

il Commercio e i negoziati dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, sia attraverso accordi commerciali regionali²⁰.

La sostenibilità del modello del liberalismo incorporato, tuttavia, iniziò ad entrare in difficoltà negli anni Novanta, esplodendo in una crisi vera e propria dalla Grande Recessione del 2007-2008 in poi. Essa, infatti, comportò una diminuzione della fiducia nei confronti dei governi e delle loro politiche economiche dovuta soprattutto all'aumento della disuguaglianza di reddito osservato in molti paesi che minò la credibilità dell'idea che il modello liberale promosso dai partiti mainstream avrebbe prodotto un miglioramento generalizzato delle condizioni economiche, rompendo così la promessa alla base del contratto sociale del liberalismo incorporato.

Il risultato di questa crisi aprì la strada al nazionalismo economico, che, come è stato sottolineato prima, raggruppa tre elementi chiave: l'isolazionismo, il conservatorismo economico e una narrazione nazionalista, che è spesso incentrata sull'obiettivo di "riprendere il controllo" del paese²¹.

In Europa occidentale, i tre elementi chiave del nazionalismo economico sono espressi con sfumature diverse, e messi insieme in modo differente dai diversi partiti. In generale, l'isolazionismo, però, nelle questioni internazionali include posizioni protezionistiche sul commercio internazionale e sugli investimenti, così come l'opposizione al multilateralismo e alle istituzioni sovranazionali, come l'Unione Europea, l'Organizzazione Mondiale del Commercio e le Nazioni Unite. Il conservatorismo economico, invece, comporta richieste di tasse più basse sul reddito, scarso ricorso alla redistribuzione e un atteggiamento scettico riguardo allo stato sociale. I due concetti, tuttavia, hanno degli obiettivi diversi: l'isolazionismo vuole fare appello alla classe operaia minacciata dalla globalizzazione; il conservatorismo economico, invece, è più attraente per la classe media. Per permettere un avvicinamento di queste circoscrizioni eterogenee il nazionalismo economico utilizza il terzo elemento chiave: la narrativa nazionalista che comporta appelli alla sovranità nazionale, così come la difesa della moralità tradizionale, l'omogeneità culturale e lo stile di vita nazionale. Per capire l'importanza della retorica nazionalista, bisogna delineare che la politica commerciale non è, in generale, un argomento che solitamente suscita passioni politiche se affrontato in termini neutrali e tecnici ma, per essere una strategia politicamente praticabile, il protezionismo è spesso lanciato in termini di orgoglio nazionale e autosufficienza²².

²⁰ ²⁰ Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51

²¹ Ibidem.

²² Ibidem.

Per comprendere la meglio questo passaggio dell'analisi è utile riportare una citazione del rappresentante classico della scuola protezionista tedesca, il professor Adolph Wagner²³ che delinea come l'ideologia nazionalista e l'obiettivo dello sviluppo economico possano, a volte, entrare in conflitto (1901):

“Una protezione adeguata all'agricoltura, superiore a quella attuale, sarebbe nell'interesse generale di tutta la comunità, anche se con i suoi mezzi lo sviluppo industriale dello stato e forse anche la crescita della popolazione non dovessero essere completamente fermati, ma certamente rallentata. ... Il mantenimento di una capacità produttiva dell'agricoltura tedesca è vitale per il mantenimento del popolo tedesco ora e per il futuro.

Non si può negare che, come tutte le grandi cose di cui una nazione ha bisogno - armamenti, amministrazione civile, giustizia, un sistema d'istruzione, disposizioni per la cura degli interessi economici della comunità, ecc. così anche il mantenimento della forza economica e numerica permanente della nazione attraverso una popolazione agraria adeguata e solida richiede sacrifici. Ma noi crediamo che questi sacrifici, in questo caso come negli altri, siano necessari per quell'obiettivo superiore che abbiamo in vista.”

In questo passo Wagner sottolinea la necessità della protezione dell'agricoltura nella conservazione della nazione. Più importante, però, per spiegare il concetto con il quale il nazionalismo economico sostiene una politica commerciale protezionistica, è delineato dalla sua proposizione generale che sottolinea come gli interessi nazionali sono di un ordine di priorità superiore alle esigenze della razionalità economica o dello sviluppo economico.

Dopo aver analizzato che cos'è il nazionalismo economico e come esso si sia sviluppato nel dopo guerra è importante delineare i fattori che lo hanno alimentato e gli hanno permesso di crescere nel contesto politico ed economico internazionale. Come è stato analizzato nel primo capitolo, ai giorni d'oggi, la forma di nazionalismo che si sta affermando è quella del nazionalismo populista che viene assimilato al successo della destra populista. Tale successo, però, viene letto dalle classi dirigenti europee come una reazione di tipo puramente culturale al cambiamento ma che, invece, rappresenta una lettura che - secondo Italo Colantone - non corrisponde alla realtà: ci sono delle dinamiche ben precise di carattere economico che, pur non essendone l'unica causa, hanno contribuito in modo sostanziale all'avvicinamento di una parte consistente della popolazione ai nazionalisti economici: i perdenti della globalizzazione e dei cambiamenti tecnologici²⁴.

²³ Johnson, Harry G., e Harry Gordon Johnson. 2021. Economic Nationalism in Old and New States. Vol. 2. Book, Whole. London;New York, New York; Routledge.

²⁴ I. Colantone. 2020. «Le cause del nazionalismo economico in Europa». *Gli shock causati dalle importazioni cinesi e dall'automazione industriale hanno favorito i successi elettorali delle destre nazionaliste e populiste*, 2020

1.3 Il nazionalismo economico: le influenze della globalizzazione e dei cambiamenti tecnologici

La globalizzazione, con il passare degli anni ha creato una forbice sempre più larga tra i ricchi e i poveri e, in una tale situazione, è diventato molto difficile per i partiti mainstream sostenere l'idea che la globalizzazione funziona per tutti²⁵. Nel suo libro il “Capitale nel ventunesimo secolo”, Thomas Piketty²⁶ analizza come la disuguaglianza dei redditi nel dopo guerra, nello specifico nel grafico sottostante nel contesto degli Stati Uniti d'America, sia cresciuta velocemente dal 1980 in poi.

Figura 1 La disuguaglianza dei redditi negli Stati Uniti, 1910-2010



La quota del decile superiore nella ripartizione del reddito nazionale è passata dal 45%-50% nel decennio 1910-20 a meno del 35% negli anni cinquanta (si tratta della compressione rilevata da Kuznets); per poi risalire da meno del 35% negli anni settanta al 45%-50% nel decennio 2000-10.

Fonti e classi di reddito: cfr. <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

La globalizzazione, quindi, ha permesso la ripresa economica attraverso un'interconnessione internazionale, però, come si evince dal grafico, le disuguaglianze a livello di reddito sono tornate ad essere quelle del pre-guerra. Tutto questo ha fornito terreno fertile per il successo elettorale dei partiti che promettono un protezionismo nei confronti dell'economia nazionale.

Gli effetti economici e politici della globalizzazione, però, sono stati paralleli e aggravati da quelli del progresso tecnologico, che è un altro fenomeno che genera vincitori e vinti. L'innovazione

²⁵ Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51.

²⁶ Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press, p.52.

tecnologica, infatti, crea nuove opportunità per i lavoratori dotati di competenze complementari alla tecnologia ma sostituisce anche posti di lavoro e alimenta timori generalizzati di disoccupazione tecnologica. In particolare, la rivoluzione tecnologica dell'informazione, con la sua diffusa adozione di tecnologie basate sui computer a partire dagli anni Ottanta ha creato una polarizzazione del lavoro che ha comportato una diminuzione del numero relativo di lavori di routine a reddito medio, portando a una quota crescente di lavori non di routine alle due estremità della distribuzione del reddito²⁷. I principali vincitori dell'informatizzazione, in termini di salari, sono stati i lavoratori altamente qualificati nelle occupazioni cognitive poiché i loro redditi si sono allontanati da quelli della classe media, che si è avvicinata al gruppo dei lavoratori poco qualificati e a basso reddito. Secondo i microdati dell'International Federation of Robotics, l'adozione dei robot industriali in tutto il mondo è cresciuta esponenzialmente dalla metà degli anni Novanta, in quello che viene spesso definito il "robot shock" che ha generato, come mostra, per esempio, lo studio effettuato da Acemoglu e Restrepo (2018)²⁸, che le regioni statunitensi che sono state relativamente più esposte all'automazione hanno sperimentato perdite nette di occupazione e diminuzioni salariali relative, soprattutto concentrate nella metà inferiore della distribuzione dei salari. Allo stesso tempo, la disuguaglianza salariale aumenta, poiché l'automazione avvantaggia i manager e i lavoratori altamente qualificati che svolgono compiti astratti, mentre i lavoratori a bassa e media qualifica vedono diminuire i loro guadagni.

È importante delineare ora come il cambiamento tecnologico può influenzare i risultati elettorali ma soprattutto come il cambiamento tecnologico ha accompagnato la crescita del nazionalismo economico. Colantone e Stanig (2019) hanno studiato le implicazioni politiche dell'automazione nei paesi dell'Europa occidentale tra il 1993 e il 2016²⁹, cercando di misurare l'esposizione all'adozione dei robot in due modi diversi: a livello regionale, combinando i dati sulla distribuzione pre-campione dell'occupazione, per settore, con i dati specifici dell'anno sull'adozione dei robot in ogni settore; a livello di individui, misurando l'esposizione all'automazione utilizzando le probabilità previste di impiego in ogni occupazione, stimate in base a caratteristiche individuali come età, sesso e istruzione, nonché i modelli storici di impiego nella regione di residenza³⁰.

Da questo studio è stato possibile delineare che gli individui impiegati in occupazioni a più alto rischio di automazione hanno maggiori probabilità di votare per i partiti di destra radicale. Analizzando il caso della Svezia, per esempio, è stato delineato che la quota di lavoratori vulnerabili all'automazione in un comune è positivamente associata al sostegno al partito di destra radicale

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51.

³⁰ Ibidem.

Sweden Democrats. Prove nella stessa direzione sono state trovate per gli Stati Uniti con le elezioni presidenziali statunitensi del 2016³¹. È stato delineato, infatti, che una maggiore esposizione all'adozione dei robot, a livello regionale, ha portato a un maggiore sostegno a Donald Trump, che correva su una piattaforma politica economica nazionalista che ha molti punti di contatto con la destra radicale europea.

Dopo l'analisi che è stata effettuata sulla globalizzazione e sul cambiamento tecnologico si può sottolineare come il crescente sostegno ai partiti nazionalisti e di destra radicale potrebbe non essere semplicemente il riflesso di un "voto di protesta" culturale. Il dualismo di vincitori e vinti di queste forme di cambiamento economico strutturale, invece, ha creato una nuova frattura politica che potrebbe durare a lungo e, lungo questa nuova linea di demarcazione, la coalizione dei perdenti sta sostenendo partiti di tipo economico-nazionalista e di destra radicale, mentre i vincitori continuano a sostenere i partiti mainstream pro-globalizzazione³². Tale contesto, delinea al meglio del perché c'è stata una crescita veloce del nazionalismo economico però alla globalizzazione e al cambiamento tecnologico bisogna aggiungere un altro fattore per creare un quadro completo di analisi sulle determinanti della crescita del nazionalismo: le due recessioni economiche europee.

In Europa occidentale, si sono susseguite due grandi recessioni economiche nel giro di pochi anni: la Grande Recessione del 2008-2009 che è stata una crisi finanziaria, poi, dopo una breve ripresa, è stata seguita da una recessione nel 2011-2013 guidata dalla crisi del debito sovrano. Questi shock macroeconomici possono aver giocato un ruolo cruciale nel cambiamento politico e nella crescita del nazionalismo economico.

In primo luogo, le crisi hanno esposto diversi governi europei al rischio di default, come nel caso greco. Come risposta alle crisi economiche, nei vari stati europei è stata applicata una disciplina fiscale più dura che, a sua volta, ha ostacolato la capacità dei governi di spendere per lo stato sociale e le politiche di redistribuzione. Questo ha amplificato i problemi che la globalizzazione e il cambiamento tecnologico avevano generato, in un momento in cui i cittadini stavano affrontando condizioni economiche ancora più avverse di prima. Il risultato è stato un'ulteriore perdita di credibilità per il contratto sociale del liberalismo incorporato. Inoltre, i diversi aspetti con cui queste crisi economiche si sono sviluppate e con cui sono state affrontate hanno contribuito ad alimentare il sentimento anti-establishment ed euroscettico che già percorreva in quegli anni³³. Molte banche private, infatti, sono state salvate usando i soldi dei contribuenti, rafforzando così l'opinione che i governi non stavano realmente difendendo gli interessi del popolo, ma piuttosto quelli delle grandi

³¹ Ibidem.

³² Ibidem.

³³ Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51.

banche e delle multinazionali³⁴. A ciò va aggiunto che le politiche di austerità a livello nazionale sono state imposte dalle istituzioni dell'UE, lasciando così una strada spianata ai partiti nazionalisti che hanno colto il crescente sentimento euroscettico, dipingendo l'Unione Europea come un corpo tecnocratico di funzionari non eletti che impongono inutili sacrifici alle persone.

La crisi, tuttavia, ha favorito i partiti nazionalisti ed euroscettici non solo nei paesi in difficoltà dell'Europa meridionale, ma anche nei paesi del nord Europa come la Germania, per ragioni legate sempre ad una fondamentale mancanza di fiducia nelle istituzioni europee e nazionali. Da un lato, infatti, c'erano cittadini dell'Europa meridionale che rifiutavano l'idea di politiche di austerità imposte da Berlino attraverso Bruxelles, dall'altro, invece, i contribuenti dell'Europa settentrionale pensavano che i loro governi fossero troppo generosi e temevano di finire per pagare i debiti degli stati del sud. Nonostante le prospettive e le motivazioni opposte, il risultato è stato un declino transnazionale del sostegno ai partiti tradizionali sostenitori dell'UE e una crescita parallela delle forze euroscettiche, aumentando così l'ascesa di quei partiti conservatori che sostenevano un nazionalismo economico per la ripresa del proprio paese³⁵.

1.4 La pandemia globale: l'impatto sul nazionalismo economico

La pandemia COVID-19 ha messo in discussione il processo di internazionalizzazione di molte imprese, con tutti i suoi riconosciuti benefici in relazione alla liberalizzazione del commercio, dei capitali e degli investimenti, mostrando le sue debolezze³⁶. La pandemia, infatti, ha avuto un'influenza diretta sulla produzione delle singole imprese con dipendenti infetti o a rischio, e indiretta attraverso problemi di trasporto, controlli alle frontiere, ecc. La chiusura totale o parziale delle frontiere o l'imposizione di limitazioni sulla libera circolazione delle persone attraverso le frontiere ha messo in crisi anche il trasporto delle merci. Questo scenario può influenzare il commercio estero, gli investimenti diretti esteri (IDE), e i processi di produzione frammentati, cioè le catene globali del valore.

Le influenze della pandemia COVID-19 sugli IDE però verranno affrontati nel prossimo capitolo, ora si analizzerà l'impatto che la pandemia ha avuto sul nazionalismo che, come è stato delineato nei paragrafi precedenti, stava crescendo in tutto il mondo occidentale. Prima però di evidenziare come il COVID-19 ha influenzato il nazionalismo, bisogna delineare che tipo di crisi ha rappresentato la pandemia.

³⁴ Ibidem.

³⁵ Ibidem.

³⁶ Kersan-Škabić, Ines. 2022. «The COVID-19 Pandemic and the Internationalization of Production: A Review of the Literature». *Development Policy Review* 40 (2): n/a-n/a.

Eric Taylor Woods dell'Università dell'East London e Robert Schertzer dell'Università di Toronto hanno analizzato come le crisi, guerre, rivoluzioni o catastrofi impattano sul nazionalismo. Secondo i due studiosi, le crisi possono avere un impatto sullo sviluppo del nazionalismo in tre modi distinti: possono essere costitutive, amplificanti, o trasformative³⁷.

Le crisi come eventi costitutivi, in particolare quelle associate alla rivoluzione, possono rappresentare eventi costitutivi nella formazione di nuovi nazionalismi. La Rivoluzione francese del 1789, infatti, è spesso descritta come l'evento formativo per la diffusione mondiale del nazionalismo. Allo stesso modo, la guerra può essere un potente catalizzatore per l'emergere del sentimento nazionalista attraverso il conflitto con una minaccia comune.

Le crisi come eventi amplificanti, invece, possono anche avere un effetto amplificante sui nazionalismi esistenti poiché possono rafforzare sia la solidarietà che la divisione all'interno e tra le comunità nazionali. La crisi, infatti, potrebbe anche dare origine a nuovi contenuti e pratiche culturali che possono rafforzare ulteriormente la solidarietà ma, allo stesso tempo, l'inevitabile ricerca di responsabilità che accompagna una crisi può anche amplificare le divisioni con "altri" percepiti come ostili, sia all'interno che all'esterno della comunità nazionale.

Le crisi, infine, possono essere intese come eventi trasformativi, per esempio, le crisi possono portare a nuove configurazioni dei confini culturali tra chi è percepito come appartenente alla nazione e chi invece non appartiene. Minoranze precedentemente escluse, infatti, possono essere incluse nel "noi" nazionale mentre si combatte contro la minaccia comune. Tuttavia, allo stesso modo, le minoranze, che una volta erano incluse, o almeno tollerate, potrebbero ora essere escluse se vengono associate alla nuova minaccia³⁸. I due studiosi, però, sottolineano che è ancora troppo presto per definire se questa pandemia sarà un evento costitutivo per l'ascesa di nuovi nazionalismi o meno anche se secondo loro la pandemia sembra essere più una crisi amplificativa del sentimento nazionalista, facendo passare la politica attuale come la colpevole della situazione³⁹.

Dall'inizio della pandemia all'inizio del 2020, infatti, si è creato il timore di un aumento del protezionismo. L'attenzione, però, non si è concentrata sulle tariffe di importazione anche se alcune erano state introdotte, ma piuttosto sulle barriere all'esportazione causate dalle preoccupazioni per le esigenze nazionali e per garantire forniture adeguate di beni per la popolazione nazionale come, per esempio, le attrezzature mediche, i farmaci e i prodotti legati al COVID-19. Le decisioni di molti governi di chiudere con i *lockdown* hanno rappresentato un'altra spinta verso il nazionalismo economico soprattutto per molte imprese che prima sono state costrette a chiudere la propria attività

³⁷ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

³⁸ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

³⁹ Ibidem.

industriale per uno o due mesi all'inizio del 2020, e poi, visto l'andamento dei costi di trasporto e la difficoltà di reperire le materie prime, sono state costrette a ripensare la loro catena del valore pensando di riavvicinare la produzione verso i paesi interni e vicini⁴⁰.

Di fronte a questo ambiente economico sfavorevole con varie barriere imposte e il blocco delle economie, il commercio è diminuito significativamente. La soluzione nazionale immediata a ciò è stata l'introduzione di misure protezionistiche a breve termine sull'esportazione di beni essenziali, cioè i prodotti legati alla COVID-19 e il cibo. Tale scenario potrebbe scaturire, anche se in parte è già avvenuto, l'opposto del fenomeno della globalizzazione, ovvero il processo di regionalizzazione, con la situazione estrema di nazionalizzazione, cioè concentrandosi sulla produzione autosufficiente e sulle strategie di sostituzione delle importazioni.

Diversi analisti politici di primo piano ritengono che la pandemia avrebbe alimentato il nazionalismo e inaugurato un mondo più diviso e, in risposta a questa analisi, è opportuno riportare la discussione creata dai redattori di *Nations and Nationalism* che hanno identificato la necessità di un dibattito su come la pandemia potrebbe avere un impatto sulla politica mondiale, con un focus particolare sul nazionalismo. A tal fine, diversi studiosi di nazionalismo, tra cui Liah Greenfeld, Chris Hughes, Cynthia Miller-Idriss, Robert Schertzer ed Eric Taylor Woods, sono stati invitati a partecipare a questo scambio scientifico su "COVID-19, il nazionalismo e la politica della crisi"⁴¹.

La pandemia, come è stato delineato precedentemente, viene descritta come una crisi ma un ulteriore approfondimento può sottolineare le potenziali implicazioni politiche della COVID-19. Le crisi sono scatenate da minacce reali o percepite essendo eventi dirompenti che creano una maggiore incertezza che può spostare il contesto in cui la politica si verifica. La pandemia, infatti, ha già determinato una serie di crisi a cascata nella salute e nell'economia, e ora minaccia di travolgere la politica e sconvolgere il contesto nazionalista in cui si svolge gran parte della politica mondiale. Si può delineare, quindi, che il nazionalismo economico riduce l'integrazione economica internazionale e aumenta l'incertezza politica⁴². COVID-19, infatti, è arrivato in un momento in cui il nazionalismo stava crescendo e, come sottolineato precedentemente, ha assunto una dimensione decisamente etnica e populista.

Nella discussione, Liah Greenfeld dell'Università di Boston sostiene che, date le notizie che arrivano da Washington e Pechino, sembra chiaro che abbia rafforzato il conflitto nazionalista tra gli Stati Uniti e la Cina, che è tanto importante come conflitto nazionalista per il mondo di oggi, quanto

⁴⁰ Kersan-Škabić, Ines. 2022. «The COVID-19 Pandemic and the Internationalization of Production: A Review of the Literature». *Development Policy Review* 40 (2): n/a-n/a.

⁴¹ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

⁴² Born, Benjamin, Gernot J. Müller, Moritz Schularick, e Petr Sedláček. 2019. «The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment». *The Economic Journal* (London) 129 (10): 2722–44.

lo era il conflitto nazionalista tra gli Stati Uniti e l'URSS al tempo della Guerra Fredda. Sostiene, inoltre, che è molto evidente che la pandemia ha portato in superficie i conflitti nazionalisti all'interno dell'UE, minando la fiducia nella globalizzazione in quella regione che è stata vista dagli esperti come la sua prova empirica e anche tra i suoi più strenui sostenitori. Di seguito vengono riportate le sue parole sulla sua analisi del nazionalismo in Europa:

“L'universale ritorno a politiche nazionaliste e la difesa di interessi nazionali particolaristici a spese della solidarietà transnazionale durante la pandemia, tuttavia, ha solo dimostrato che le voci sulla scomparsa del nazionalismo nelle nazioni centrali dell'Europa occidentale sono state grossolanamente esagerate. Manifestazioni diffuse di euroscetticismo, come il forte sentimento nazionale in Francia, Italia, Olanda e così via, o anche la Brexit, non sono state considerate dai teorici della globalizzazione come una contraddizione empirica della loro posizione teorica, ma come la prova di un'agenda politica reazionaria, di destra o addirittura di estrema destra dei leader populistici e di una falsa coscienza tra i loro seguaci ignoranti. Ora è ovvio per tutti che i teorici avevano torto: grazie alla pandemia, la globalizzazione oggi non sembra più l'ovvio stadio attuale dello sviluppo umano, e il nazionalismo non appare più come lo stadio ovviamente trascorso. Il nazionalismo in Europa occidentale non è stato tradizionalmente etnico, ma piuttosto individualista, come in Gran Bretagna, o collettivista-civico, come in Francia, Italia e Spagna”⁴³.

Secondo Greenfeld, quindi, la pandemia ha reso evidente quella che era la crescita del nazionalismo in Europa, mettendo in crisi la globalizzazione. Il COVID-19, inoltre, ha anche messo in luce l'incapacità delle istituzioni transnazionali, e da una parte anche la globalizzazione, di servire gli interessi materiali essenziali come la salute, la vita e il sostentamento. Sono le istituzioni transnazionali, quindi secondo Greenfeld che rischiano di cadere vittime della pandemia piuttosto che lo stato-nazione.

Nello stesso dibattito, invece, Cynthia Miller-Idriss dell'American University si concentra su quelle che sono state le reazioni dei leader nazionalisti populistici durante la pandemia. Secondo la professoressa, loro sono più propensi di altri leader nazionali a rifiutare i consigli degli scienziati, attaccare organizzazioni globali come l'OMS, promuovere trattamenti scientificamente non provati e potenzialmente dannosi per il COVID-19 e rifiutare pratiche scientificamente provate come indossare le mascherine in pubblico.

Successivamente, Eric Taylor Woods dell'University of East London e Robert Schertzer dell'Università di Toronto sostengono che il COVID-19 amplifica le divisioni etniche interne agli stati attraverso la ricerca del colpevole con la conseguente richiesta di proteggere i propri cittadini a

⁴³ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

discapito degli stranieri e dei migranti. Di seguito, vengono riportate le loro parole che analizzano gli effetti della pandemia sullo status degli stati nazionali:

“A prima vista, potremmo aspettarci che una pandemia globale eroda lo status e l'autonomia degli stati nazionali: la collaborazione internazionale e la messa in comune delle risorse sono necessarie per combattere il virus. Eppure, gli stati nazionali stanno guidando la risposta al COVID-19, mentre la legittimità delle organizzazioni internazionali come l'OMS viene messa in discussione. Date queste prime tendenze, e quello che sappiamo sulla resistenza degli stati-nazione, a nostro avviso, COVID-19 probabilmente rafforzerà lo stato-nazione. Stanno rafforzando i confini, riducendo la migrazione, limitando i movimenti interni della popolazione, spendendo grandi quantità di denaro in stimoli economici e aumentando la sorveglianza dei cittadini. Questa logica è evidente nella competizione sulle forniture mediche, che ha un tono sempre più nazionalista. Gli stati dell'Unione Europea hanno lavorato l'uno contro l'altro limitando l'esportazione di attrezzature protettive ad altri membri che ne hanno bisogno.⁴⁴”

Un'altra visione, più positiva, è espressa, invece, da Sergio Fabbrini⁴⁵ che delinea come secondo lui l'Unione Europea abbia adottato delle ottime misure in contrasto alla pandemia come, per esempio, l'approvvigionamento dei vaccini che ha garantito dosi a sufficienza per i 27 paesi, e il digital green pass che ha ispirato fiducia e garantito libertà di movimento all'interno dell'UE. Il professore sottolinea anche come il Next Generation UE, attraverso un intervento coordinato delle istituzioni europee e dei governi nazionali, ha evitato una recessione più profonda e ha posto le basi per la ripresa dell'economia degli stati europei. Il Next Generation UE ha rappresentato un passo in avanti nel percorso di integrazione attraverso l'emissione di un debito comune europeo che sostiene le economie nazionali dei singoli stati. Tale misura potrebbe spingere l'UE ad iniziare a pensare concretamente ad un quadro di regole fiscali che incoraggi gli investimenti e la crescita dei singoli stati.

Se, infatti, si va ad analizzare l'indagine condotta online tra il 17 e il 25 agosto 2021 da Ipsos European Affairs⁴⁶ emerge che il 53% degli intervistati è soddisfatto della solidarietà tra gli Stati membri dell'UE nella lotta contro la pandemia di coronavirus, mentre il 40% non è soddisfatto. Tali numeri confermano che, nonostante un'iniziale scetticismo nei confronti dell'UE, alla fine l'operato è stato apprezzato dalla maggioranza. Gli intervistati poi sono circa ugualmente soddisfatti del modo in cui il loro governo nazionale (50%) e l'UE (49%) hanno gestito la strategia di vaccinazione COVID-19. È necessario delineare anche la percezione che i cittadini dell'UE hanno nei confronti

⁴⁴ Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25.

⁴⁵ Fabbrini, Sergio. 2022. *Democrazie sotto stress*. Il Sole 24 Ore, pp. 6-20.

⁴⁶ Ipsos European Affairs. 2021. «Indagine sullo stato dell'Unione europea 2021». <https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/it/be-heard/eurobarometer/soteu-flash-survey>.

del Next Generation EU: il 60% degli intervistati concorda sul fatto che i progetti Next Generation EU aiuteranno il loro paese a superare i danni economici e sociali causati dalla pandemia di coronavirus, inoltre, il 59% pensa che i progetti Next Generation EU aiuteranno il loro paese ad essere meglio preparato per le sfide future. Il sondaggio, poi, è andato ad evidenziare quella che è la percezione dell'UE nel suo complesso: il 53% degli intervistati ha un'immagine positiva dell'UE, mentre il 27% ha un'immagine neutra e il 19% un'immagine negativa. Quasi la metà (49%) degli intervistati dice che la loro immagine dell'UE è rimasta stabile nell'ultimo anno, mentre circa un terzo (34%) dice che è peggiorata e il 15% dice che è migliorata.

In conclusione, quindi, si può delineare che la pandemia COVID-19 ha messo in discussione lo status quo delle organizzazioni internazionali vista la mancata cooperazione tra gli stati e le organizzazioni mondiali soprattutto nei primi mesi della pandemia, portando una forte sfiducia nei cittadini. Successivamente, però, grazie alle diverse politiche europee tra cui, per esempio, il progetto del NextGenerationEU, la fiducia nell'Unione Europea è andata a crescere arrivando al punto in cui circa sette intervistati su dieci (68%) sono generalmente favorevoli all'UE⁴⁷. Il nazionalismo politico ed economico in questa fase però, nonostante il parere positivo dei cittadini sull'Unione Europea, ha potuto consolidare la propria crescita iniziata negli anni precedenti, determinando una frenata alla percezione del libero mercato mondiale e della globalizzazione che in questi anni hanno mostrato le loro debolezze.

⁴⁷ Ibidem.

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE)

2.1 Definizioni

Dopo aver analizzato nel precedente capitolo il fenomeno del nazionalismo economico, è importante delineare che cosa sono gli investimenti diretti esteri per poi poter affrontare, nel terzo capitolo, l'esistenza o meno di una relazione diretta tra i flussi di IDE e il nazionalismo economico in quei paesi in cui esso è presente.

Nelle ultime decadi, l'integrazione dell'economia mondiale ha reso la scelta di espandersi sui mercati esteri con insediamenti produttivi un elemento fondamentale della strategia delle imprese per rimanere competitivi e sopravvivere alla concorrenza⁴⁸. Tale fenomeno ha dato un nuovo impulso agli investimenti esteri delle imprese già internazionalizzate ma ha anche stimolato nuove imprese a internazionalizzarsi con un particolare interessamento verso i paesi in via di sviluppo come mete preferite per l'insediamento di centri produttivi, mantenendo, però, gli headquarters nei paesi sviluppati come protagonisti attivi della globalizzazione. La graduale riduzione delle barriere agli investimenti e l'affermarsi dello sviluppo tecnologico, che ha cambiato l'organizzazione dei processi produttivi, inoltre, hanno favorito questo processo di internazionalizzazione delle imprese anche grazie all'affermazione delle cosiddette global value chain (GVC), conseguendone anche una regionalizzazione degli scambi e degli investimenti di natura intra-industriale che ha portato alla formazione di tre "poli" internazionali per le GVC: il cosiddetto hub asiatico al quale si affiancherebbero factory Europe e factory North America⁴⁹.

Uno degli elementi con cui le imprese si internazionalizzano sono gli investimenti diretti esteri (IDE) sui quali verterà l'analisi di questo capitolo cercando di delineare che cosa sono, lo

⁴⁸ Borin, Alessandro, e Riccardo Cristadoro. 2014. «Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali». Banca d'Italia.

⁴⁹ Ibidem.

sviluppo che hanno avuto negli ultimi decenni, l'impatto che ha avuto la pandemia del COVID-19 su di essi e, infine, verrà analizzato quali sono i fattori di attrazione che inducono le imprese ad effettuare gli IDE.

In primis, quindi, è importante delineare che cosa sono gli investimenti diretti esteri e per farlo utilizzeremo diverse definizioni:

“L'investimento diretto estero è un flusso di investimenti effettuati dagli operatori in Paesi diversi da quello dove è insediato il centro della loro attività. In particolare, sono definiti i. d. e., anche noti con la sigla IDE, gli investimenti internazionali volti all'acquisizione di partecipazioni 'durevoli' (di controllo, paritarie o minoritarie) in un'impresa estera (mergers and acquisitions) o alla costituzione di una filiale all'estero (investimenti greenfield), che comporti un certo grado di coinvolgimento dell'investitore nella direzione e nella gestione dell'impresa partecipata o costituita. È uno degli aspetti centrali del fenomeno di globalizzazione dell'economia mondiale⁵⁰.”

La definizione utilizzata dall'Enciclopedia Treccani, qui sopra riportata, ha un carattere generale poiché definisce gli IDE come quegli investimenti che comportano “un certo grado di coinvolgimento” senza entrare nello specifico.

“L'investimento diretto estero riflette l'obiettivo di stabilire un interesse duraturo da parte di un'impresa residente in un'economia (investitore diretto) in un'impresa (impresa di investimento diretto) che è residente in un'economia diversa da quella dell'investitore diretto. L'interesse duraturo implica l'esistenza di una relazione a lungo termine tra l'investitore diretto e l'impresa di investimento diretto e un grado significativo di influenza sulla gestione dell'impresa. Il possesso diretto o indiretto del 10% o più dei diritti di voto di un'impresa residente in un'economia da parte di un investitore residente in un'altra economia è prova di tale relazione. Alcuni compilatori possono sostenere che in alcuni casi un possesso di appena il 10% dei diritti di voto può non portare all'esercizio di alcuna influenza significativa, mentre d'altra parte, un investitore può possedere meno del 10% ma avere una voce effettiva nella gestione. Tuttavia, la metodologia raccomandata non consente alcuna qualificazione della soglia del 10% e raccomanda la sua rigorosa applicazione per garantire la coerenza statistica tra i paesi⁵¹.”

L'OECD, invece, definisce in maniera più esaustiva il grado di coinvolgimento richiesto per un investimento per poterlo definire un IDE, ponendo, come soglia minima a fini statistici, il possesso del 10% dei diritti di voto di un'impresa residente in un'altra economia rispetto a quella dell'investitore. La motivazione per influenzare o controllare significativamente un'impresa, però, è il fattore fondamentale che differenzia gli investimenti diretti dagli investimenti di portafoglio

⁵⁰ De Santis, Roberta. 2012. Dizionario di Economia e Finanza, Treccani.

⁵¹ OECD. 2009. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008, Fourth Edition. 4. Aufl. Book, Whole. OECD Paris.

transfrontalieri, poiché, per questi ultimi, l'attenzione dell'investitore è principalmente sui guadagni derivanti dall'acquisto e dalla vendita di azioni e altri titoli senza la volontà di voler controllare o influenzare la gestione delle attività sottostanti questi investimenti.

È importante, tuttavia, delineare anche perché ai giorni d'oggi è rilevante misurare gli IDE. La deregolamentazione dei mercati, le innovazioni tecnologiche e gli strumenti di comunicazione più economici, infatti, hanno permesso agli investitori di diversificare ulteriormente la loro partecipazione nei mercati esteri e perciò un aumento significativo dei movimenti di capitale transfrontalieri, tra cui gli investimenti diretti, è diventato un fattore chiave dell'integrazione economica internazionale, più generalmente definita come globalizzazione⁵².

Come sottolineato sopra dalla definizione dell'OECD, gli IDE promuovono legami economici stabili e duraturi tra i paesi e, in un quadro politico adeguato, gli IDE aiutano i paesi ospitanti a sviluppare le imprese locali, promuovono il commercio internazionale attraverso l'accesso ai mercati e contribuiscono al trasferimento di tecnologia e know-how ma, oltre ai suoi effetti diretti, gli IDE hanno anche un impatto sullo sviluppo dei mercati del lavoro e finanziari, influenzando aspetti della performance economica⁵³. L'analisi delle tendenze e degli sviluppi degli investimenti diretti esteri è parte integrante della maggior parte delle analisi macroeconomiche e finanziarie transfrontaliere, identificando i paesi e le industrie partner per gli investimenti in entrata e in uscita e, nell'ultimo periodo, è risultato rilevante anche identificare gli IDE per tipo, dato che diversi tipi di IDE, fusioni e acquisizioni (M&A) o investimenti greenfield, possono avere un impatto diverso in modo particolare sull'economia ospite.

Ai fini dell'analisi, infine, è importante delineare un'altra distinzione che l'OECD delinea per gli IDE suddividendoli in stock e flussi. Gli stock di investimenti diretti esteri misurano il livello totale degli investimenti diretti in un dato momento, di solito alla fine di un trimestre o di un anno. Lo stock di IDE, a sua volta, può essere suddiviso in stock in uscita e in entrata: lo stock in uscita è il valore delle partecipazioni e dei prestiti netti degli investitori residenti verso le imprese nelle economie straniere, mentre lo stock di IDE in entrata è il valore delle partecipazioni e dei prestiti netti degli investitori stranieri verso le imprese residenti nell'economia di riferimento⁵⁴.

I flussi di investimenti diretti esteri, invece, registrano il valore delle transazioni transfrontaliere relative agli investimenti diretti durante un determinato periodo di tempo, di solito un trimestre o un anno. Anche i flussi di investimenti diretti esteri possono essere suddivisi in flussi in uscita e in entrata: I flussi in uscita rappresentano le transazioni che aumentano l'investimento che gli investitori dell'economia di riferimento hanno in imprese che si trovano in un'economia

⁵² Ibidem.

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ OECD (2022), FDI stocks (indicator). doi: 10.1787/80eca1f9-en (Accessed on 17 March 2022)

estera, mentre i flussi in entrata rappresentano le transazioni che aumentano l'investimento che gli investitori stranieri hanno nelle imprese residenti nell'economia di riferimento⁵⁵.

L'analisi nei prossimi paragrafi si concentrerà perlopiù sui flussi di IDE in entrata nei paesi.

2.2 L'evoluzione degli IDE dal 1990 al 2020 e la distribuzione regionale

Con l'integrazione dei mercati internazionali dei capitali, i flussi globali degli IDE sono cresciuti fortemente negli anni Novanta a tassi ben superiori rispetto a quelli della crescita economica e del commercio mondiale⁵⁶. Gli afflussi globali registrati sono cresciuti in media del 13% all'anno nel periodo 1990-1997. Successivamente, trainati dalle grandi fusioni e acquisizioni transfrontaliere, questi afflussi sono aumentati in media di quasi il 50% all'anno nel periodo 1998-2000, raggiungendo il record di 1,5 trilioni di dollari nel 2000⁵⁷. I paesi industriali hanno a lungo dominato gli afflussi e i deflussi di IDE e hanno rappresentato il 94% dei deflussi e oltre il 70% degli afflussi nel 2001, mentre gli afflussi di IDE verso i paesi in via di sviluppo sono cresciuti in media del 23% all'anno nel periodo 1990-2000⁵⁸. Durante il periodo 1998-2001, gli afflussi di IDE nei paesi in via di sviluppo hanno raggiunto una media di 225 miliardi di dollari all'anno. Nello stesso periodo, gli afflussi di investimenti di portafoglio e di altri investimenti verso i paesi in via di sviluppo sono stati molto più bassi e in totale hanno raggiunto una media di 22 miliardi di dollari all'anno.

Nel grafico sottostante (Figura n.2), costruito con l'utilizzo dei dati del World Investment Report, viene riportato l'andamento dei flussi di IDE in entrata tra il 1990-2020, prendendo in analisi l'andamento mondiale, delle regioni sviluppate, delle regioni in via di sviluppo, dell'Europa, del Nord America, dell'Asia e dell'Africa:

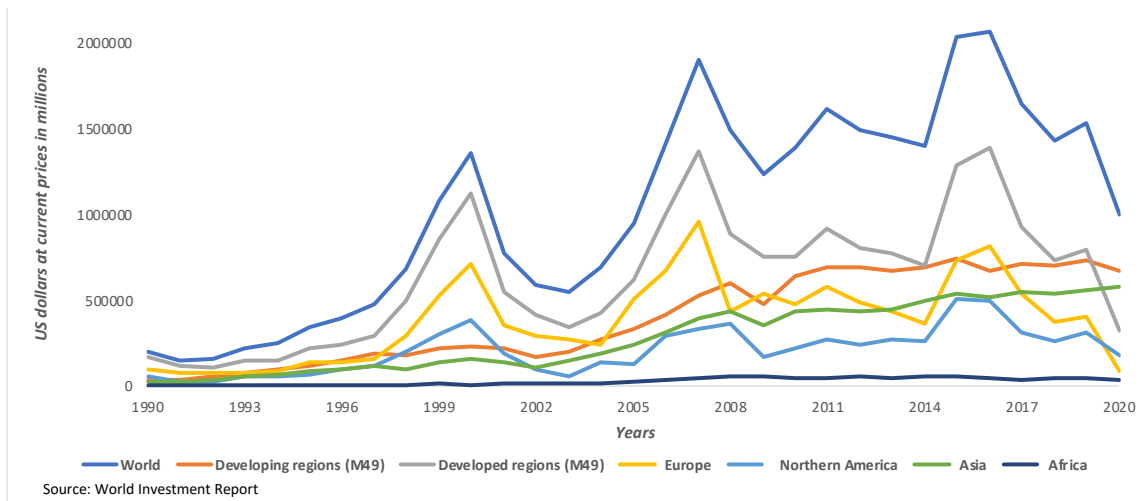
⁵⁵ OECD (2022), FDI flows (indicator). doi: 10.1787/99f6e393-en (Accessed on 17 March 2022)

⁵⁶ Patterson, Neil K., Neil K. Patterson, Marie Montanjees, Colleen Cardillo, e John Motala. 2004. *Foreign Direct Investment: Trends, Data Availability, Concepts, and Recording Practices*. Book, Whole. International Monetary Fund.

⁵⁷ Ibidem.

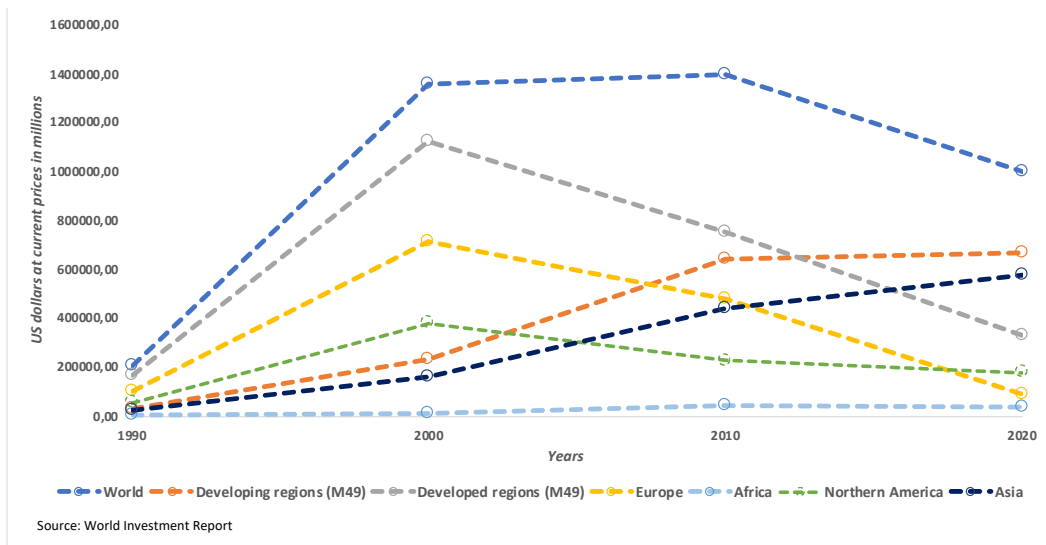
⁵⁸ Ibidem.

Figura 2 FDI Inflows 1990-2020



Nel grafico sottostante (Figura n.3), invece, è riportata la tendenza dei flussi in entrata degli IDE dal 1990 al 2020, prendendo, però, in analisi solo i flussi del 1990, 2000, 2010, 2020:

Figura 3 Trend of FDI Inflows



Nella tabella n.1 “Trend of FDI inflows” sono riportati i valori dei flussi in milioni di dollari statunitensi, delineando quantitativamente quelli che sono stati i flussi di IDE negli ultimi trent’anni.

Tabella 1 Trend of FDI Inflows

Years	1990	2000	2010	2020
World	204887,70	1356645,03	1393729,16	998891,41
Developing regions (M49)	34635,88	234178,81	641914,71	670351,72
Developed regions (M49)	170251,82	1122466,22	751814,45	328539,70
Europe	102715,23	710779,56	482667,29	88906,98
Africa	2845,14	10381,77	47242,98	39785,22
Northern America	56004,28	380868,95	226680,17	180258,04
Asia	24917,72	159175,24	437925,81	578126,08
*US dollars at current prices in millions				
Source: World Investment Report				

Nella tabella n.2 “Trend of FDI inflows %”, invece, viene delineata la percentuale di crescita o decrescita che c’è stata in ogni decennio dal 1990 al 2020. Si può delineare come, nel decennio 1990-2000, ci sia stata una forte crescita degli IDE in tutto il mondo grazie alla grande crescita che ha avuto la globalizzazione in quel periodo, come evidenziato nel primo capitolo.

Nel decennio 2000-2010, invece, c’è stato un rallentamento generale della crescita degli IDE, registrandosi, infatti, una crescita del 2,7% in tutto il mondo dove, però, i paesi in via di sviluppo hanno continuato ad attrarre IDE segnando una crescita del 174%, mentre i paesi sviluppati hanno avuto una decrescita dei flussi del 33%. Se poi si vanno ad analizzare la distribuzione regionale, si evince che l’Europa ha avuto un calo dei flussi in entrata di IDE del 32%, il Nord America del -40,5%. Le due regioni in cui sono presenti molti paesi in via di sviluppo, Africa e Asia, hanno avuto, invece, una crescita dei flussi in entrata rispettivamente del 355% e 175%.

Se, infine, si evidenziano i flussi in entrata degli IDE del 2020 in confronto a quelli del 2010, si evince che la tendenza negativa, prima delineata, è continuata a sussistere con una decrescita del 28% dei flussi in tutto il mondo. I paesi sviluppati, infatti, hanno continuato a registrare - 56% mentre i paesi in via di sviluppo hanno registrato una crescita del 4,4%. Nel particolare, Europa, Nord America e Africa hanno avuto una decrescita rispettivamente del 81,6%, 20,5% e 15,8% mentre l’Asia ha avuto una crescita dei flussi in entrata degli IDE del 32%.

Tabella 2 Trend of FDI Inflows %

Years	1990-2000	2000-2010	2010-2020
World	562,1%	2,7%	-28,3%
Developing regions (M49)	576,1%	174,1%	4,4%
Developed regions (M49)	559,3%	-33,0%	-56,3%
Europe	592,0%	-32,1%	-81,6%
Africa	264,9%	355,1%	-15,8%
Northern America	580,1%	-40,5%	-20,5%
Asia	538,8%	175,1%	32,0%

Source: World Investment Report

2.3 La pandemia globale: l'impatto del COVID-19 sugli IDE

La pandemia COVID-19 è stata considerata uno degli eventi più dirompenti della storia in quanto è uno shock esogeno che ha colpito non solo i sistemi sanitari mondiali ma anche l'economia mondiale⁵⁹. I danni causati all'economia, infatti, sono molto gravi soprattutto nel mercato del lavoro, avendo la pandemia determinato l'arresto dell'apparato produttivo per diversi mesi e la crescita della disoccupazione soprattutto nei paesi con limitata capacità di superare il blocco. La crisi del COVID-19, inoltre, come shock simultaneo della domanda e dell'offerta, ha influenzato il commercio internazionale, dove i flussi di IDE hanno iniziato a diminuire a causa dell'incertezza sulla reazione dei mercati e sulla durata del blocco in ogni paese. Tale declino, però, è iniziato nelle economie sviluppate ma ha colpito soprattutto i paesi in via di sviluppo. Un recente rapporto della ECLAC (2020) menziona che la crisi causata da COVID-19 ha fortemente influenzato gli IDE e che questi effetti possono essere di lunga durata⁶⁰.

Andando ad analizzare successivamente l'ultimo rapporto del 2021 del *World Investment Report* e quindi concentrandosi sugli ultimi sviluppi degli IDE, si delinea che i flussi globali di investimenti diretti esteri sono diminuiti del 35% nel 2020, raggiungendo 1 trilione di dollari, da 1,5 trilioni di dollari nel 2019⁶¹. Questo valore risulta essere il livello più basso dal 2005 e quasi il 20% più basso rispetto a quello del 2009 dopo la grande crisi finanziaria (GCF) globale. Se, infatti, si mettono a paragone la GCF, iniziata come una crisi dei mercati finanziari, e la pandemia COVID-19 si delineano alcuni parallelismi, tra cui in primis le sostanziali ripercussioni sugli IDE a livello globale. La crisi attuale, come la grande crisi finanziaria, infatti, ha provocato un calo di circa un

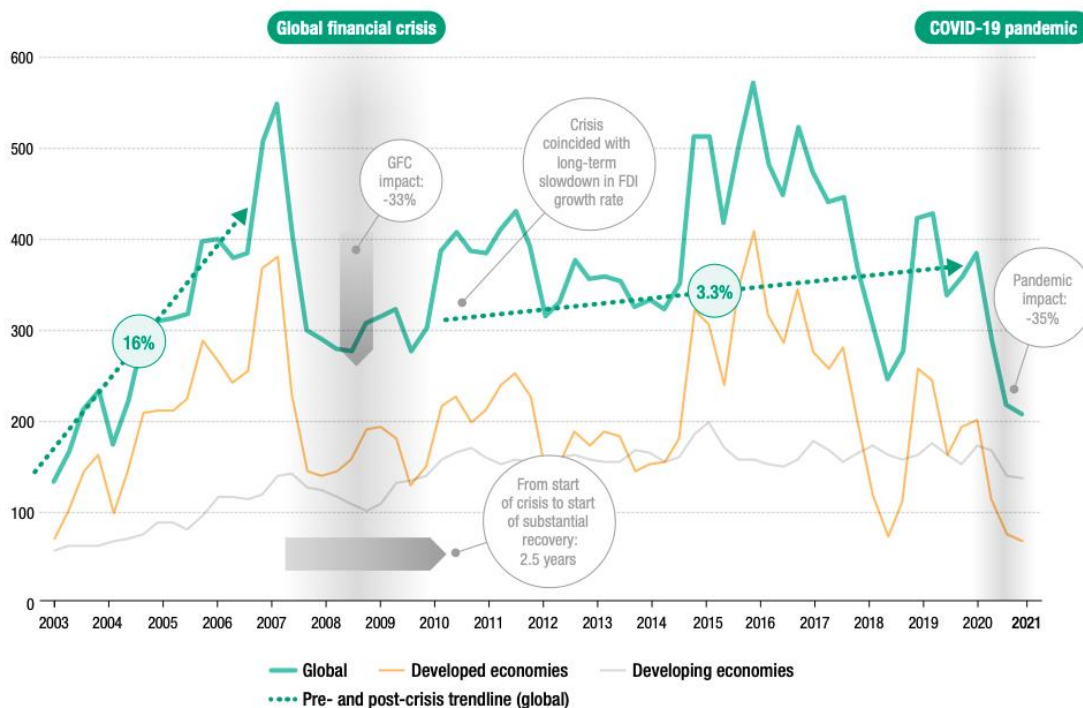
⁵⁹ Camino-Mogro, Segundo, e Mary Armijos. 2021. «Short-Term Effects of COVID-19 Lockdown on Foreign Direct Investment: Evidence from Ecuadorian Firms». *Journal of International Development*, n. Journal Article.

⁶⁰ Ibidem.

⁶¹ «World Investment Report 2021». 2021. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.

terzo degli IDE globali ma, nonostante la pandemia abbia avuto forti impatti economici sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo, come nella GCF, il calo degli IDE è stato più grave nei paesi sviluppati a causa delle maggiori dimensioni delle componenti finanziarie e M&A.

Figura 4 FDI inflows during crises, long-term quarterly trend (Billions of dollars)



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Note: The start and end points of the global financial crisis coincide with the first liquidity intervention by central banks in the United States and the EU and the official designation of the end of the recession by the United States Government, respectively. Marks for years are at the first quarter (Q1) for each year.

Nonostante le somiglianze tra le due crisi nei loro effetti sugli IDE, ci sono, però, diverse differenze chiave come, per esempio, che gli investimenti diretti esteri erano su una traiettoria ascendente prima della GCF, mentre la tendenza era generalmente piatta prima della pandemia. Un'altra differenza decisiva è delineata dalla diversa natura delle due crisi: gli IDE, infatti, sono normalmente una fonte esterna di finanziamento relativamente stabile nella maggior parte delle economie che reagiscono alle oscillazioni dei mercati finanziari, dei tassi di interesse e dei tassi di cambio in modo attenuato e con un certo ritardo⁶². Il minimo dei flussi degli investimenti diretti esteri dopo la GCF, infatti, è stato raggiunto circa dopo 18 mesi dall'inizio della crisi, invece, nel caso della pandemia, le misure di blocco, la chiusura dei siti e le restrizioni di viaggio hanno influenzato gli IDE fin dall'inizio.

L'esperienza delle crisi passate, però, suggerisce che la ripresa degli IDE dopo la pandemia potrebbe richiedere del tempo per riprendere velocità. L'analisi di Poulsen e Hufbauer (2011)⁶³

⁶² Ibidem.

⁶³ Ibidem.

sulle cinque crisi globali e regionali prima della grande crisi finanziaria, infatti, mostra che quando il calo iniziale degli IDE è stato limitato, la ripresa è stata rapida, ma nel caso di cali più significativi degli investimenti diretti esteri la flessione è stata prolungata, durando ben oltre il punto in cui il PIL ha recuperato i livelli precrisi.

Un fattore chiave che ha influenzato e influenzerà l'andamento degli IDE a livello globale è l'andamento dei progetti di investimento esistenti. Tali progetti, infatti, sono stati rallentati in tutto il mondo a causa della pandemia COVID-19, e le prospettive di una recessione hanno portato le imprese multinazionali a rivalutare anche i nuovi progetti.

Figura 5 FDI inflows, global and by group of economies, 2007-2020 (Billions of dollars and per cent)

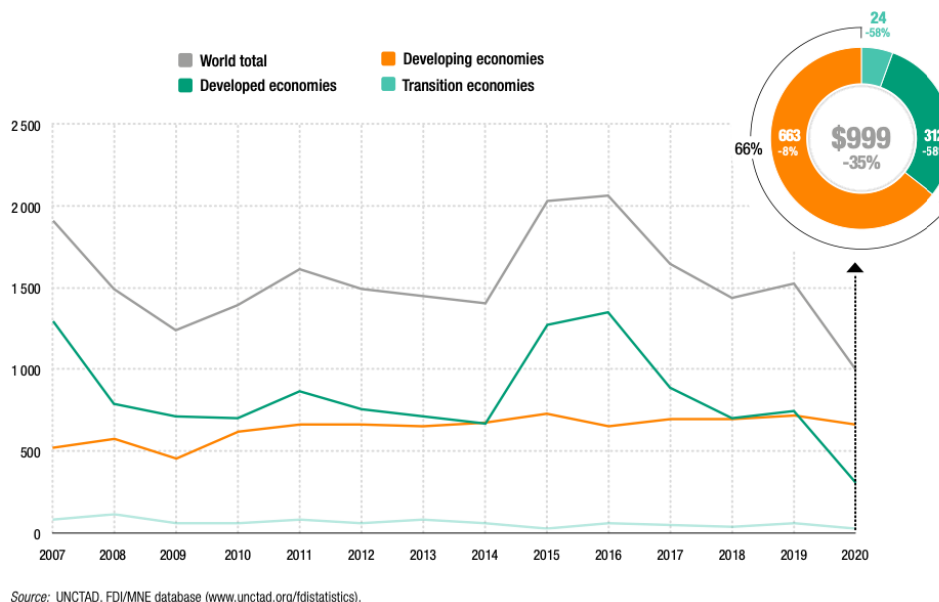
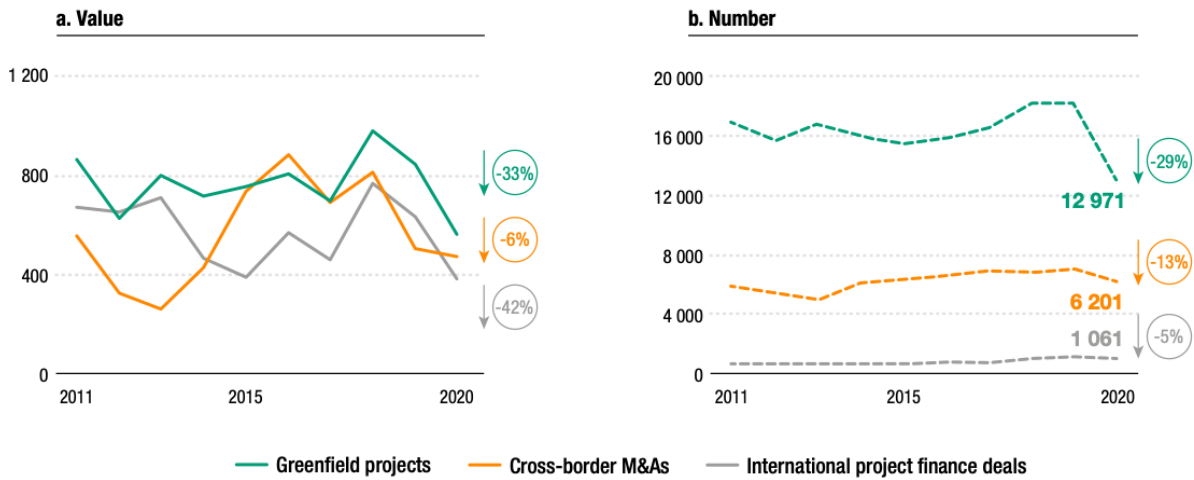


Figura 6 Announced greenfield projects, cross-border M&As and international project finance deals, 2011-2020 (Billions of dollars and number)



Source: UNCTAD, cross-border M&A database (www.unctad.org/fdistatistics) for M&As, information from the Financial Times Ltd, fDi Markets (www.fDimarkets.com) for announced greenfield FDI projects and Refinitiv SA for international project finance deals.

La pandemia ha avuto un impatto notevole su tutti i tipi di IDE nel 2020, colpendo gli investimenti in tutte le regioni e industrie. Gli annunci di progetti greenfield, pertanto, sono diminuiti in volume e numero, rispettivamente del 33% e del 29%⁶⁴.

Figura 7 Announced greenfield projects, cross-border M&As and international project finance deals, by group of economies 2019-2020

Group of economies	Type of FDI	Value (Billions of dollars)		Growth rate (%)	Number		Growth rate (%)
		2019	2020		2019	2020	
Developed economies	Cross-border M&As	424	379	-11	5 802	5 225	-10
	Greenfield projects	346	289	-16	10 331	8 376	-19
	International project finance	243	175	-28	543	587	8
Developing economies	Cross-border M&As	82	84	2	1 201	907	-24
	Greenfield projects	454	255	-44	7 240	4 233	-42
	International project finance	365	170	-53	516	443	-14
Transition economies	Cross-border M&As	1	12	716	115	69	-40
	Greenfield projects	46	20	-58	697	371	-47
	International project finance	26	21	-18	59	31	-47

Source: UNCTAD, cross-border M&A database (www.unctad.org/fdistatistics) for M&As, information from the Financial Times Ltd, fDi Markets (www.fDimarkets.com) for announced greenfield FDI projects and Refinitiv SA for international project finance deals.

Come illustrato nella Figura n.7, i paesi in via di sviluppo stanno sopportando il peso maggiore della flessione degli investimenti diretti esteri e, infatti, il numero di nuovi progetti greenfield annunciati è sceso del 42%, mentre il numero di accordi internazionali di project finance del 14%. Nelle economie sviluppate, invece c'è stato un calo del 19% negli investimenti greenfield e un

⁶⁴ «World Investment Report 2021». 2021. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.

aumento dell'8% nel finanziamento di progetti internazionali. In generale, tutte le tipologie degli IDE sono diminuite: la contrazione complessiva dell'attività di nuovi progetti, combinata con un rallentamento delle fusioni e acquisizioni transfrontaliere, ha portato a un calo dei flussi di investimenti azionari di oltre il 50%⁶⁵. Tutto ciò è stato causato dal calo dei profitti delle imprese multinazionali che sono scesi in media del 36% e, per questo, anche gli utili reinvestiti delle affiliate straniere, che rappresentano una parte importante degli IDE in anni normali, sono diminuiti.

I forecast degli IDE, non essendoci ancora dei dati ufficiali, prevedono che i flussi di IDE globali abbiano toccato il fondo alla fine del 2021 e che recuperino successivamente con un aumento di circa il 10-15%, lasciando, però, ancora gli IDE circa il 25% al di sotto del livello del 2019. Le previsioni attuali mostrano un ulteriore aumento nel 2022 che, al limite superiore delle proiezioni, riporterebbe gli IDE al livello del 2019. Le prospettive, però, sono molto incerte e dipenderanno, tra gli altri fattori, dal ritmo della ripresa economica e dalla possibilità di ricadute pandemiche, dal potenziale impatto sugli IDE dei pacchetti di spesa per la ripresa e dalle pressioni politiche.

2.4 Le teorie degli IDE

Attrarre investimenti diretti esteri in entrata è un obiettivo importante della politica governativa poiché i benefici che essi generano sono molto rilevanti in termini di occupazione, ricadute tecnologiche sulle imprese autoctone e aumento della domanda di servizi locali⁶⁶. Un paese, di conseguenza, può essere ben disposto a spendere risorse nel tentativo di convincere le imprese a localizzare i loro impianti all'interno dei suoi confini nazionali. Negli ultimi anni, senza considerare la parentesi della pandemia e le possibili conseguenze a riguardo, la produzione è diventata sempre più mobile e per questo i paesi si troveranno di fronte a una scelta sempre più ampia su quali imprese attrarre con i loro incentivi fiscali. Queste tendenze, pertanto, hanno portato ad una conseguente competizione per gli IDE tra paesi e località subnazionali basata su specifiche combinazioni di fattori locali che possono attrarre o meno certi tipi di investimenti.

Al fine di identificare i driver delle scelte di localizzazione degli IDE, bisogna, però, prima delineare perché gli investimenti diretti esteri si verificano. Un certo numero di spiegazioni teoriche è stato proposto per spiegare il fenomeno empirico degli IDE, attraverso diverse letterature come l'economia internazionale, urbana e del lavoro, la gestione strategica, la geografia economica e il business internazionale. Helpman, Melitz, e Yeaple (2004), per esempio, hanno dimostrato che solo le imprese più produttive effettuano IDE, grazie alla possibilità di poter sostenere i costi fissi, mentre

⁶⁵ Ibidem.

⁶⁶ Ferrett, Ben, e Ian Wooton. 2020. «Targeting FDI». *International Tax and Public Finance* 28 (2): 366–85.

le imprese meno produttive tendono ad esportare)⁶⁷. In un modello di approvvigionamento di beni intermedi, Antras e Helpman (2004), allo stesso modo, hanno mostrato che solo le imprese più produttive effettuerebbero IDE verticali, mentre le imprese meno produttive produrrebbero i beni intermedi in casa o li affiderebbero a un partner nazionale o estero⁶⁸. Anche gli studiosi di International Business, tuttavia, si sono occupati di spiegare del perché vengono effettuati gli IDE sostenendo che le multinazionali, operanti in paesi stranieri, affrontano le Liabilities of Foreignness ovvero dei costi di implementazione del business superiori a quelli dei loro rivali nazionali e, quindi, suggerendo che gli IDE sarebbero più attraenti se l'impresa multinazionale possedesse un vantaggio competitivo sui suoi rivali che compenserebbe questi costi⁶⁹. Secondo i teorici dell'internalizzazione (Buckley e Casson, 1976, Hennart, 1982, Rugman, 1981), inoltre, gli IDE si verificherebbero solo nel momento in cui lo sfruttamento di questo vantaggio fosse condizionato dal controllo interno all'impresa multinazionale, visto che le imperfezioni nei mercati portano a costi di transazione di informazione, applicazione e contrattazione e, in assenza di tali imperfezioni, la strategia di internazionalizzazione più efficace per l'impresa multinazionale competitivamente avvantaggiata sarebbe quella di vendere i suoi beni basati sulla conoscenza a imprese straniere, attraverso, per esempio, la concessione in licenza.

Dunning, invece, ha sviluppato il paradigma eclettico *Ownership, Location, Internalization* che identifica i vantaggi di proprietà, localizzazione, e internalizzazione come caratteristiche strutturali a livello di paese, industria e impresa che determinano gli IDE⁷⁰. I vantaggi di proprietà si riferiscono alle risorse tangibili e intangibili di un'impresa e sono quelle risorse che, come sostenuto anche da Hymer (1960)⁷¹, devono rappresentare un vantaggio specifico dell'impresa, essenziale per le imprese straniere per competere efficacemente nei mercati esteri, dato che le imprese locali hanno una migliore conoscenza del loro ambiente economico locale rispetto alle imprese straniere. I vantaggi di localizzazione, invece, sono tipicamente associati a costi di produzione e trasporto più bassi, condizioni competitive favorevoli, accesso a mercati protetti e ambienti istituzionali e politici favorevoli che rendono gli investimenti diretti esteri più attraenti delle esportazioni. I vantaggi dell'internalizzazione, infine, rendono più attraente condurre queste operazioni internamente all'azienda piuttosto che dare in licenza la proprietà a operatori storici locali nel mercato estero. Questi

⁶⁷ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohlmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

⁶⁸ Ibidem.

⁶⁹ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohlmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

⁷⁰ Ibidem.

⁷¹ Igbiginie, Osagie, Mark Cook, e Lucy Zheng. 2020. *Strategic Motivations of Inward R&D FDI: An Empirical Analysis of the UK*. 1st 2020. Book, Whole. Cham: Springer International Publishing.

vantaggi riflettono il fatto che gli IDE abbassano i costi di transazione, minimizzano il rischio di spill-over tecnologico, e assicurano il controllo e il mantenimento della reputazione aziendale e dei marchi di prodotto. Secondo Dunning, solamente quando tutte e tre le condizioni sono presenti, gli IDE sono una strategia ideale per l'impresa multinazionale.

2.5 I fattori di attrazione degli IDE

Le teorie finora esaminate mirano principalmente a spiegare perché le imprese effettuano IDE ma per delineare quali sono i fattori che attraggono gli IDE in un determinato paese, verrà utilizzata l'analisi di Nielsen⁷² che delinea il principio di base degli studi sulla scelta dell'ubicazione. Tale principio delinea che la scelta di una sede per una filiale estera ha implicazioni di performance, che a loro volta guidano i modelli geografici degli IDE. Nielsen, pertanto, definisce la dimensione e la ricchezza del mercato, la produttività e i livelli salariali, le infrastrutture fisiche come "fattori economici puri"⁷³ che sono alla base delle scelte di localizzazione degli investimenti diretti esteri e, successivamente, li riassume in 5 ipotesi: maggiore è la domanda di mercato in una data località, più è probabile che questa località sia scelta dalle imprese come destinazione degli IDE; più è alta l'aliquota dell'imposta sulle società in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta dalle imprese come destinazione degli IDE; più sono alti i salari in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE da parte delle imprese; più sono avanzate le infrastrutture in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese; più è avanzato il capitale umano in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese. Anche gli studiosi dell'International Business (Noorbakhsh et al. 2001; Habib e Zurawicki 2002; Zheng 2011), infatti, hanno sostenuto che l'impresa multinazionale è attratta da una particolare località a causa della disponibilità di manodopera altamente qualificata o di un costo del lavoro inferiore o di un alto livello di produttività del lavoro, suggerendo, quindi, che i paesi con un livello avanzato di capitale umano diventano un luogo di attrazione per gli investimenti diretti esteri⁷⁴.

Oltre a questi "fattori economici puri", però, possono influenzare la scelta del paese di destinazione degli IDE elementi come le istituzioni, i cluster industriali e le città globali di una località poiché essi potrebbero determinare effetti di costo e ricavo sulle imprese che vi si localizzano.

Le istituzioni (regionali, nazionali o subnazionali) possono incidere sulla natura del business fornendo le opportunità e i vincoli entro i quali l'attività può operare. La natura e la qualità delle

⁷² Ibidem.

⁷³ Li definisce fattori economici puri poiché impattano esplicitamente sui ricavi e i costi dell'impresa.

⁷⁴ Igbini, Osagie, Mark Cook, e Lucy Zheng. 2020. *Strategic Motivations of Inward R&D FDI: An Empirical Analysis of the UK*. 1st 2020. Book, Whole. Cham: Springer International Publishing.

istituzioni del paese ospite, pertanto, influenzano la localizzazione degli IDE in molti modi come quando, per esempio, le istituzioni sono scadenti e, infatti, elementi come la burocrazia, la corruzione, l'instabilità politica o la qualità generale del sistema legale possono rappresentare una barriera negativa nei confronti degli investimenti diretti esteri. Nielsen, per riassumere questi concetti sulle istituzioni, ha definito altre due ipotesi⁷⁵: più sono sviluppate le istituzioni formali in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese; nella misura in cui una regione è una zona economica speciale, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese.

La distinzione tra i cluster industriali e le città globali, invece, è delineata rispettivamente con la differenza tra l'agglomerazione specifica del settore e l'agglomerazione tra diversi settori. Nielsen, infatti, sottolinea la differenza mettendo in contrapposizione la teoria originale di Marshall (1925) e quella di Jacobs (1970). Marshall⁷⁶ si riferisce al raggruppamento di imprese della stessa industria nella stessa micro-ubicazione, delineando come, in tale situazione, possono sorgere delle influenze di conoscenza tra le imprese all'interno della stessa industria conosciute come esternalità di localizzazione o "specializzazione" e si verificano attraverso l'imitazione, il networking personale tra i dipendenti di diverse aziende, e il turnover del mercato del lavoro. Marshall, inoltre, sostiene che tali influenze di conoscenza sono fortemente condizionate dalla vicinanza geografica che, grazie anche alle esternalità positive, sono completate e intensificate da molti altri elementi interrelati, inclusi i forti legami tra fornitori e clienti co-localizzati. I produttori di beni, infatti, beneficiano della localizzazione in prossimità di molti fornitori e grandi mercati per gli input intermedi perché ciò aumenterà la disponibilità e la varietà degli input, abbasserà il costo medio di acquisto, mitigherà qualsiasi problema di hold-up contrattuale tra le imprese a monte e a valle, e potrebbe anche generare spill-over di conoscenza. Anche Porter (1990)⁷⁷, inoltre, aggiunge altri fattori che vengono generati dai cluster industriali come la condivisione di informazioni di mercato e tecnologiche, la pressione ad innovare dovuta a forti rivali locali e clienti esigenti, e un migliore accesso alle infrastrutture, in particolare, ai beni pubblici. Nielsen⁷⁸, per riassumere questi concetti del cluster industriale in relazione con gli investimenti diretti esteri, delinea la seguente ipotesi: più è alta la concentrazione di imprese in un settore specifico in una particolare località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE da imprese dello stesso settore.

⁷⁵ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

⁷⁶ Marshall, Alfred. 1925. «Principles of economics. An introductory volume». London, Macmillan.

⁷⁷ Porter, Michael Eugene. 1990. The competitive advantage of nations. Harvard Business Review, pp. 73-93.

⁷⁸ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

Jacobs⁷⁹, invece, concentra la sua analisi sull'agglomerazione tra diversi settori, suggerendo che la conoscenza può diffondersi tra industrie complementari piuttosto che all'interno di una singola industria dal momento che le idee sviluppate da un'industria possono essere implementate anche in altre industrie. Lo scambio di conoscenze complementari tra diverse imprese e agenti economici, infatti, faciliterebbe la ricerca e la sperimentazione nell'innovazione. Da tale idea nasce il concetto di città globali che delinea come l'agglomerazione di imprese multinazionali in esse è vantaggioso poiché la presenza di molte imprese straniere rende di per sé più attraente l'ingresso di nuove aziende non autoctone e influenza le caratteristiche dell'ambiente. In contrasto con i cluster altamente specifici dell'industria, le città globali, quindi, sono relativamente indipendenti dall'industria, dato che tutte le imprese presumibilmente beneficiano di queste caratteristiche eterogenee. Questi argomenti danno origine alle seguenti ipotesi di Nielsen⁸⁰: più è alta la concentrazione delle imprese in una particolare località, più è probabile che questa località sia scelta dalle imprese come destinazione degli IDE; più è alta la concentrazione delle imprese straniere in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli investimenti diretti esteri dalle imprese; più è alta la concentrazione delle imprese di un dato paese d'origine in una particolare località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese di quel paese d'origine; nella misura in cui una località è caratterizzata come una città globale, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese; più sono alti i costi di congestione in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese.

Nielsen, successivamente, sostiene che, oltre ai fattori di localizzazione che sono stati analizzati, un certo numero di caratteristiche dell'impresa madre possono influenzare la decisione sugli IDE⁸¹. L'impresa internazionalizzante, infatti, visto che affronta il problema delle Liabilities of Foreignness rispetto ai concorrenti locali nel mercato estero, ha bisogno di un vantaggio compensativo delineato come, per esempio, dalle tecnologie superiori, dai marchi, o dalle capacità di gestione. Barney (1991)⁸², infatti, delinea che la visione dell'impresa basata sulle risorse spiega come i vantaggi della proprietà possono agire come determinanti principali della scelta della localizzazione degli IDE per diverse attività a valore aggiunto dell'impresa multinazionale. Questo argomento di per sé non riguarda la scelta della località ma implica che tali scelte possono essere influenzate quando

⁷⁹ Jacobs, Jane. 1970. *The economy of cities*. New York: Knopf Doubleday Publishing Group.

⁸⁰ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohlmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

⁸¹ Ibidem.

⁸² Barney, Jay. 1991. «Firm Resources and Sustained Competitive Advantage». *Journal of Management* 17 (1): 99–120.

c'è una variazione nell'ambiente competitivo tra le potenziali località degli IDE. Nielsen⁸³, inoltre, sostiene che un tipo di asset particolarmente importante nella visione basata sulle risorse in generale, e nella teoria degli IDE più specificamente, è la proprietà intangibile dell'azienda, come le sue conoscenze tecnologiche e i marchi, considerati ormai come asset con un'influenza positiva per l'internazionalizzazione dell'impresa. Tali ipotesi, però, possono anche interagire con le caratteristiche di localizzazione identificate precedentemente in modo contraddittorio: da un lato, infatti, le multinazionali con forti vantaggi competitivi possono compensare più facilmente il Liabilities of Foreignness, permettendogli di entrare in località rischiose o ostili, e di tollerare gli alti costi in tali località dove le multinazionali più deboli non possono andare. Queste località, per esempio, potrebbero essere caratterizzate da istituzioni deboli, o potrebbero essere scarsamente connesse all'economia globale, determinandole come località "non attraenti". Dall'altro lato, invece, le multinazionali con forti attività immateriali, però, potrebbero cercare complementarità tra le risorse specifiche dell'impresa e del luogo, e quindi, essendo presumibilmente in grado di beneficiare maggiormente di tali complementarità, cercheranno località che siano relativamente generose di risorse, precedentemente definite da Nielsen come mercati "attraenti a causa degli alti benefici ottenuti dalle multinazionali in tali luoghi. Queste due spiegazioni divergenti sono delineate dalle seguenti ipotesi di Nielsen⁸⁴: più sono forti le attività immateriali possedute da un'impresa, più è probabile che le "località poco attraenti" (secondo le altre ipotesi) siano scelte come destinazione degli IDE da quell'impresa; più sono forti le attività immateriali possedute da un'impresa, più è probabile che le "località attraenti" (secondo le altre ipotesi) siano scelte come destinazione degli IDE da quell'impresa.

Un altro tipo di risorsa particolarmente rilevante per Nielsen⁸⁵, però, è anche la conoscenza organizzativa legata all'esperienza dell'impresa nei mercati internazionali. L'apprendimento, infatti, è un fattore cruciale nel permettere alle imprese multinazionali di superare le Liabilities of Foreignness nei mercati esteri dove operano, essendo l'esperienza internazionale stessa determinata dai precedenti sforzi di internazionalizzazione dell'azienda in diversi paesi ospitanti, che hanno consentito all'azienda di accumulare conoscenze e routine relative al processo di internazionalizzazione, come, per esempio, il conoscere i tipi di informazioni che bisogna cercare in un nuovo mercato. Secondo Johanson & Vahlne (1977), infatti, le imprese con grande esperienza possono quindi essere in grado di espandersi in luoghi più rischiosi o ostili rispetto alle imprese con meno esperienza. Nielsen, pertanto, per definire ciò ha formulato la seguente ipotesi: più esperienza internazionale ha

⁸³ Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohlmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.

⁸⁴ Ibidem.

⁸⁵ Ibidem.

un'impresa, più è probabile che le "località poco attraenti" (secondo le altre ipotesi) siano scelte come destinazione degli IDE da quell'impresa.

Alcuni dei fattori determinanti della decisione sugli IDE, infine, non possono essere attribuiti esclusivamente al luogo di destinazione o alle caratteristiche dell'impresa madre ma possono essere collegati alla combinazione delle caratteristiche di un particolare luogo con una particolare impresa come, per esempio, l'esperienza specifica del luogo e la distanza casa-paese ospite. Nielsen, infatti, delinea che l'esperienza internazionale specifica del luogo, in contrasto con il tipo generale di esperienza internazionale discussa precedentemente, riguarda un particolare luogo ospitante, che consiste per esempio in una profonda conoscenza della cultura di un particolare paese. Tale esperienza internazionale specifica rende presumibilmente le aziende più efficaci in quel particolare luogo. La distanza tra il paese d'origine dell'impresa madre e il luogo di destinazione, al contrario, ha un effetto negativo sugli IDE, poiché, secondo la New Trade Theory⁸⁶, i costi commerciali e le frizioni, che hanno un'influenza sugli IDE, sono fortemente legati alla distanza, ma anche gli stessi costi di trasporto e i costi di coordinamento sono maggiori quando le unità dell'impresa multinazionale sono geograficamente molto disperse. Nielsen, quindi, riassume tali concetti nelle seguenti ipotesi generali: più un'azienda ha esperienza in una data località straniera, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE da quell'azienda; maggiore è la distanza tra il paese d'origine e il paese ospitante, maggiore è la probabilità che il paese ospitante sia scelto come destinazione per gli IDE dalle imprese di quel paese d'origine.

Avendo analizzato attraverso lo studio di Nielsen quali sono i possibili fattori che attraggono gli investimenti diretti esteri di un'impresa in un determinato paese, è importante delineare quali tra questi potranno essere utili nel proseguo dell'analisi: più è alta l'aliquota dell'imposta sulle società in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta dalle imprese come destinazione degli IDE; più sono sviluppate le istituzioni formali in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese; più sono alti i costi di congestione in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese. Tali ipotesi sono importanti nel cercare di capire se effettivamente esiste una relazione negativa tra i flussi di investimenti diretti esteri dell'impresa e il fenomeno del nazionalismo economico in quei paesi in cui esso è presente. È rilevante, infine, delineare anche il concetto di "rischio politico"⁸⁷ che è definito come *azioni governative impreviste che hanno un impatto sulle operazioni commerciali*. I governi nazionali, infatti, con le loro azioni potrebbero impedire le transazioni commerciali, potrebbero cambiare i termini degli accordi, o anche espropriare le unità

⁸⁶ Ibidem.

⁸⁷ Sethi, S. Prakash, e K. A. N. Luther. 1986. «Political Risk Analysis and Direct Foreign Investment: Some Problems of Definition and Measurement». *California Management Review* 28 (2): 57–68.

commerciali ma, allo stesso tempo, attraverso cambiamenti ambientali dovuti a sviluppi politici potrebbero avere ripercussioni sull'attività commerciale.

Nel prossimo capitolo verranno analizzati alcuni paesi in cui il nazionalismo economico è presente o è stato presente e, allo stesso tempo, verranno delineati i flussi degli investimenti diretti esteri in entrata di quei paesi, cercando di evidenziare l'esistenza o meno di una relazione diretta tra di essi.

CAPITOLO TERZO

LA RELAZIONE TRA GLI IDE E IL NAZIONALISMO ECONOMICO: ANALISI DELL'ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI CON LE ELEZIONI POLITICHE NAZIONALI

3.1 IDE e nazionalismo economico negli Stati Uniti

Gli investimenti diretti esteri cinesi negli Stati Uniti hanno avuto una rapida accelerazione durante la transizione della Cina da grande importatore a grande esportatore di capitali. Il valore totale degli IDE cinesi negli Stati Uniti, infatti, è passato da 356 milioni di dollari nel 2007 a 29,4 miliardi di dollari nel 2017⁸⁸. Questi investimenti cinesi hanno delineato una certa apprensione negli Stati Uniti per l'espansione senza precedenti della Cina nell'economia globale e della sfida che pone al dominio politico ed economico globale degli Stati Uniti. La conseguenza politica che si è avuta è stata la crescita del nazionalismo negli Stati Uniti: la retorica utilizzata dall'amministrazione Trump sull'impatto negativo dell'aggressione economica della Cina e la rivalità strategica a lungo termine tra i due paesi sottolineano in modo evidente questa tendenza degli investimenti cinesi negli Stati Uniti. L'attuale ambiente politico negli Stati Uniti, quindi, è caratterizzato sia dalle crescenti preoccupazioni per le politiche economiche espansive della Cina che dal crescente nazionalismo che possono portare ad una riduzione del sostegno pubblico per gli IDE cinesi e quindi complicare gli sforzi futuri per promuovere la cooperazione economica bilaterale.

È importante, però, sottolineare che la sostanziale differenza tra gli obiettivi degli investitori stranieri e quelli dello stato nazionale può provocare una reazione nazionalista solo se viene percepita come un aumento dell'influenza economica del paese d'origine o un'erosione della competitività

⁸⁸ Zeng, Ka, e Xiaojun Li. 2019. «Geopolitics, Nationalism, and Foreign Direct Investment: Perceptions of the China Threat and American Public Attitudes toward Chinese FDI». *The Chinese Journal of International Politics* 12 (4): 495–518.

economica a lungo termine del paese ospitante. Tale nazionalismo economico spesso determina discriminazioni a favore delle imprese nazionali e può portare all'imposizione di politiche protezionistiche che impediscono il libero flusso di commercio, investimenti e tecnologia attraverso i confini nazionali⁸⁹ ed è ciò che si sta delineando negli ultimi anni negli Stati Uniti d'America.

Durante la campagna elettorale 2016, Trump, infatti, aveva promesso di correggere gli squilibri dell'economia statunitense, individuando e cercando di correggere gli "abusi commerciali" subiti dagli USA da parte di paesi terzi. Nei primi tre anni di amministrazione, perciò, il presidente americano ha adottato una politica commerciale aggressiva incentrata sul protezionismo e su un'escalation di dazi per le importazioni, dando la preferenza agli accordi bilaterali piuttosto che all'approccio multilaterale su cui si era basata la politica americana negli anni precedenti. Il bersaglio principale di Trump con queste politiche è stata la Cina, paese che nel corso del 2018 ha registrato un surplus commerciale di 419,5 miliardi di dollari verso gli Stati Uniti. A partire dal 2018, e in fasi successive, l'amministrazione Trump ha imposto dazi del 25% su un valore di \$250 miliardi cui si sono aggiunti, nel settembre 2019, ulteriori tariffe del 15% su un importo stimato di circa \$112 miliardi⁹⁰.

La politica commerciale aggressiva di Donald Trump è stata delineata fin da subito dal rifiuto di firmare la Trans-Pacific Partnership (TPP) che erano dei negoziati conclusi sotto il presidente Obama con undici paesi partner, compresi Australia e Giappone. In aggiunta, Trump, successivamente, non ha nemmeno continuato i negoziati sulla Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) che era un progetto di integrazione profonda USA-UE per un maggiore libero scambio transatlantico e con una forte attenzione anche ad un trattato internazionale sugli investimenti. Tali scelte sono state dovute dalla particolare insoddisfazione da parte dell'amministrazione Trump nei confronti di questioni sia nel campo del commercio che in quello degli investimenti diretti esteri e dei diritti di proprietà intellettuale con un particolare riferimento, come già sottolineato, alla Cina⁹¹.

Quanto delineato finora dimostra che il mondo occidentale sta affrontando una grave crisi in quanto le politiche protezionistiche del presidente degli Stati Uniti con il progetto nazionalistico della BREXIT nel Regno Unito, che verrà affrontato successivamente, rappresentano dei fattori destabilizzanti a livello internazionale con la conseguenza di un meno libero scambio nell'economia mondiale.

⁸⁹ Ibidem.

⁹⁰ <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/trump-tracker-gli-usa-e-il-mondo-tre-anni-dopo-24360>

⁹¹ Welfens, Paul J. J. 2020. «Trump's Trade Policy, BREXIT, Corona Dynamics, EU Crisis and Declining Multilateralism». *International Economics and Economic Policy* 17 (3): 563–634. <https://doi.org/10.1007/s10368-020-00479-x>.

Dopo aver evidenziato brevemente le politiche economiche e commerciali degli Stati Uniti negli ultimi anni, è importante mettere a confronto prima quelli che sono stati gli afflussi di investimenti diretti esteri in entrata negli USA con il PIL americano e poi confrontare gli IDE con la successione dei partiti politici alla guida dello stato americano con i rispettivi presidenti, cercando di evidenziare se c'è una correlazione o meno tra l'aumento/decremento degli investimenti diretti esteri in entrata con il cambiare dei presidenti.

Figura 8 L'andamento del PIL degli Stati Uniti dal 2004 al 2019

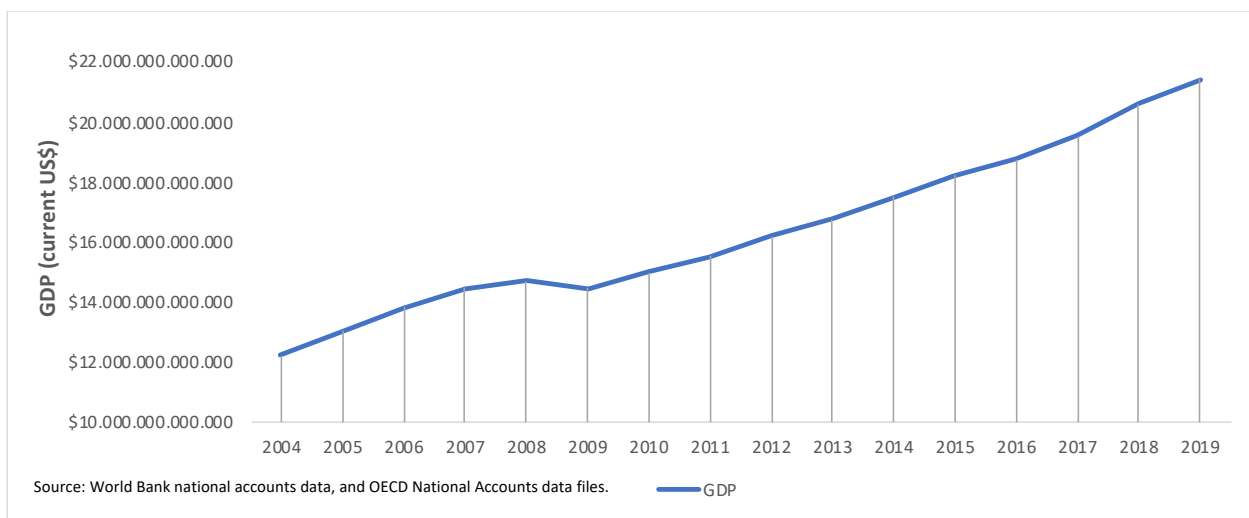
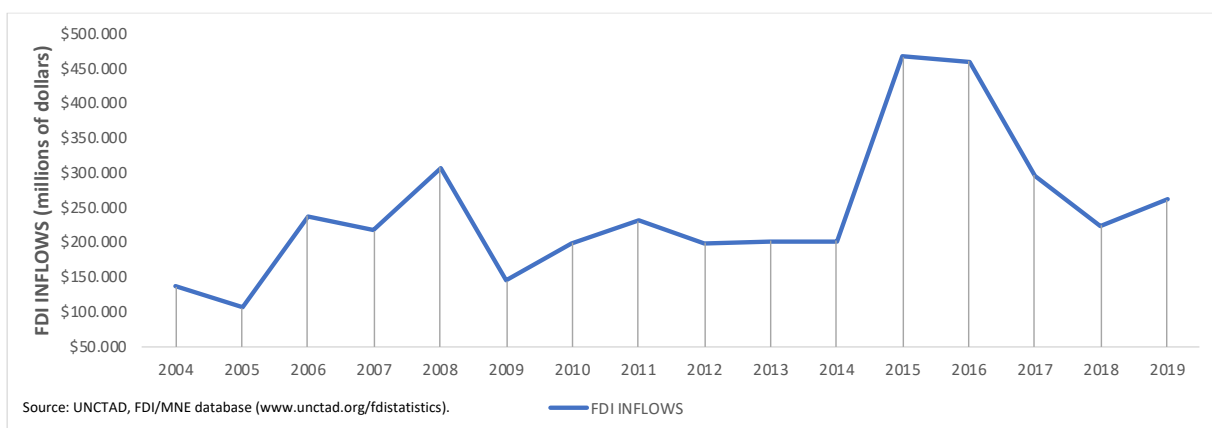


Figura 9 L'andamento del IDE in entrata degli Stati Uniti dal 2004 al 2019



Nella Figura 8 si delinea quello che è stato l'andamento del PIL americano nel periodo tra il 2004 e il 2019 e il primo elemento che si può evidenziare è la continua crescita che esso ha avuto in questo arco temporale. Il CAGR⁹² del 3,58%, infatti, delinea questo continuo incremento medio che gli USA hanno avuto in questi 16 anni passando da circa 12 migliaia di miliardi del 2004 a circa 21

⁹² Il tasso annuo di crescita composto, più comunemente noto come CAGR dall'acronimo anglosassone Compounded Average Growth Rate, rappresenta la crescita percentuale media di una grandezza in un lasso di tempo. Definizione della Borsa Italiana.

migliaia di miliardi di PIL del 2019. Andando, invece, ad analizzare nella Figura 9 l'andamento dei flussi degli investimenti diretti esteri in entrata degli Stati Uniti, si può delineare che in questo caso la tendenza è stata altalenante ma con un CAGR del 4,18% che dimostra come gli Stati Uniti abbiano attratto in media molti investimenti diretti dall'estero. Se però si va ad analizzare quelli che sono stati i decrementi degli IDE in questo periodo, senza prendere in considerazione il decremento della grande crisi finanziaria del 2008, si evidenzia che la più grande diminuzione degli investimenti diretti esteri in entrata si è avuta nel periodo 2016-2017. Confrontandolo con l'andamento del PIL in quegli due anni, si evince che nonostante il prodotto interno lordo sia continuato a crescere, gli IDE in entrata hanno avuto una forte battuta d'arresto. Non potendo delineare tutti i fattori che hanno determinato questo decremento, l'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la diminuzione degli IDE e il cambiamento del governo americano con quindi una conseguente mancanza di uno di quei possibili fattori che attraggono gli investimenti diretti esteri di un'impresa in un determinato paese evidenziati nel capitolo precedente.

Nella tabella 3 sono stati messi a confronto i flussi di IDE in entrata degli USA e la relativa crescita/decrecita annuale con le elezioni Presidenziali e le elezioni del Congresso⁹³, cercando di delineare i cambiamenti di politica commerciale ed economica che può determinare un cambio di presidente.

Tabella 3 Confronto flussi di IDE in entrata con i cambi di Presidente degli Stati Uniti

Legenda	Partito
	Repubblicano
	Democratico
	Misto

Stati Uniti	2004	2005	2006	2007
Flussi di IDE in entrata*	135 826	104 773	237 136	215 952
% di Crescita (t-t₁)/t₁	155,57%	-22,86%	126,33%	-8,93%
Elezioni Presidenziali**	Repubblicano - Bush			
Elezioni Congresso (costituzione)***				

*Fonte dati: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics). Milioni di dollari.

**Fonte: The White House: <https://www.whitehouse.gov/about-the-white-house/presidents/donald-j-trump/>

***Fonte fatti politici: History, Art & Archives, U.S. House of Representatives, "113th Congress (2013–2015)," <https://history.house.gov/Congressional-Overview/Profiles/113th/> (April 19, 2022);

Stati Uniti	2008	2009	2010	2011
Flussi di IDE in entrata	306 366	143 604	198 049	229 862

⁹³ Gli anni di riferimento delle elezioni del Congresso sono riferite agli anni della costituzione dello stesso e non a quelli delle elezioni poiché l'influenza dello stesso sulla politica americana può essere analizzata dalla sua costituzione effettiva.

% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	41,87%	-53,13%	37,91%	16,06%
Elezioni Presidenziali	Democratico - Obama			
Elezioni Congresso (costituzione)				
	Senato maggioranza democratici			
	Camera maggioranza repubblicani			

Stati Uniti	2012	2013	2014	2015
Flussi di IDE in entrata	199 034	201 393	201 733	467 625
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	-13,41%	1,19%	0,17%	131,80%
Elezioni Presidenziali	Democratico - Obama			
Elezioni Congresso (costituzione)				
	Senato maggioranza democratici		Senato maggioranza democratici	
	Camera maggioranza repubblicani		Camera maggioranza repubblicani	

Stati Uniti	2016	2017	2018	2019
Flussi di IDE in entrata	459 419	295 296	223 401	261 412
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	-1,75%	-35,72%	-24,35%	17,01%
Elezioni Presidenziali	Repubblicano - Trump			
Elezioni Congresso (costituzione)				
			Senato maggioranza repubblicani	
			Camera maggioranza democratici	

Come si evince dalla tabella, nel 2016 è stato eletto Presidente degli Stati Uniti Donald Trump e, tolto l'ultimo anno della sua amministrazione, ha sempre avuto anche nelle Camere americane il pieno sostegno vista la maggioranza dei repubblicani sia nella *House* che nel *Senate* americano. Ciò ha permesso a Trump di poter attuare nel miglior modo le proprie politiche, tra cui quelle protezionistiche delineate precedentemente. Tali misure potrebbero aver causato negli investitori esteri incertezza nei confronti della politica economica e commerciale americana tanto da ridurre l'afflusso di investimenti diretti esteri in entrata degli USA per il cosiddetto "rischio politico" delineato nel capitolo precedente.

3.2 IDE e nazionalismo economico nel Regno Unito

Il Regno Unito è storicamente uno dei maggiori destinatari di investimenti diretti esteri in entrata accanto ad economie molto più grandi come gli Stati Uniti, la Cina e l'India, così come la Germania.

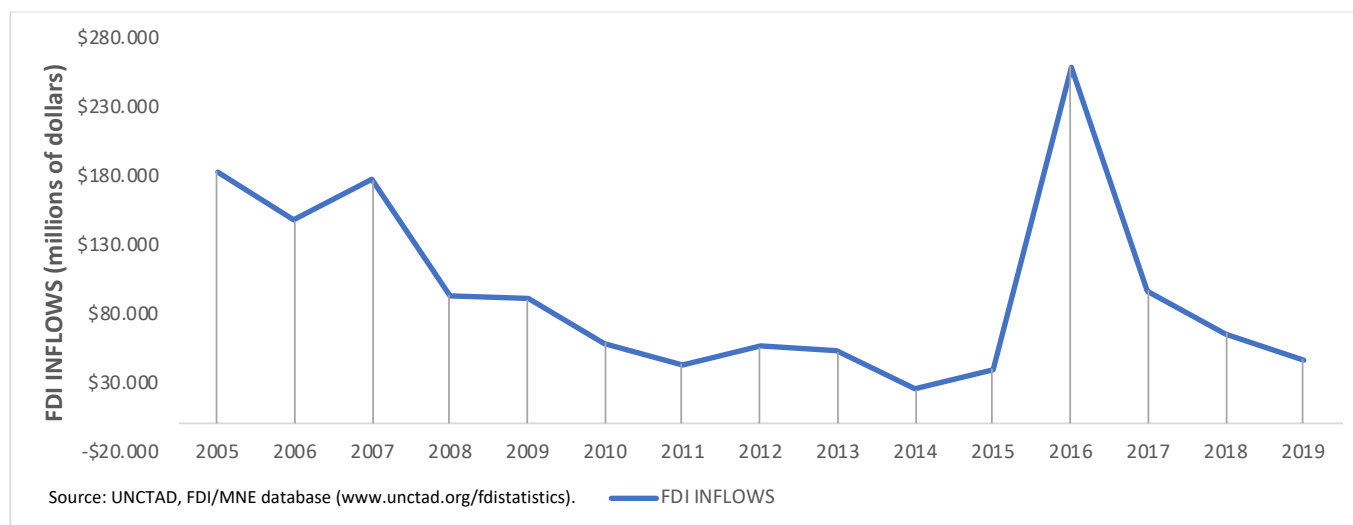
Le ragioni del successo del Regno Unito nell'attrarre IDE sono molteplici: in primo luogo, avere l'inglese come lingua ufficiale rende più semplice la comunicazione con i partner di altri paesi, in modo particolare con gli Stati Uniti, il più grande investitore mondiale. In secondo luogo, l'ambiente favorevole agli affari e il sistema istituzionale stabile rendono il paese un luogo attraente per iniziare e fare affari. Il Regno Unito, oltre a ciò, è stato anche considerato per molto tempo come uno dei paesi in cui il libero scambio era al centro della politica economica del paese, contribuendo così ad aumentare la fiducia delle imprese straniere. Il Regno Unito, infine, ha un'importanza geografica molto rilevante essendo un'economia aperta relativamente piccola ma, come membro dell'Unione Europea, offre alle imprese un facile accesso al mercato unico europeo che rappresenta la più grande economia di 500 milioni di consumatori nel mondo.

Dagli albori dell'integrazione economica, infatti, vennero stabilite quattro libertà specifiche del mercato interno europeo: la libera circolazione dei capitali inclusi gli IDE, la libera circolazione delle persone, la libera circolazione dei servizi e il commercio delle merci. L'adesione all'Unione Europea ebbe un impatto positivo sugli IDE in entrata del Regno Unito, a causa della libera circolazione dei capitali e a causa del libero scambio di beni e servizi, compresa la mobilità del lavoro e il passaporto che rese il Regno Unito il paese di destinazione degli investimenti diretti esteri più attraente dell'intera Europa. Gli IDE in entrata del Regno Unito, infatti, crebbero costantemente dopo l'ingresso nell'UE, soprattutto a causa delle esportazioni del Regno Unito verso i paesi CEE senza una tariffa esterna comune.

Il massimo storico degli afflussi di IDE in entrata, però, venne raggiunto nel 2016 a seguito di una serie di grandi accordi, come delineato dalla Figura 10, rendendo il Regno Unito il secondo più grande destinatario di investimenti in entrata nel mondo, dopo gli Stati Uniti⁹⁴.

⁹⁴ Serwicka, Ilona, e Nicolo Tamberi. 2018. «Not Backing Britain: FDI Inflows Since the Brexit Referendum». UK Trade Policy Observator.

Figura 10 L'andamento del IDE in entrata del Regno Unito dal 2005 al 2019



Tutti questi effetti positivi dell'integrazione economica, però, si sono trasformati e potrebbero trasformarsi in effetti negativi con la Brexit. La diminuzione degli IDE a causa della Brexit potrebbe avere molte conseguenze negative, tra cui: diminuzione della produzione e dell'occupazione, meno produttività e progresso tecnico a causa della minore concorrenza. Anche il quadro giuridico sarà influenzato, perché per un paese dell'UE sarà più difficile stabilirsi nel Regno Unito dopo la Brexit.

Non potendo delineare in maniera esaustiva tutti i fattori che hanno determinato il decremento degli IDE in entrata dal 2016, l'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la diminuzione degli investimenti diretti esteri e la BREXIT con il conseguente governo conservatore di tendenza nazionalista che l'ha determinata.

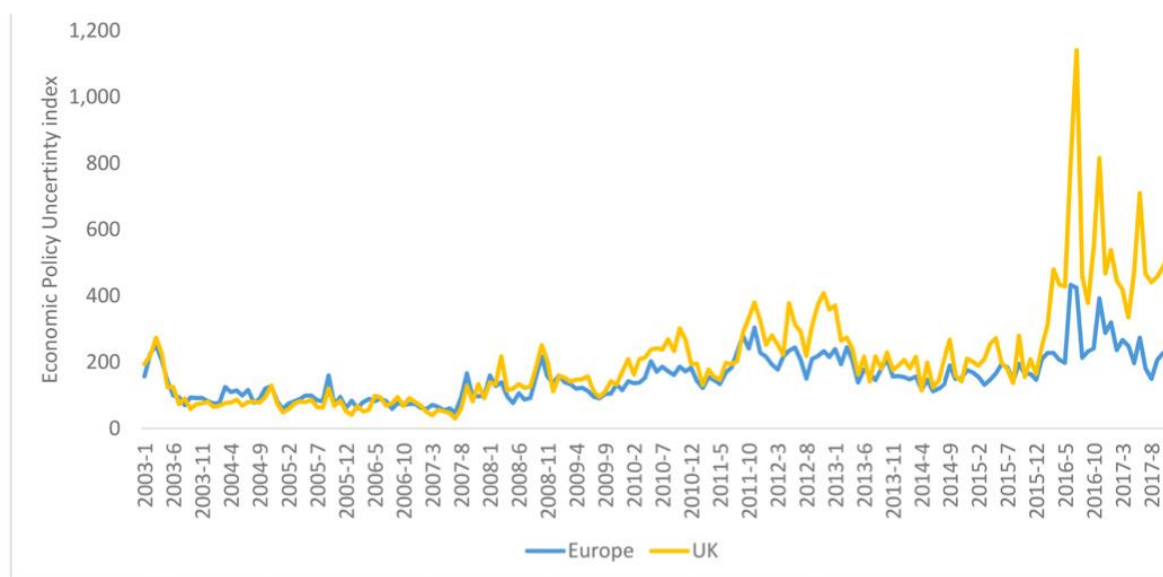
Il voto sulla Brexit del 23 giugno 2016, infatti, introdusse una notevole incertezza su alcuni importanti fattori per gli investitori: la politica economica per quanto riguarda la natura della futura relazione che ci sarebbe stata tra il Regno Unito e l'UE; il tipo di impatto che avrebbe avuto questa nuova relazione sull'economia nazionale, sul costo del commercio, sulla facilità di gestire e coordinare le operazioni transfrontaliere, sulla futura politica migratoria ma soprattutto sul tipo di impatto avrebbe avuto la Brexit sulla disponibilità di manodopera e l'accesso al mercato dell'UE. Come già sottolineato nel capitolo precedente, l'investimento estero è sensibile alla percezione del rischio a causa della sua natura a lungo termine. Questo significa che l'incertezza della Brexit ha avuto un impatto significativo sugli IDE in entrata nel Regno Unito. Il Giappone, per esempio, uno dei principali investitori nel Regno Unito, all'epoca avvertì che le sue aziende avrebbero potuto lasciare il paese nel caso in cui sarebbe diventato poco redditizio servire il mercato europeo dalla Gran Bretagna⁹⁵. Nonostante l'uscita ufficiale da parte del Regno Unito dall'UE sia stata il 31

⁹⁵ Ibidem.

gennaio 2020, il voto sulla Brexit aveva già avuto un impatto sulle decisioni delle multinazionali di investire nel Regno Unito negli anni tra il 2016 e il 2020. Il ruolo dell'incertezza, infatti, ha determinato che le imprese multinazionali trattenessero temporaneamente gli investimenti, in attesa di chiarimenti sulla natura della futura relazione tra il Regno Unito e l'Unione Europea con particolare attenzione alla facilità di fare affari con i restanti 27 Stati membri dell'UE.

Per delineare al meglio la problematicità causata dalla Brexit, è importante evidenziare l'andamento dell'incertezza in comparazione tra l'Unione Europea e il Regno Unito come fatto da Baker nella Figura 11. Il voto del Regno Unito per lasciare l'UE ha portato a un picco significativo di incertezza economica e politica nel Regno Unito e visto che gli IDE sono considerati altamente sensibili alla percezione del rischio a causa della loro natura a lungo termine, le imprese multinazionali molto probabilmente hanno reagito al voto sulla Brexit modificando i loro piani di investimento nel Regno Unito temporaneamente e/o permanentemente⁹⁶.

Figura 11 The economic policy uncertainty in the UK and Europe



Source: Baker et al., 2015

Andando ad analizzare l'afflusso di progetti di investimenti diretti esteri in entrata verso il Regno Unito, si delineerà come l'incertezza politico-economica della Brexit abbia impattato in maniera significativa su di essi. Il più grande investitore nel Regno Unito, come mostrato nella Figura 12, sono stati gli Stati Uniti e, infatti, tra il 2003 e il 2014 hanno rappresentato quasi il 40% di tutti i progetti di investimento in entrata, e dal 2015 circa il 35%. Gli altri principali investitori non UE nel Regno Unito includevano Giappone, India, Canada, Australia e la Cina, la quale nel 2017 diventò uno dei primi cinque investitori con il 4,5% dei progetti.

⁹⁶ Ibidem.

Figura 12 Numeri di progetti di IDE in entrata verso il Regno Unito da paese di origine

Top ten origin countries (projects): 2003-2014			Top ten origin countries (projects): 2015			Top ten origin countries (projects): 2016			Top ten origin countries (projects): 2017		
	count	(%)		count	(%)		count	(%)		count	(%)
United States	3,618	40.2	United States	423	37.1	United States	352	33.8	United States	337	35.8
Germany	695	7.7	France	74	6.5	France	89	8.5	Germany	81	8.6
France	569	6.3	Germany	61	5.4	Germany	83	8.0	France	47	5.0
Japan	377	4.2	India	46	4.0	Ireland	44	4.2	China	42	4.5
Ireland	362	4.0	China	41	3.6	China	42	4.0	Switzerland	40	4.2
India	315	3.5	Netherlands	40	3.5	Australia	39	3.7	Japan	38	4.0
Netherlands	290	3.2	Japan	36	3.2	Japan	33	3.2	Australia	35	3.7
Canada	285	3.2	Ireland	31	2.7	Sweden	30	2.9	Netherlands	34	3.6
Australia	232	2.6	Australia	29	2.5	India	29	2.8	Canada	25	2.7
Spain	223	2.5	Spain	26	2.3	Canada	26	2.5	Ireland	24	2.5
Total	9,006	100.0	Total	1,139	100.0	Total	1,041	100.0	Total	942	100.0

Source: fDi Markets, a service from the Financial Times Limited 2018. All Rights Reserved.

Il 2015 ha visto una performance eccezionale del Regno Unito nei confronti delle sue controparti europee, attirando quasi un quarto di tutti i progetti dell'UE28. La performance del Regno Unito nel 2016 e nel 2017, tuttavia, non è stata altrettanto forte: sia il numero dei progetti che il valore degli investimenti sono diminuiti determinando, nel 2017, la perdita della prima posizione come destinazione degli IDE nell'Unione Europea a favore della Germania. La quota britannica dei progetti UE28 è scesa da circa il 24% all'inizio del 2015 a circa il 18% alla fine del 2017 come mostrato nella Figura 13.

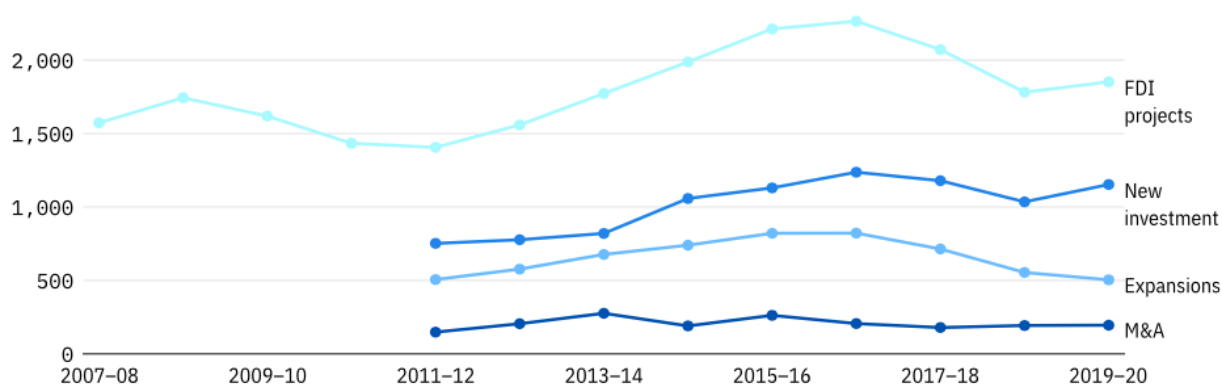
Figura 13 IDE in entrata verso UE28: top 10 delle destinazioni per il numero di progetti d'investimento annunciati

Top ten EU28 destination countries (projects): 2003-2014			Top ten EU28 destination countries (projects): 2015			Top ten EU28 destination countries (projects): 2016			Top ten EU28 destination countries (projects): 2017		
	count	(%)		count	(%)		count	(%)		count	(%)
United Kingdom	9,006	19.2	United Kingdom	1,139	24.1	United Kingdom	1,041	22.1	Germany	1,030	19.6
Germany	6,809	14.5	Germany	1,089	23.1	Germany	1,008	21.4	United Kingdom	942	17.9
France	4,673	10.0	France	490	10.4	France	469	10.0	France	698	13.3
Spain	3,422	7.3	Spain	252	5.3	Spain	321	6.8	Spain	394	7.5
Poland	2,987	6.4	Netherlands	228	4.8	Poland	272	5.8	Poland	343	6.5
Romania	2,261	4.8	Poland	200	4.2	Netherlands	208	4.4	Netherlands	265	5.0
Netherlands	1,752	3.7	Belgium	196	4.2	Ireland	188	4.0	Ireland	201	3.8
Hungary	1,657	3.5	Ireland	178	3.8	Belgium	139	3.0	Belgium	166	3.2
Ireland	1,650	3.5	Finland	127	2.7	Italy	117	2.5	Romania	155	3.0
Italy	1,572	3.4	Romania	112	2.4	Finland	115	2.4	Italy	145	2.8
Total	46,890	100.0	Total	4,720	100.0	Total	4,702	100.0	Total	5,251	100.0

Source: fDi Markets, a service from the Financial Times Limited 2018. All Rights Reserved.

Nel 2019-20, tuttavia, c'è stato una piccola risalita di progetti annunciati di IDE (+3,8%) come mostrato nella Figura 14. Questo potrebbe essere attribuito alla volontà di alcune aziende di voler rimanere presenti nel Regno Unito dopo la Brexit. Guardando i numeri dei progetti di tutti e tre i tipi di IDE (nuovi investimenti, espansioni e M&A) si evidenzia che tutti sono diminuiti dopo il voto sulla Brexit, ma l'impatto maggiore è stato visto nelle espansioni. Dal 2016-17, il numero di aziende straniere che espandono le loro operazioni nel Regno Unito è diminuito in maniera significativa. Nel 2019-20, sono stati registrati solo 504 progetti di espansione, rispetto agli 822 del 2016-17, un calo del 38,6%. Da ciò si può delineare che le aziende sono state comprensibilmente caute riguardo all'espansione in un mercato che aveva così tante domande senza risposta al momento e hanno cercato di esplorare altri mercati. Le aziende europee hanno mostrato una particolare riluttanza ad espandersi nel Regno Unito, dato che i termini dell'accordo di uscita erano sconosciuti fino a dicembre 2020. L'M&A è stata l'area meno colpita, anche se la linea di tendenza per gli accordi M&A è relativamente piatta, lo shock iniziale della Brexit è stato certamente sentito, dato che gli accordi M&A sono diminuiti del 15,1% nel 2017-18. Il numero di accordi, tuttavia, è aumentato del 7% e dell'1% nel 2018-19 e nel 2019-20, rispettivamente.

Figura 14 IDE in entrata verso il Regno Unito dall'annuncio della Brexit: numero di progetti di IDE in entrata verso il Regno Unito (dal 2007-08 al 2019-20)



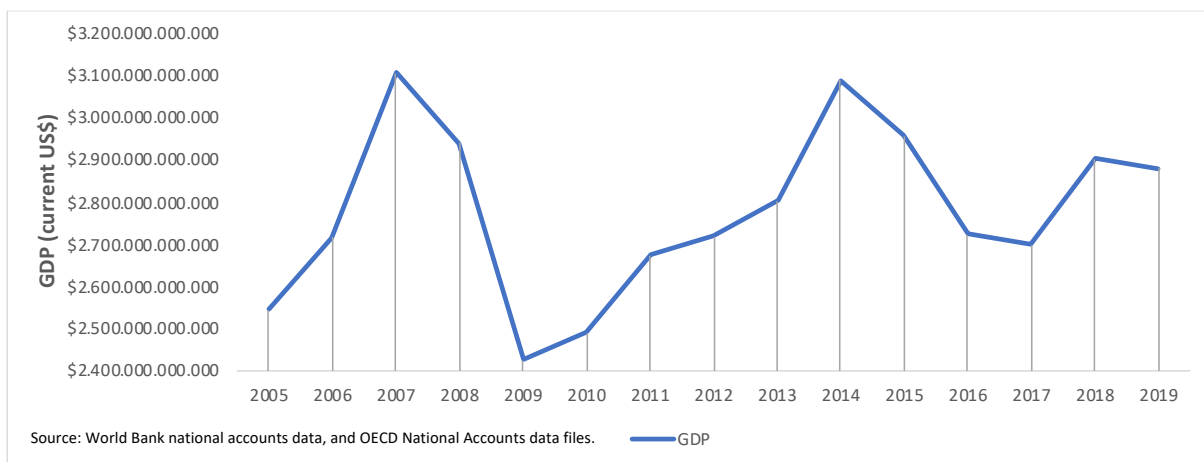
Source: Department for International Trade

INVESTMENT MONITOR

È importante, successivamente, delineare anche quello che è stato l'andamento del PIL inglese nel periodo tra il 2004 e il 2019 come evidenziato nella Figura 15. Il primo elemento che si può sottolineare è l'andamento altalenante che esso ha avuto in questo arco temporale. Il CAGR del 0,83%, infatti, delinea un piccolo incremento medio annuale che il Regno Unito ha avuto in questi 15 anni passando da circa 2,5 migliaia di miliardi del 2005 a circa 2,9 migliaia di miliardi di PIL del 2019. Riprendendo in analisi, invece, la Figura 10, si evince che l'andamento dei flussi degli

investimenti diretti esteri in entrata nel Regno Unito hanno avuto una tendenza verso la decrescita con l'eccezione del picco del 2016, sottolineata da un CAGR del -8,86% che dimostra come gli inglesi abbiano attratto in media sempre meno investimenti diretti dall'estero nel periodo tra il 2005 e il 2019. Se però si va ad analizzare quelli che sono stati i decrementi degli IDE in questo periodo, senza prendere in considerazione il decremento della grande crisi finanziaria del 2008, si evidenzia che la più grande diminuzione degli investimenti diretti esteri in entrata si è avuta nel 2017 con un decremento del 62,75%, l'anno dopo il picco in entrata ma anche l'anno dopo in cui era stata annunciata la BREXIT. Confrontandolo con il PIL di quell'anno, si evince, però, che anche il prodotto interno lordo era di poco diminuito dello 0,88 dopo che nel 2016 era calato del -7,91%. Continuando, però, a comparare l'andamento del PIL con quello degli IDE nel 2018 e 2019 si evince che il prodotto interno lordo ha rispettivamente avuto un 7,48% e un -0,76% mentre gli investimenti diretti esteri in entrata un -32,23% e un -30,39% sottolineando la continua decrescita. Ciò dimostra che, nonostante ci sia stato un buon andamento del PIL, gli IDE sono continuati a diminuire delineando la poca fiducia degli investitori stranieri nell'economia inglese dopo l'annuncio della BREXIT.

Figura 15 L'andamento del PIL del Regno Unito dal 2005 al 2019



Per concludere l'analisi sul Regno Unito, nella tabella 4 sono stati messi a confronto i flussi di IDE in entrata nel Regno Unito e la relativa crescita/decrecita annuale con le elezioni generali inglesi, cercando di delineare i cambiamenti di politica commerciale ed economica che può determinare un cambio di governo.

Tabella 4 Confronto flussi di IDE in entrata con i cambi di Governo del Regno Unito

Legenda	Partito che ha la maggioranza
	Laburista
	Conservatore

United Kingdom	2005	2006	2007	2008	2009
Flussi di IDE in entrata*	182 928	147 372	176 839	92 158	89 709
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	198,81%	-19,44%	19,99%	-47,89%	-2,66%
Elezioni Camera**	Laburisti				

* Fonte: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

**Fonte: Uk Parliament <https://www.parliament.uk/about/how/elections-and-voting/general/>

United Kingdom	2010	2011	2012	2013	2014
Flussi di IDE in entrata*	58 200	42 200	55 446	51 676	24 690
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	-35,12%	-27,49%	31,39%	-6,80%	-52,22%
Elezioni Camera**	Conservatori				

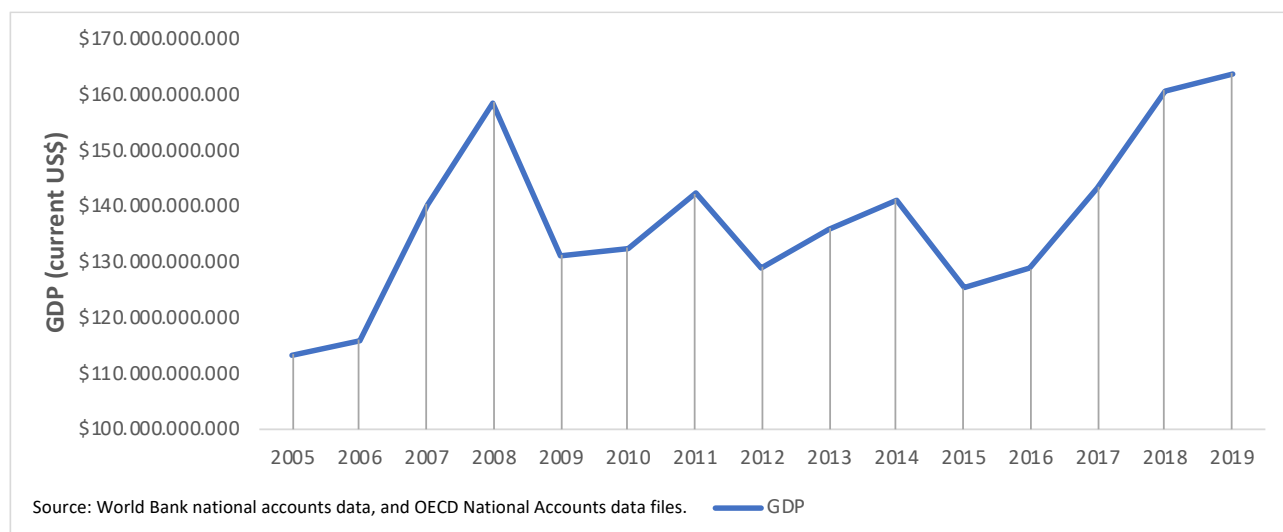
United Kingdom	2015	2016	2017	2018	2019
Flussi di IDE in entrata*	39 186	258 699	96 354	65 299	45 454
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	58,71%	560,19%	-62,75%	-32,23%	-30,39%
Elezioni Camera**	Conservatori		Conservatori		Conservatori
	Referendum Brexit				

Come si evince dalla tabella, il partito Conservatore, collocabile nel centro-destra, detiene la maggioranza nella Camera inglese dal 2010. Tale schieramento politico ha un'ideologia conservatrice liberale ma negli ultimi anni ha maturato una corrente interna euroscettica che l'ha portato a proporre il processo di uscita dall'UE che è un progetto chiaramente di stampo nazionalista, portando, così, il Regno Unito, come già analizzato, ad attrarre meno investimenti diretti esteri e a perdere la sua posizione di player principale di attrazione di investimenti diretti esteri in Europa.

3.3 IDE e nazionalismo economico in Ungheria

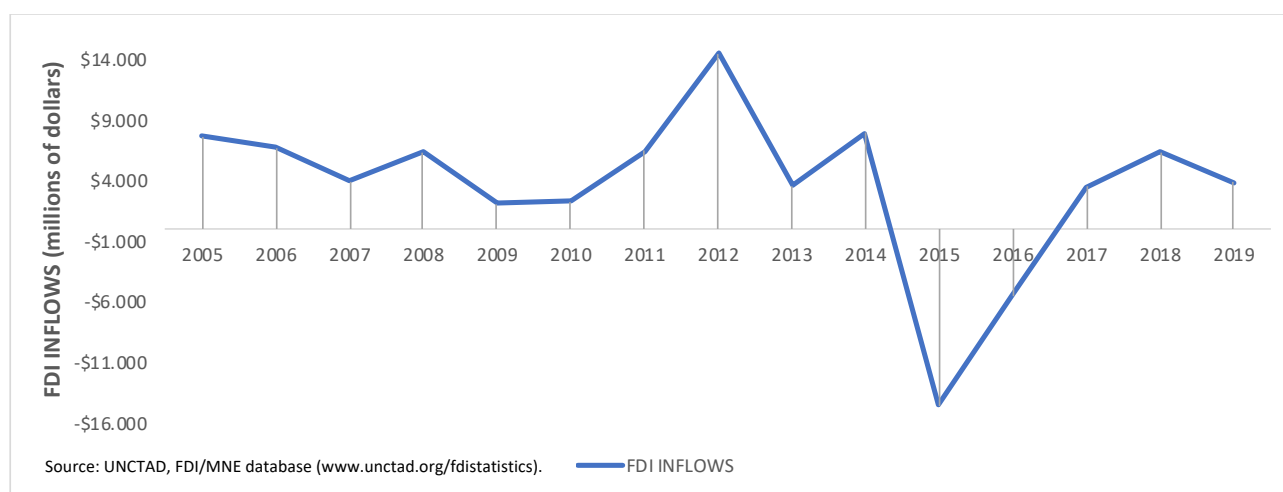
L'Ungheria è passata da essere un paese in via di sviluppo ad essere un paese sviluppato grazie alla crescita economica che ha avuto negli ultimi decenni. La Figura 16 delinea l'andamento del PIL ungherese mostrando come la crescita economica del paese, nonostante diversi periodi altalenanti, sia stata importante. Il CAGR, infatti, è del 2,48%, il quale sottolinea una crescita media del paese abbastanza rilevante essendo passati da circa 113 miliardi di PIL del 2005 a circa 163 miliardi di PIL del 2019, registrando, così, una crescita totale del 44,41%.

Figura 16 L'andamento del PIL dell'Ungheria dal 2005 al 2019



Gli investimenti diretti esteri in entrata, invece, non hanno avuto lo stesso andamento positivo del PIL, come illustrato nelle Figura 17. Il CAGR degli IDE in entrata, infatti, è del -4,47%, il quale delinea una decrescita media nell'arco temporale tra il 2005 e il 2019. Nel 2015 e nel 2016 i flussi di investimenti diretti esteri sono stati negativi segnando un picco di circa -14 miliardi di dollari. Mettendo a confronto il 2005 e il 2019, che sono le due date di inizio e di fine dell'analisi in questione, gli IDE in entrata hanno avuto un calo del -49,62% delineando la difficoltà dell'Ungheria di riuscire ad attrarre gli investimenti diretti esteri nonostante, nello stesso periodo, ci sia stato un aumento importante del PIL.

Figura 17 L'andamento del IDE in entrata dell'Ungheria dal 2005 al 2019



Non potendo delineare in maniera esaustiva tutti i fattori che non hanno permesso agli IDE in entrata di crescere nonostante la crescita del PIL, l'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la scarsa capacità di attrarre investimenti diretti esteri e la presenza di un partito

politico ungherese di destra, nazional-conservatore, populista e illiberale, che, in seguito alle ultime tre elezioni parlamentari (2010, 2014, 2018), detiene la maggioranza assoluta all'Assemblea nazionale con la conseguente espressione sia del governo che del primo ministro ungherese.

Nella tabella 5 sono stati messi a confronto i flussi di IDE in entrata dell'Ungheria e la relativa crescita/decrecita annuale con le elezioni generali ungheresi, cercando di delineare i cambiamenti di politica commerciale ed economica che può determinare un cambio di governo.

Tabella 5 Confronto flussi di IDE in entrata con i cambi di Governo dell'Ungheria

Legenda	Partito che ha la maggioranza
	MSZP - Magyar Szocialista Párt - Partito Socialista Ungherese
	Fidesz - Fial Demokraták Szövetsége - Unione Civica Ungherese
	KDNP - Kereszténydemokrata Néppárt - Partito Popolare Cristiano Democratico

Hungary	2006	2007	2008	2009
Flussi di IDE in entrata*	6 818	3 951	6 410	2 172
% di Crescita (t-t₁)/t₁	-11,56%	-42,05%	62,24%	-66,11%
Parlamentari**	MSZP			

Hungary	2010	2011	2012	2013
Flussi di IDE in entrata*	2 353	6 537	14 606	3 585
% di Crescita (t-t₁)/t₁	8,32%	177,83%	123,44%	-75,46%
Parlamentari**	Fidesz-KDNP			

Hungary	2014	2015	2016	2017
Flussi di IDE in entrata*	7 968	- 14 537	- 5 439	3 515
% di Crescita (t-t₁)/t₁	122,26%	-282,46%	-62,59%	-164,63%
Parlamentari**	Fidesz-KDNP			

Hungary	2018	2019
Flussi di IDE in entrata*	6 410	3 884
% di Crescita (t-t₁)/t₁	82,37%	-39,41%
Parlamentari**	Fidesz-KDNP	

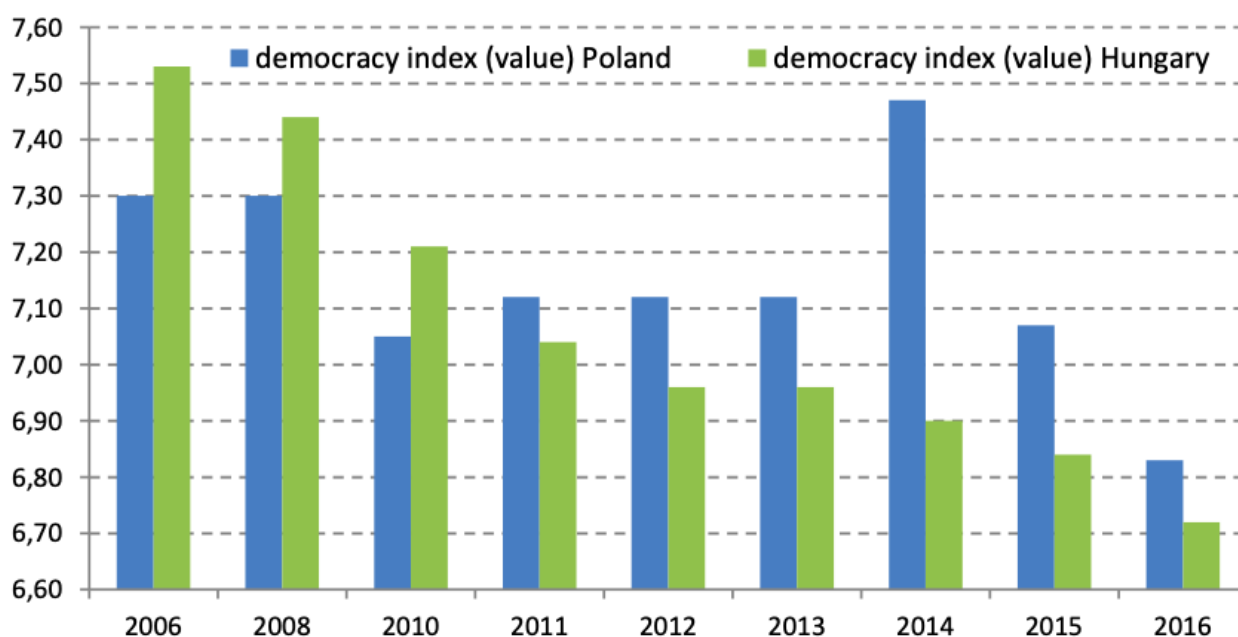
Le elezioni parlamentari generali in Ungheria nel periodo 2010-2018 sono spesso viste come una grande scossa per la stabilità politica anche nella regione. In Ungheria, nel primo turno delle elezioni del 2010, il partito conservatore Fidesz vinse la maggioranza assoluta dei seggi che determinò la possibilità al partito di destra di poter formare un governo da solo. Al secondo turno, i candidati di Fidesz-Partito Popolare Democratico Cristiano (KDNP) sono stati in grado di ottenere una

maggioranza di due terzi, necessaria per modificare le principali leggi, compresa la costituzione del paese. Allo stesso modo, il risultato delle elezioni parlamentari ungheresi del 2014 fu una replica delle precedenti elezioni poiché l'alleanza Fidesz-KDNP registrò una vittoria con una maggioranza dei due terzi, permettendo, così, a Viktor Orbán di rimanere primo ministro. Per la prima volta dalla transizione dell'Ungheria alla democrazia, le elezioni ebbero un solo turno.

Per delineare i cambiamenti istituzionali avvenuti in Ungheria, nella figura 18 viene analizzato il Democracy Index⁹⁷ nel periodo tra il 2006 e il 2016. Anche se l'indice fornisce solo un'istantanea dello stato della democrazia alla fine di ogni anno, alcune tendenze possono essere facilmente identificate⁹⁸.

Nel caso dell'Ungheria, infatti, l'intero periodo analizzato è anche un periodo di una tendenza negativa nel livello di democrazia. Un calo meno significativo si può osservare tra il 2006 e il 2008 e poi nel periodo successivo alla vittoria con la maggioranza parlamentare di due terzi nel 2010, nel quale il partito di destra ha sistematicamente preso il controllo delle istituzioni indipendenti del paese: la Corte dei conti, la presidenza, il consiglio dei media e in parte anche la banca centrale⁹⁹.

Figura 18 Democracy Index per la Polonia e l'Ungheria (2006-2016)



Fonte: Authors' compilation on the basis of the Economist Intelligence Unit data

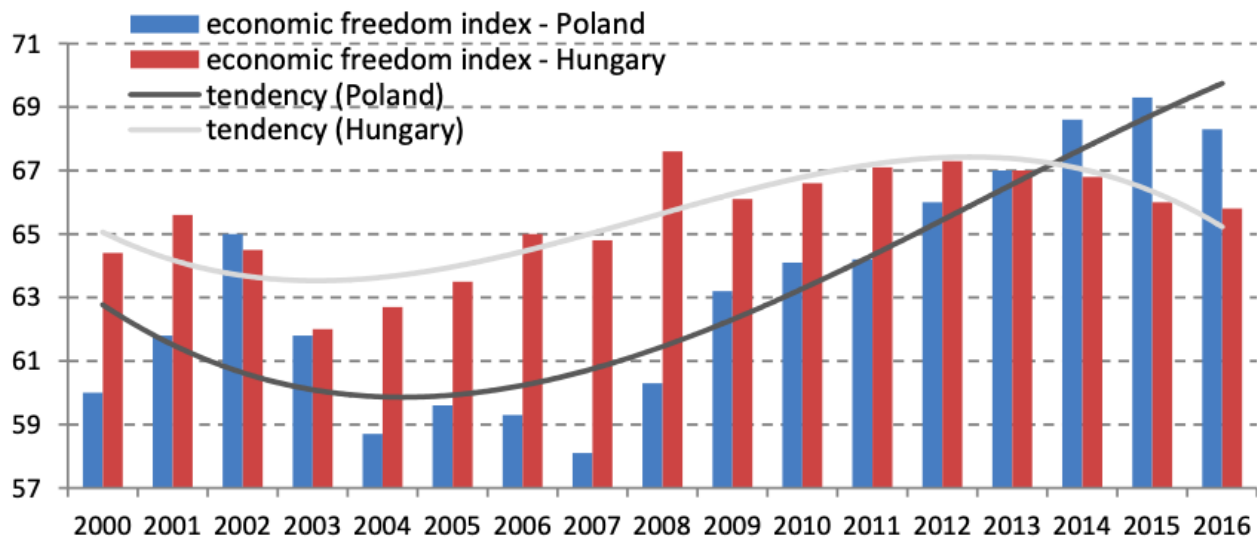
⁹⁷ Il Democracy Index (Indicatore di Democrazia) è un grado calcolato dal settimanale "The Economist" che esamina lo stato della democrazia in 167 paesi. Questo viene quantificato dall' Economist Intelligence Unit Index of Democracy che si concentra su cinque categorie generali: processo elettorale e pluralismo, libertà civili, funzione del governo, partecipazione politica e cultura politica. Le nazioni sono divise in quattro categorie: "Democrazie complete", "Democrazie imperfette", "Regimi Ibridi" e "Regimi autoritari".

⁹⁸ Götz, Marta, Barbara Jankowska, Anna Matysek-Jędrych, e Katarzyna Mroczek-Dąbrowska. 2018. «Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016». Entrepreneurial Business and Economics Review 6 (1): 153-73.

⁹⁹ Ibidem.

Importanti strumenti per analizzare i cambiamenti istituzionali politici dell'Ungheria sono anche l'Economic Freedom Index (Figura 19) e il Business Freedom (Figura 20). Le due figure mostrano le tendenze del livello dell'indice di libertà economica nell'Ungheria.

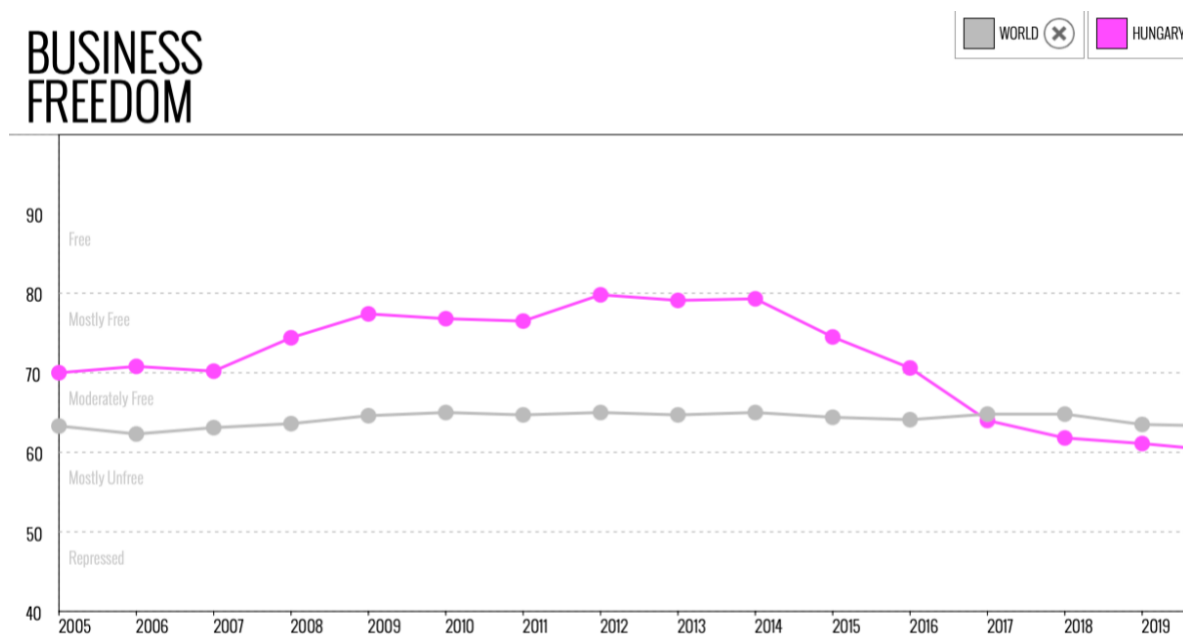
Figura 19 Economic Freedom Index per la Polonia e l'Ungheria, 2000-2016



Fonte: Authors' compilation on the basis of the Heritage Foundation data.

Nella figura 19 l'Ungheria viene messa in comparazione con la Polonia che verrà trattata in maniera più approfondita successivamente. La prima analisi che si delinea è la presenza di discrepanze sostanziali tra i due paesi per quanto riguarda il punto di partenza e i cambiamenti nel tempo. Nel 2000, infatti, l'Ungheria ha registrato un valore più alto dell'indice (circa il 65% del valore massimo) rispetto alla Polonia (circa il 63% del valore massimo). Guardando la tendenza, però, è visibile che nel periodo 2000-2016 l'indice ha fluttuato: all'inizio, nel 2000, la tendenza era negativa, poi dal 2004 la tendenza ha iniziato a diventare positiva per entrambi i paesi. Dal 2013, invece, si può osservare un graduale deterioramento del valore dell'indice nel caso dell'Ungheria.

Figura 20 Business Freedom Index: media del mondo in comparazione con quello dell'Ungheria



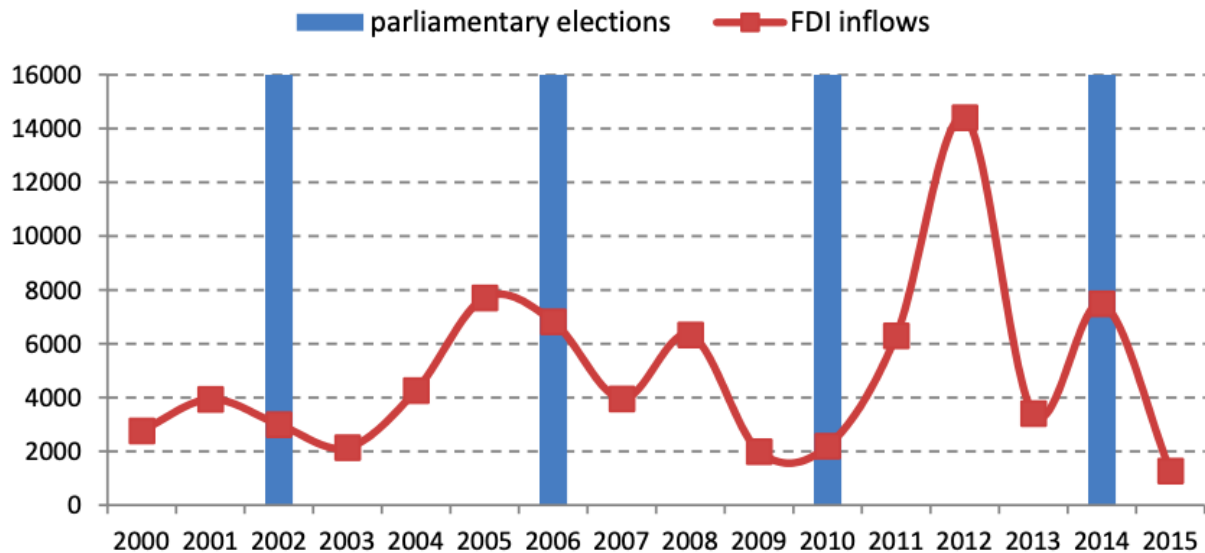
Fonte: The Heritage Foundation <https://www.heritage.org/index/ranking>

L'arretramento del valore dell'Economic Freedom Index per l'Ungheria dal 2013 è stato accompagnato dalla stessa tendenza per il Business Freedom Index (Figura 20). Tra il 2005 e il 2007 c'è stata una stagnazione della libertà d'impresa in Ungheria. Nel 2007 c'è stato un leggero aumento che è proseguito in maniera altalenante fino al 2013. Dal 2014, invece, c'è stata una regressione drammatica nel caso del livello ungherese di libertà d'impresa. Il periodo che va dal 2010 al 2019, infatti, è stato caratterizzato dalla presenza di Orban come primo ministro, visto che dal 2010 c'era stata la maggioranza assoluta della coalizione Fidesz-KDNP in parlamento che ha delineato uno stampo politico nazionalista che ha influenzato il modus operandi di fare business in Ungheria.

Le due proxy dei cambiamenti politici in Ungheria descritte sopra, l'Economic Freedom Index e il Business Freedom Index, sono state utilizzate per delineare al meglio la possibile identificazione di una qualsiasi relazione tra i cambiamenti politici/parlamentari e l'afflusso di IDE in entrata in Ungheria. La Figura 21 delinea in maniera grafica la tabella 5 evidenziando l'afflusso degli investimenti diretti esteri in contrasto con i cambiamenti delle elezioni parlamentari dell'Ungheria. Si può delineare, mettendo a confronto la figura 20 con la figura 21, che gli IDE in entrata potrebbero essere aumentati nel 2011 e 2012 in segno di scommessa del mercato nei confronti di Orban e il suo modo di fare politica in Ungheria ma poi sono iniziati a calare in maniera corposa dal 2013 come se il mercato si fosse reso conto della cattiva e corrotta gestione di Orban delineata dal Business Freedom Index dell'Ungheria che è passato dalla categoria "per lo più libero" a "moderatamente libero" fino ad arrivare, nel 2018-2019, quasi ad essere "per lo più non libero". Tale analisi delinea che i fattori istituzionali sono molto rilevanti e determinano la potenziale attrattiva di un paese per gli IDE,

tenendo però sempre in considerazione il fatto che dovrebbero essere sempre analizzati in un contesto più ampio.

Figura 21 Flussi di IDE ed elezioni parlamentari in Ungheria (valore degli Ide in milioni di dollari, 2000-2016)

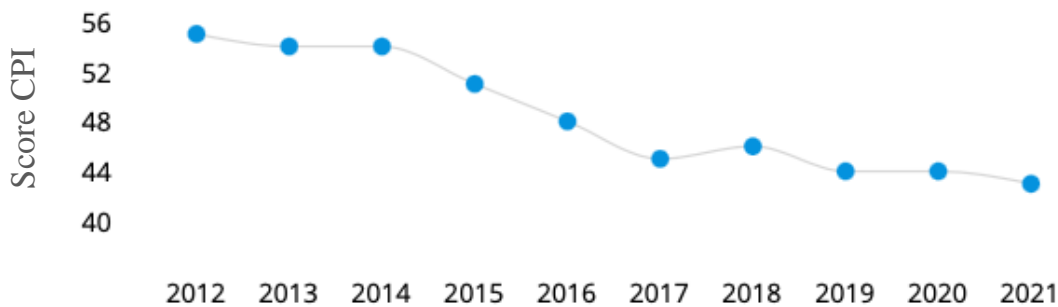


Fonte: Authors' compilation on the basis of UNCTAD data

In Ungheria dal 2010 gli indicatori internazionali, infatti, hanno segnalato una bassa e deteriorata qualità delle istituzioni, e l'incertezza politica è considerata come una delle più importanti barriere al fare business in Ungheria. Gli appalti pubblici, inoltre, soffrono costantemente di una concorrenza limitata e il punteggio dell'Ungheria nel Corruption Perceptions Index (CPI)¹⁰⁰ del Transparency International lo sottolinea, essendo esso continuato a peggiorare negli ultimi anni come delineato nella Figura 22.

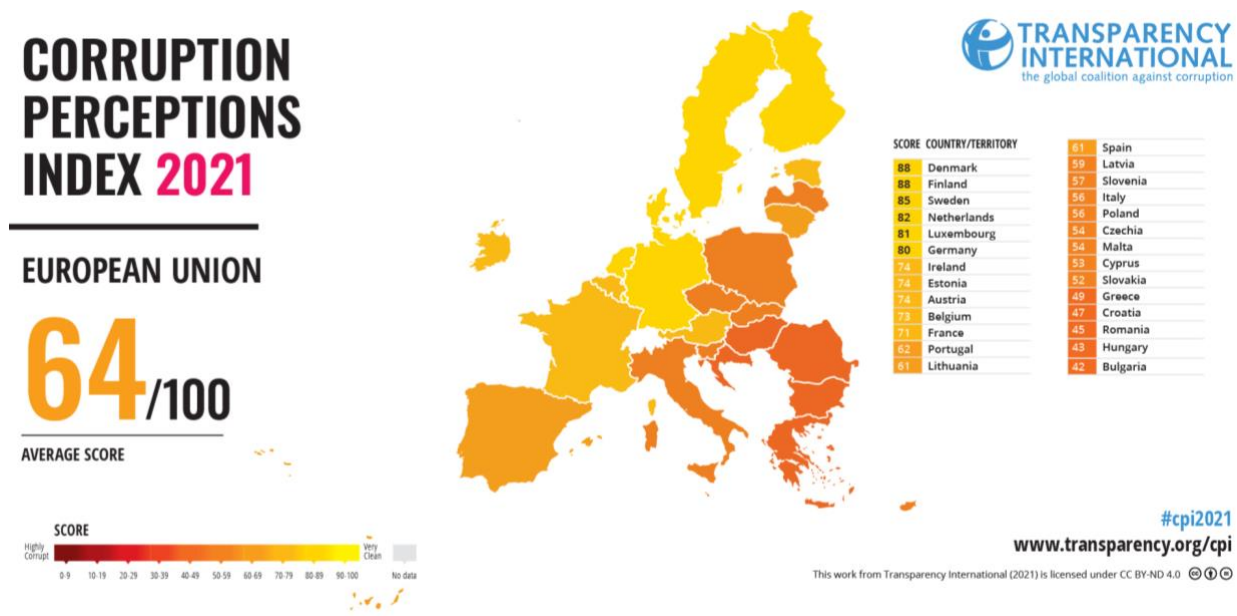
¹⁰⁰ Il Corruption Perceptions Index (CPI) è la classifica della corruzione globale più utilizzata al mondo. Misura quanto il settore pubblico di ogni paese è percepito come corrotto, secondo gli esperti e gli uomini d'affari. CPI classifica 180 paesi e territori in tutto il mondo in base ai loro livelli percepiti di corruzione nel settore pubblico. I risultati sono dati su una scala da 0 (altamente corrotto) a 100 (molto pulito).

Figura 22 Corruption Perceptions Index dell'Ungheria 2012-2021



Fonte: Transparency International <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/hun>

Figura 23 Classifica del CPI dell'Unione Europea



Fonte: Transparency International <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/hun>

L'analisi del CPI parte due anni dopo del primo insediamento del governo di Orban del 2010. Dalla Figura 22 si può delineare come la tendenza dell'andamento del Corruption Perceptions Index sia negativa essendo il punteggio dell'Ungheria calato nel periodo 2012-2021 di circa 15 punti. Nella Figura 23, invece, viene mostrata una sorta di classifica del 2021 dell'Unione Europea per punteggio di corruzione, evidenziando il posizionamento dell'Ungheria nella penultima posizione solo al di sopra della Bulgaria. Il fenomeno della corruzione è importante, come analizzato nel capitolo 2, perché è un altro fattore che influenza in maniera negativa l'attrazione degli IDE in un determinato paese

La preoccupazione del protezionismo in Ungheria, inoltre, è stata al centro del dibattito politico europeo vista la crescita della tendenza euroscettica che si è sviluppata all'interno della politica ungherese, dato che i partiti di destra sono venuti a prevalere in Ungheria, ponendo una seria sfida al liberalismo.

I paesi dell'Europa centrale e orientale, come per esempio l'Ungheria, hanno costruito il loro modello di sviluppo attraendo capitale straniero per molto tempo¹⁰¹. Questa forte dipendenza combinata con il deterioramento delle condizioni al fare business e la politica più nazionalista hanno fatto sì che i governi di questi paesi ricorrano a misure più selettive e mirate per attrarre capitali stranieri, diventando, così, destinazioni meno gradite degli investimenti diretti esteri che potrebbero aiutare ancora di più la loro crescita economica.

3.4 IDE e nazionalismo economico in Polonia

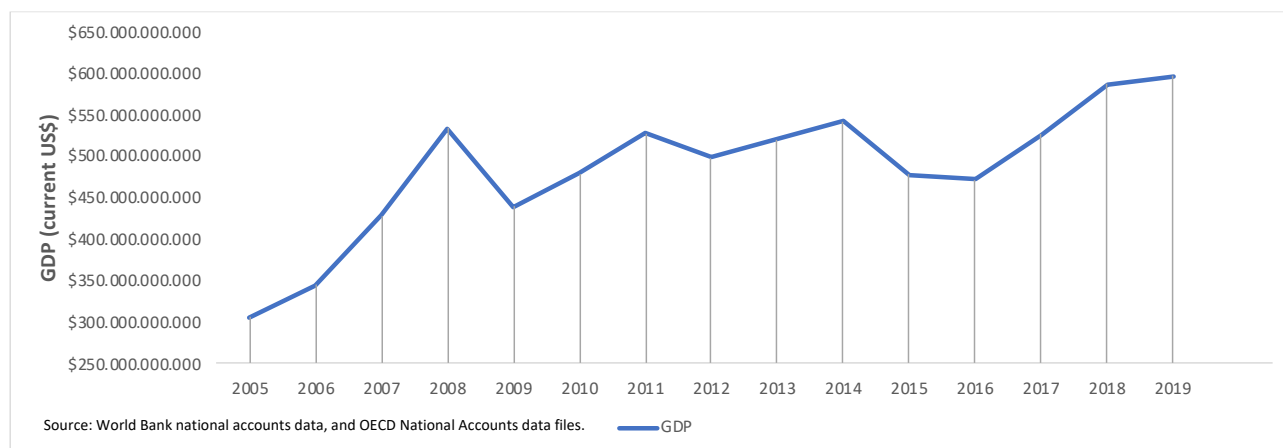
La Polonia nel corso degli ultimi decenni è sempre apparsa come un paese in crescita da un punto di vista economico, mostrando una buona capacità di attrarre investimenti diretti esteri. Nel momento in cui il processo di integrazione in Europa si è iniziato a rafforzare, molti flussi di IDE sono stati diretti verso i cosiddetti “nuovi membri dell'UE”, che nella stragrande maggioranza costituivano delle economie di transizione, come per esempio la Polonia. Uno dei fattori importanti che ha determinato questo afflusso è stata la qualità istituzionale che includeva, tra gli altri, la stabilità politica. La Polonia fa parte del gruppo Visegrád (V4)¹⁰² motivo per cui l'analisi che seguirà citerà in parte gli altri tre paesi che ne fanno parte: Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria.

La figura 24 riporta l'andamento del PIL della Polonia dal 2005 al 2019 delineando come sia cresciuto in maniera importante nonostante alcuni periodi in cui sono stati presenti dei cali come, per esempio, durante la grande crisi finanziaria del 2008.

¹⁰¹ Götz, Marta, Barbara Jankowska, Anna Matysek-Jędrych, e Katarzyna Mroczek-Dąbrowska. 2018. «Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016». *Entrepreneurial Business and Economics Review* 6 (1): 153–73.

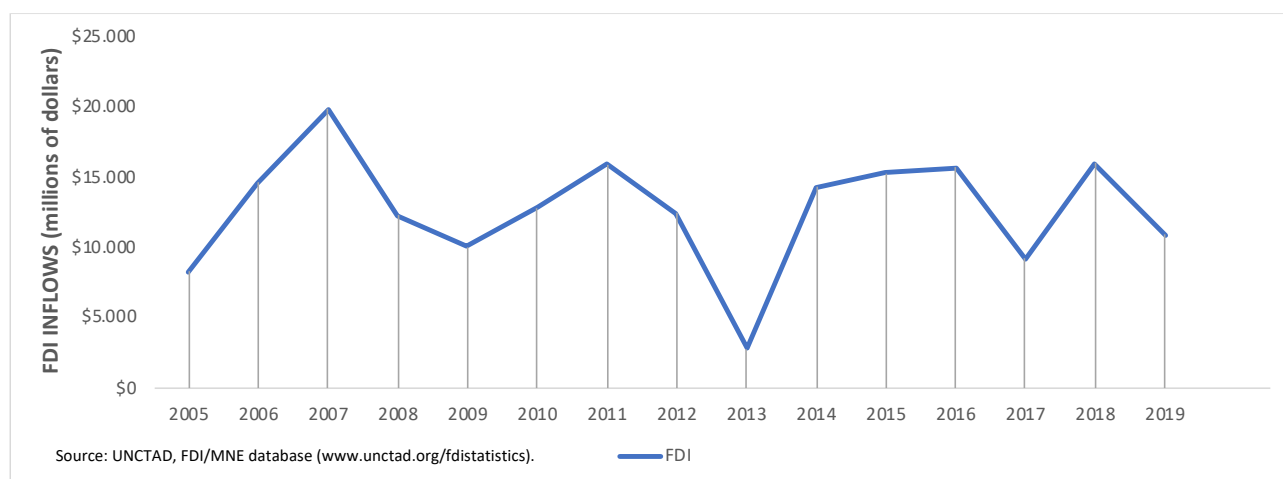
¹⁰² Il Gruppo di Visegrád conosciuto anche come Visegrád 4 o V4, è un'alleanza culturale e politica di quattro paesi dell'Europa centrale ai fini dell'avanzamento militare, culturale, economico e della cooperazione energetica che sono diventati membri dell'Unione nel 2004. Tale gruppo, inoltre, serve a promuovere l'integrazione dei singoli Stati nell'Unione europea.

Figura 24 L'andamento del PIL della Polonia dal 2005 al 2019



Il CAGR, infatti, è del 4,56% a sottolineare l'importante crescita economica che ha avuto la Polonia in questo arco temporale essendo passata da circa 306 miliardi di PIL del 2005 a circa 597 miliardi di PIL del 2019, registrando, così, una crescita totale del 95,10%.

Figura 25 L'andamento degli IDE in entrata della Polonia dal 2005 al 2019



I flussi di investimenti diretti esteri in entrata, invece, non hanno avuto la stessa importante crescita del PIL. Il CAGR degli IDE in entrata, infatti, è del 1,88%, il quale delinea un piccolo incremento medio nell'arco temporale tra il 2005 e il 2019. L'andamento in generale, però, è stato molto altalenante con quattro anni in cui, in modo particolare, gli IDE, senza considerare il calo dovuto alla grande crisi finanziaria del 2008, sono diminuiti in maniera rilevante: negli anni 2012-2013 in cui c'è stato un calo rispettivamente del -21,99% e -77,99%. Gli altri due anni in cui si sono registrati importanti diminuzioni sono stati il 2017 con un -41,54% e il 2019 con un -32,16%. Se questi anni si confrontano con l'andamento del PIL si evince che solo nel 2012 anch'esso è diminuito del 5,64% mentre nel 2013, 2017 e 2019 il Prodotto Interno Lordo della Polonia è aumentato rispettivamente del 4,51%, del 11,40% e del 1,68%.

È importante, quindi, delineare il valore dell'afflusso degli IDE in entrata in percentuale rispetto al PIL, mettendo a confronto l'andamento dell'Unione Europea e dei quattro paesi Visegrád come riportato nella Tabella 6.

Tabella 6 IDE in entrata come percentuale del PIL

Anno	Unione Europea	Ungheria	Slovacchia	Repubblica Ceca	Polonia
2005	2,49%	6,81%	4,95%	8,50%	2,68%
2006	3,26%	5,89%	8,21%	3,50%	4,23%
2007	4,54%	2,82%	4,65%	5,49%	4,62%
2008	1,37%	4,05%	4,85%	2,72%	2,30%
2009	2,46%	1,66%	-0,01%	1,41%	2,28%
2010	2,31%	1,78%	1,95%	2,94%	2,67%
2011	2,84%	4,60%	3,51%	1,01%	3,01%
2012	2,34%	11,34%	3,16%	3,82%	2,49%
2013	2,06%	2,64%	-0,61%	1,72%	0,52%
2014	1,84%	5,65%	-0,51%	2,62%	2,63%
2015	4,36%	-11,61%	0,12%	0,25%	3,20%
2016	2,60%	-4,23%	0,90%	5,00%	3,32%
2017	2,05%	2,46%	4,22%	4,36%	1,74%
2018	2,18%	3,99%	1,59%	4,42%	2,72%
2019	2,42%	2,38%	2,33%	4,00%	1,82%

Fonte: Valori PIL World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.
Valori IDE UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Riprendendo in analisi gli anni delle consistenti diminuzioni degli IDE in entrata in Polonia (2012,2013,2017,2019), si può delineare che nel 2012, rispetto al 2011 anche nell'Unione Europea c'è stato un calo ne rapporto IDE/PIL, se però si mette a confronto la Polonia con i paesi Visegrád, si evince che in Ungheria e nella Repubblica Ceca tale rapporto è aumentato. Analizzando il 2013, invece, si denota una forte diminuzione in tutti e 4 i paesi facenti parte del gruppo economico con la Polonia che passa da 2,49% del 2012 ad un 0,53% IDE/PIL del 2013. Nel 2017, invece, nell'Unione Europea c'è un calo dal 2,60% al 2,05% mentre gli unici due paesi Visegrád ad avere un decremento sono la Repubblica Ceca (dal 5,00% al 4,36%) e la Polonia che quasi dimezza il suo rapporto IDE/PIL (dal 3,32% al 1,72%). Nel 2019, ultimo anno di analisi, sia l'UE in generale che la Slovacchia hanno avuto un incremento del rapporto mentre l'Ungheria, la Repubblica Ceca e la Polonia hanno avuto un decremento con quest'ultima che è passata dal 2,72% al 1,82%.

Non potendo delineare in maniera esaustiva tutti i fattori che non hanno permesso agli IDE in entrata di crescere nonostante la crescita del PIL, l'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la scarsa capacità di attrarre investimenti diretti esteri e la presenza di una politica

nazionale polacca sempre più euroscettica che ha visto dal 2015 la presenza sempre più consistente di partiti conservatori nazionalistici nel governo.

La maggior parte degli stati membri dell'Est e in particolare le economie dei paesi di Visegrad sono diventati dipendenti dagli investimenti esteri: la loro crescita, infatti, si basa in larga misura sulle esportazioni delle imprese di proprietà straniera¹⁰³. Essendo la Polonia percepita come un'economia democratica, i cambiamenti nel sistema politico, sia positivi che negativi, possono essere facilmente osservati nel progresso o nel regresso del livello di democrazia. È importante, quindi, delineare i cambiamenti politici che ci sono stati in Polonia negli ultimi anni in correlazione con i flussi di IDE in entrata della Polonia e la relativa crescita/decrecita annuale, cercando di delineare i cambiamenti di politica commerciale ed economica che può determinare un cambio di governo.

Tabella 7 Confronto flussi di IDE in entrata con i cambi di Governo della Polonia

Legenda	Partito che ha la maggioranza
	Platforma Obywatelska (PO) - Piattaforma Civica - Partito di Centro-Destra Europeista
	Polskie Stronnictwo Ludowe (PSL) - Partito Popolare Polacco - Partito democratico-cristiano e ruralista
	Prawo i Sprawiedliwość (PiS) - Diritto e Giustizia - Partito di Destra Conservatrice Nazionalista

Poland	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Flussi di IDE in entrata*	8203,22	14577,50	19836,22	12283,04	10039,32	12796,27
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	-32,43%	77,70%	36,07%	-38,08%	-18,27%	27,46%
Elezioni Generali Parlamentari **	PiS		PO- PSL			
Elezioni Presidenziali ***	PiS					PO

* Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics). **Source: Państwowa Komisja Wyborcza; Rzeczpospolita <https://pkw.gov.pl> ***Source: Państwowa Komisja Wyborcza. (July 14, 2020). Final results of presidential election in the first and second round in Poland in 2020

Poland	2011	2012	2013	2014
Flussi di IDE in entrata*	15925,14	12423,52	2734,02	14268,74
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	24,45%	-21,99%	-77,99%	421,90%
Elezioni Generali Parlamentari **	PO			
Elezioni Presidenziali ***	PO			

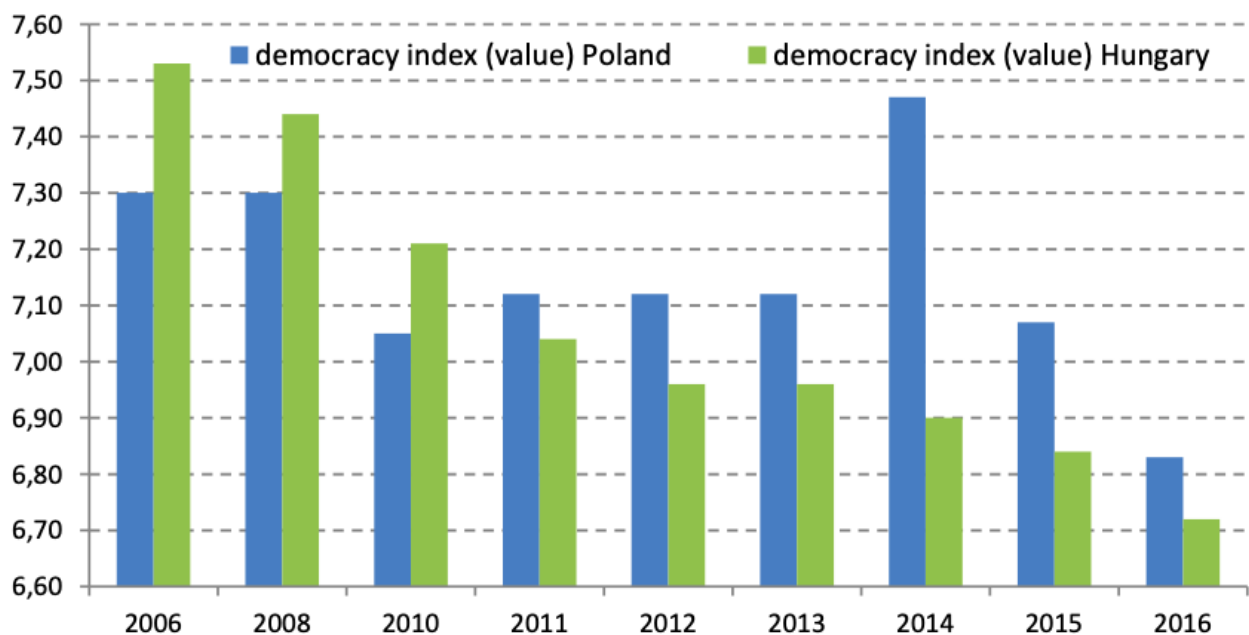
Poland	2015	2016	2017	2018	2019
Flussi di IDE in entrata*	15270,83	15690,15	9172,34	15996,27	10852,52
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	7,02%	2,75%	-41,54%	74,40%	-32,16%
Elezioni Generali Parlamentari **	PiS				PiS
Elezioni Presidenziali ***	PiS				

¹⁰³ Götz, Marta, Barbara Jankowska, Anna Matysek-Jędrych, e Katarzyna Mroczek-Dąbrowska. 2018. «Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016». *Entrepreneurial Business and Economics Review* 6 (1): 153-73.

Nelle elezioni generali del 2011 il partito Piattaforma Civica, un partito di centro-destra europeista, vinse e formò il governo polacco promettendo ulteriori condizioni economiche-politiche stabili e favorevoli a fronte di una visione europeista. Le elezioni del 2015, invece, hanno portato un grande rimescolamento sulla scena politica polacca con la vittoria del partito di opposizione Diritto e Giustizia che ha un indirizzo conservatore ed euroscettico. Le elezioni del 2015, inoltre, ebbero due risultati storici: il primo fu che per la prima volta dal ripristino nella democrazia, nel 1989, un partito conseguì da solo la maggioranza assoluta in parlamento. Il secondo risultato storico, invece, fu che per la prima volta dal 1989 nessun partito di sinistra è stato eletto al parlamento. Come si può vedere dalla tabella 7, nel 2015, oltre ad esserci le elezioni generali parlamentari, ci furono le elezioni presidenziali che videro vincere anche in questo caso l'esponente del partito Diritto e Giustizia, sancendo così la doppia vittoria ad entrambe le elezioni.

Anche in questo caso è importante utilizzare il Democracy Index dell'Economist Intelligence Unit per delineare se i cambiamenti istituzionali hanno inciso sullo stato della democrazia, cercando di identificarne le diverse tendenze.

Figura 26 Democracy Index per la Polonia e l'Ungheria (2006-2016)

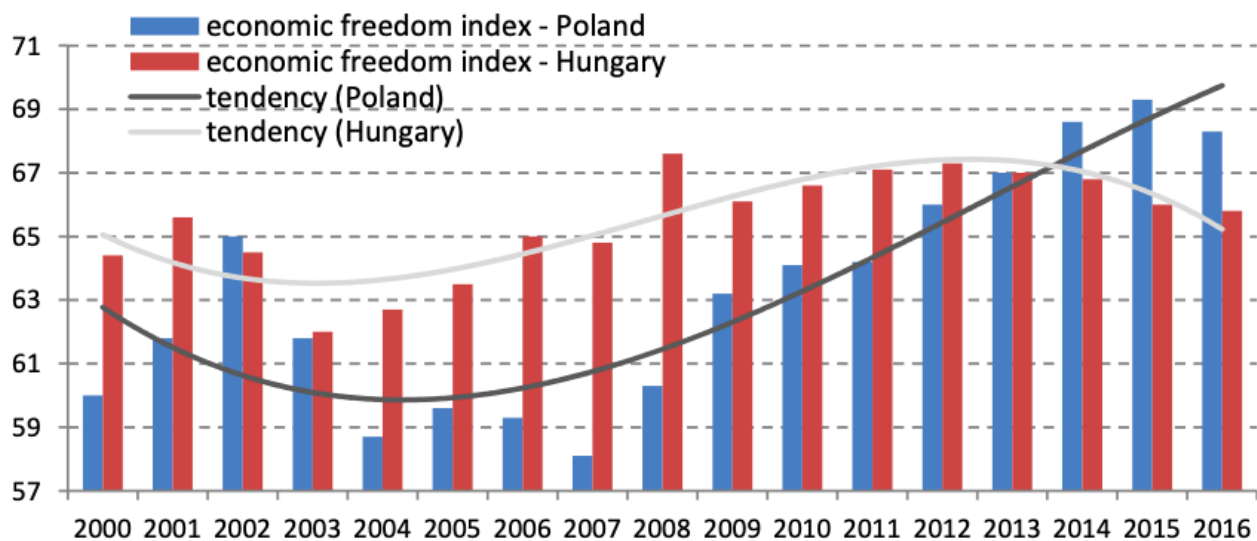


Fonte: Authors' compilation on the basis of the Economist Intelligence Unit data

Nel caso della Polonia, si potrebbe dividere l'intero periodo in quattro periodi più brevi: 2006-2008 come periodo di stagnazione della democrazia ma ad un livello relativamente alto, 2010-2013 come periodo di stagnazione della democrazia a livello moderato, 2013-2014 come un periodo di un anno di miglioramento significativo del livello di democrazia e dal 2015 si può osservare un declino. Il 2015, infatti, è l'anno delle elezioni parlamentari vinte con una maggioranza significativa dal partito

Diritto e Giustizia e, come viene mostrato nella Figura 26, il livello di democrazia sembra essere influenzato negativamente dalle decisioni politiche e dai movimenti del nuovo governo e del presidente, che sono molto simili a quelli attuati in Ungheria dal 2010, analizzati precedentemente. Importanti strumenti per analizzare i cambiamenti istituzionali politici della Polonia sono anche l'Economic Freedom Index (Figura 27) e il Business Freedom (Figura 28). Le due figure mostrano le tendenze del livello dell'indice di libertà economica nella Polonia.

Figura 27 Economic Freedom Index per la Polonia e l'Ungheria, 2000-2016

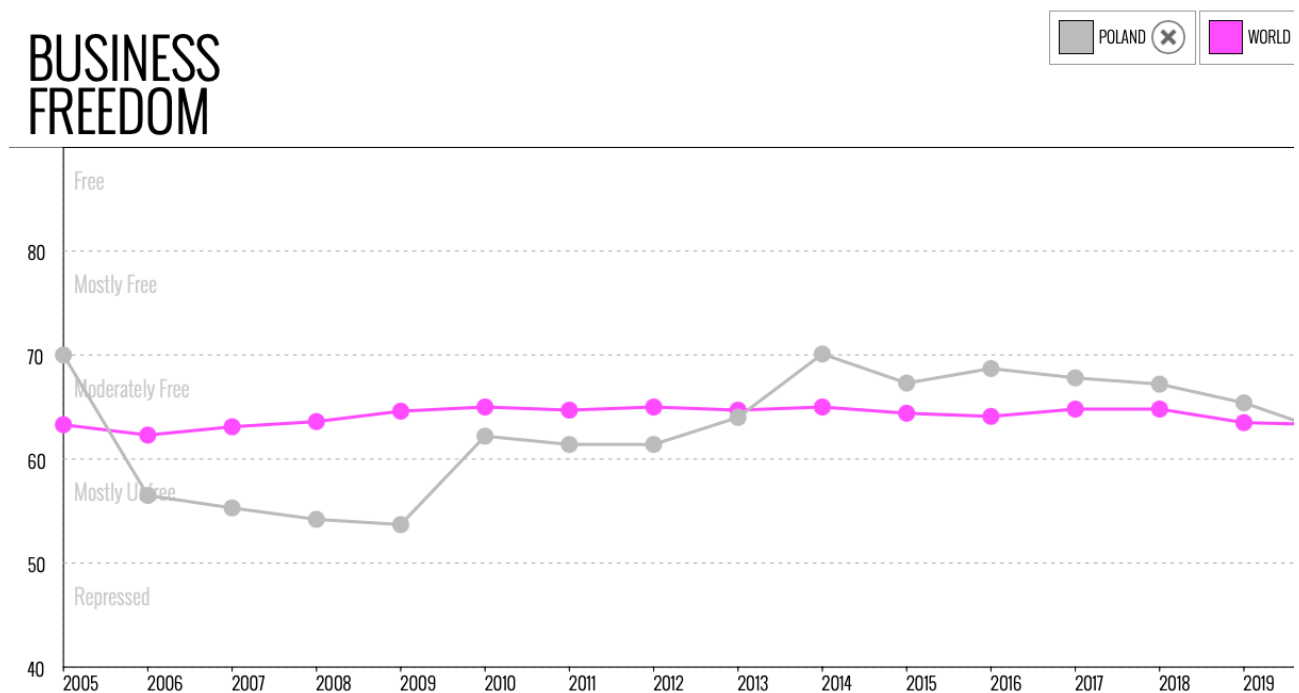


Fonte: Authors' compilation on the basis of the Heritage Foundation data.

Le tendenze nel livello Economic Freedom Index della Polonia hanno seguito sostanzialmente la stessa tendenza dell'Ungheria: nel 2000, la tendenza era negativa, poi dal 2004 la tendenza era positiva fino al 2015 anno in cui ha incominciato a calare come era successo in Ungheria nel 2012-2013.

Nella Figura 28, invece, è delineato l'andamento del Business Freedom Index della Polonia che delinea l'andamento della libertà di fare business nel periodo tra il 2005 e il 2019.

Figura 28 Business Freedom Index: media del mondo in comparazione con quello della Polonia

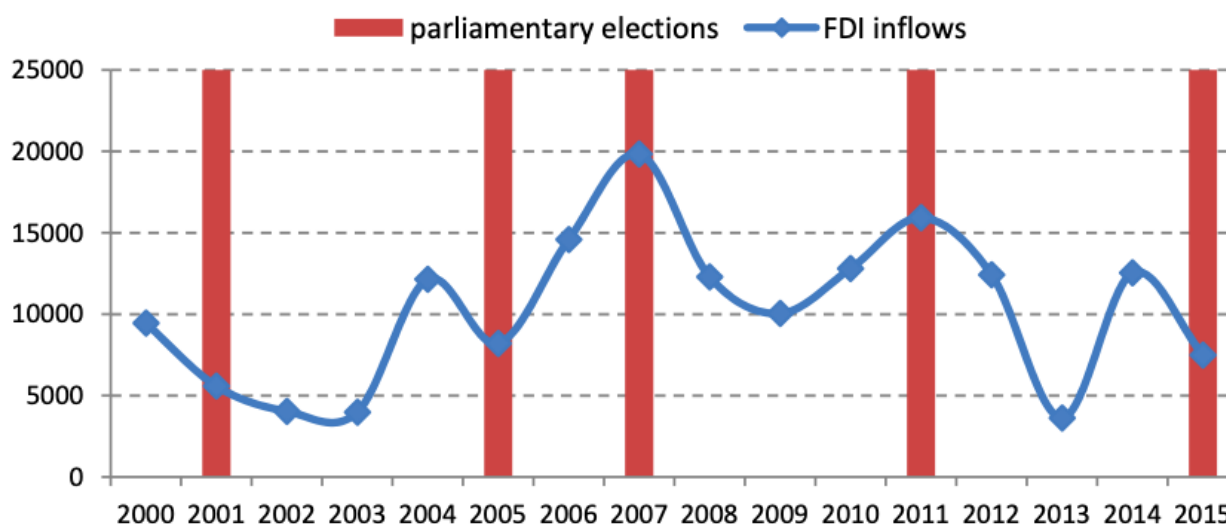


Fonte: The Heritage Foundation <https://www.heritage.org/index/ranking>

Come si evince dalla figura 28, la Polonia ha avuto una drastica diminuzione dal 2005 fino al 2009. Il periodo 2010-2016 offre un quadro leggermente diverso: nel 2010 la Polonia è partita da un livello di libertà d'impresa molto basso e, infatti, dopo il valore dell'indice per la Polonia è stato gradualmente ma sostanzialmente in crescita fino al 2013. Dopo il livello massimo nel 2013 (70,1), c'è stato un lieve deterioramento fino al 2019 con l'unica eccezione del 2015 in cui c'è stata una leggera crescita. Le due proxy dei cambiamenti politici in Polonia descritte sopra, l'Economic Freedom Index e il Business Freedom Index, sono state utilizzate per delineare al meglio la possibile identificazione di una qualsiasi relazione tra i cambiamenti politici/parlamentari e l'afflusso di IDE in entrata in Polonia. La figura 29 delinea in maniera grafica la tabella 7 evidenziando l'afflusso degli investimenti diretti esteri in contrasto con i cambiamenti delle elezioni parlamentari della Polonia. Si può delineare, mettendo a confronto la figura 28 con la figura 29, che gli IDE in entrata sono iniziati a calare in maniera corposa nel periodo in cui il Business Freedom Index della Polonia è passato dalla categoria "moderatamente libero" (2005) alla categoria "per lo più non libero" dal 2006 al 2009. La particolarità della Polonia è che nel momento in cui il Business Freedom index è iniziato a risalire nel 2010 gli IDE in entrata hanno continuato ad avere un andamento altalenante di crescite e decrescite. Se, infatti, si va ad analizzare i due periodi in cui le elezioni parlamentari sono state vinte dal partito conservatore Diritto e Giustizia si delinea che nel 2005 l'afflusso di IDE è cresciuto evidenziando che l'ingresso dei partiti conservatori è stato accompagnato da un aumento dell'afflusso

di capitale straniero. Nel 2015, invece, alla vittoria del partito conservatore gli investitori stranieri hanno diminuito il loro impegno nel mercato polacco.

Figura 29 Flussi di IDE ed elezioni parlamentari in Ungheria (valore degli Ide in milioni di dollari, 2000-2016)

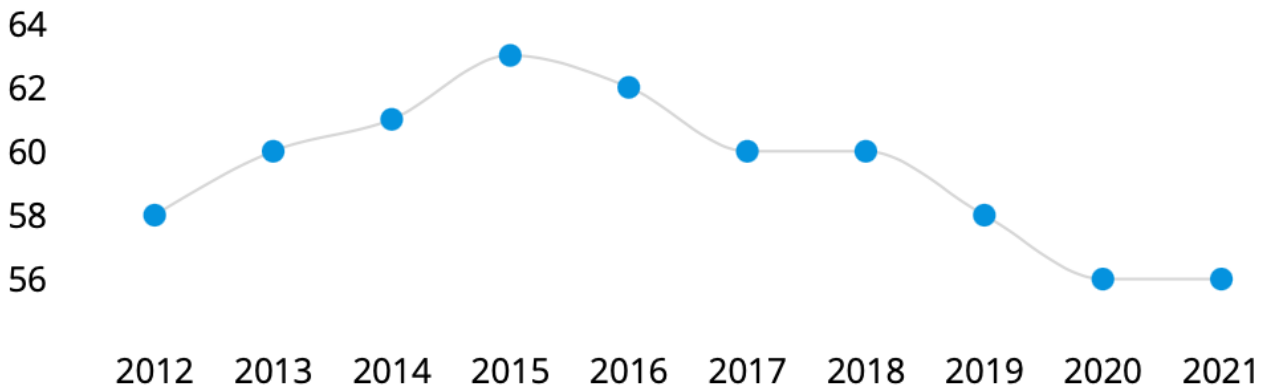


Fonte: Authors' compilation on the basis of UNCTAD data

Andando, però, ad analizzare il Corruption Perceptions Index nella figura 30, si evince che, dalla vittoria del partito Diritto e Giustizia con la maggioranza assoluta nel parlamento polacco, l'indice sia calato progressivamente passando da un punteggio di 63 nel 2015 ad un punteggio di 58 nel 2019. Come è stato infatti delineato nel capitolo 2 con lo studio di Nielsen, l'attrattiva per gli investitori stranieri aumenta in caso di prevedibilità delle politiche normative e fiscali di un paese ospite e di istituzioni ben funzionanti, mentre si deteriora con la corruzione, la mancanza di trasparenza che porta all'inefficienza nell'allocazione delle risorse finanziarie. I risultati di Éltető e Antaloczy (2017), infatti, hanno evidenziato che il Rapporto Paese UE mette in guardia sull'incertezza giuridica in Polonia¹⁰⁴. Il sistema fiscale polacco ha subito molti cambiamenti rapidi nel 2016, portando a una maggiore incertezza che mina la stabilità e la credibilità del sistema fiscale polacco, poiché gli emendamenti tendono a essere spesso introdotti rapidamente e senza consultazioni più ampie grazie alla larga maggioranza in parlamento. Ciò conferma che i fattori istituzionali contano molto e determinano l'attrattiva per gli IDE, anche se dovrebbero essere sempre analizzati in un contesto più ampio.

¹⁰⁴ Götz, Marta, Barbara Jankowska, Anna Matysek-Jędrych, e Katarzyna Mroczek-Dąbrowska. 2018. «Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016». *Entrepreneurial Business and Economics Review* 6 (1): 153-73.

Figura 30 Corruption Perceptions Index della Polonia 2012-2021



Fonte: Transparency International <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/hun>

3.5 Il caso costituzionale delle Filippine

L'ultimo paese che verrà nell'analisi di questa ricerca sono le Filippine che rappresentano un caso di nazionalismo economico particolare dovuto alla forma della loro costituzione.

Bisogna delineare, innanzitutto, che le Filippine hanno sperimentato un aumento degli investimenti diretti esteri negli ultimi due decenni però, rispetto ad altri paesi dell'Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico (ASEAN), la crescita degli IDE è stata modesta. Prima di analizzare nello specifico il perché, è conveniente dividere gli ultimi due decenni (1998-2019) della storia filippina per mandati presidenziali e delineare quale è stato l'andamento degli investimenti diretti esteri in concomitanza con i cambi di presidente, come riportato dalla Tabella 8.

Tabella 8 Confronto flussi di IDE in entrata con i cambi di Presidente delle Filippine

Philippines	1998	1999	2000
Flussi di IDE in entrata*	\$1.752	\$1.247	\$2.240
% di Crescita (t-t ₁)/t ₁	40,27%	-28,82%	79,63%
Elezioni Presidenziali**	Estrada		
	Centro - Sinistra Populismo		

* Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics). **Source: <https://comelec.gov.ph/?r=home>

Philippines	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Flussi di IDE in entrata*	\$195	\$1.542	\$491	\$688	\$1.851	\$2.929	\$2.824	\$1.544	\$1.990
% di Crescita (t-t. ₁)/t. ₁	-91,29%	690,77%	-68,16%	40,12%	169,03%	58,23%	-3,59%	-45,32%	28,91%
Elezioni Presidenziali**	Gloria Macapagal Arroyo			Gloria Macapagal Arroyo					
	Centro - Destra Nazionalista								

Philippines	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Flussi di IDE in entrata*	\$1.298	\$2.043	\$2.449	\$2.280	\$5.285	\$4.447
% di Crescita (t-t. ₁)/t. ₁	-34,76%	57,38%	19,86%	-6,92%	131,80%	-15,86%
Elezioni Presidenziali**	Benigno Aquino III					
	Centro - Partito Liberale					

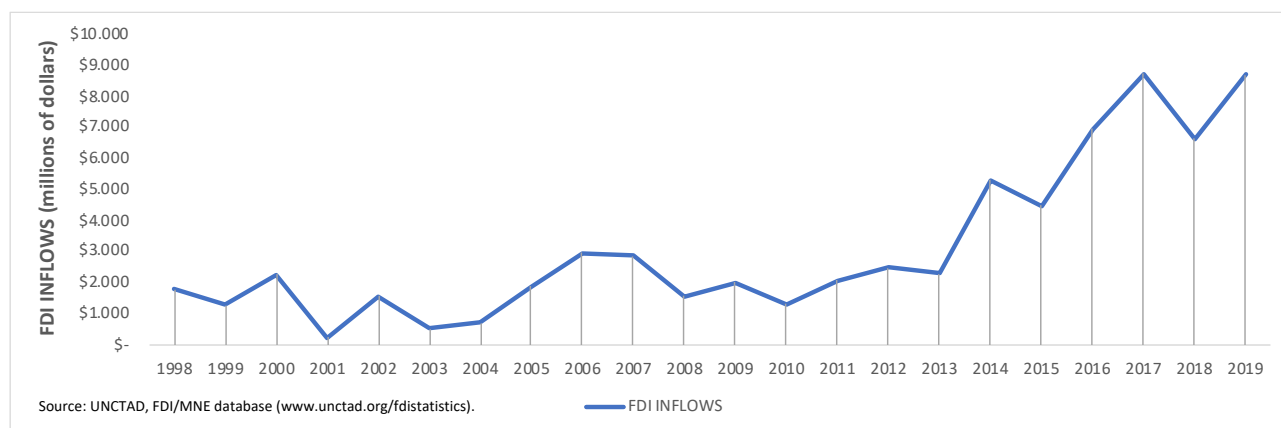
Philippines	2016	2017	2018	2019	2020
Flussi di IDE in entrata*	\$6.915	\$8.704	\$6.602	\$8.671	\$6.542
% di Crescita (t-t. ₁)/t. ₁	55,52%	25,86%	-24,14%	31,34%	-24,55%
Elezioni Presidenziali**	Rodrigo Duterte				
	Centro - Sinistra Democrazia diretta, Nazionalismo				

Quattro diverse persone hanno ricoperto il ruolo di presidente tra il 1998-2019: il presidente Joseph Estrada entrò in carica nel giugno 1998 ma fu accusato di corruzione massiccia e venne spodestato nel gennaio 2001 dalla seconda rivoluzione EDSA¹⁰⁵. La signora Gloria Macapagal-Arroyo, allora in servizio come vicepresidente, gli succedette e rimase in carica fino al giugno 2010, quando il presidente Benigno Aquino III subentrò dopo la vittoria nelle elezioni di quell'anno. L'ultimo presidente che venne eletto nel periodo analizzato fu il presidente Rodrigo Duterte nel giugno 2016. Nonostante le continue accuse e contro-accuse di corruzione, venalità, incompetenza e abuso dei diritti umani che hanno segnato gli ultimi due decenni, l'economia filippina è stata relativamente prospera nello stesso periodo.

Gli IDE in entrata, come delineato nella Figura 31, sono cresciuti da circa 1,752 miliardi di dollari USA nel 1998 al massimo storico di 8,704 miliardi di dollari USA nel 2017. Il CAGR, infatti, è del 7,54% a sottolineare l'importante crescita economica che hanno avuto le Filippine in questo arco temporale, registrando una crescita totale del 394,94%.

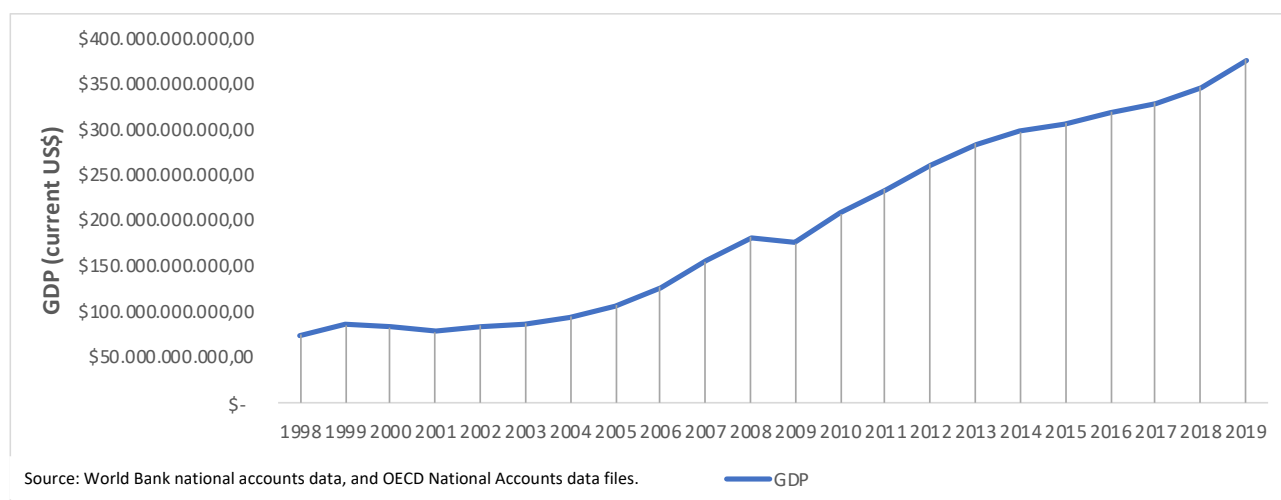
¹⁰⁵ Con il termine Rivoluzione EDSA si intende la Rivoluzione dei Rosario (o Rivoluzione delle Filippine del 1986 o Rivoluzione del Potere Popolare). Con questo termine si indica l'insieme degli avvenimenti che portarono alla caduta del regime militare del presidente Ferdinand Marcos nelle Filippine nel 1986.

Figura 31 L'andamento degli IDE in entrata delle Filippine dal 1998 al 2019



Tra il 1998 e il 2019, la crescita del PIL ha avuto una continua crescita, come delineato nella Figura 32. Il CAGR, infatti, è del 7,65% che sottolinea il passaggio da circa 74 miliardi di dollari di PIL del 1998 a circa 376 miliardi di dollari di PIL nel 2019, avendo registrato così una crescita complessiva del 405,86%.

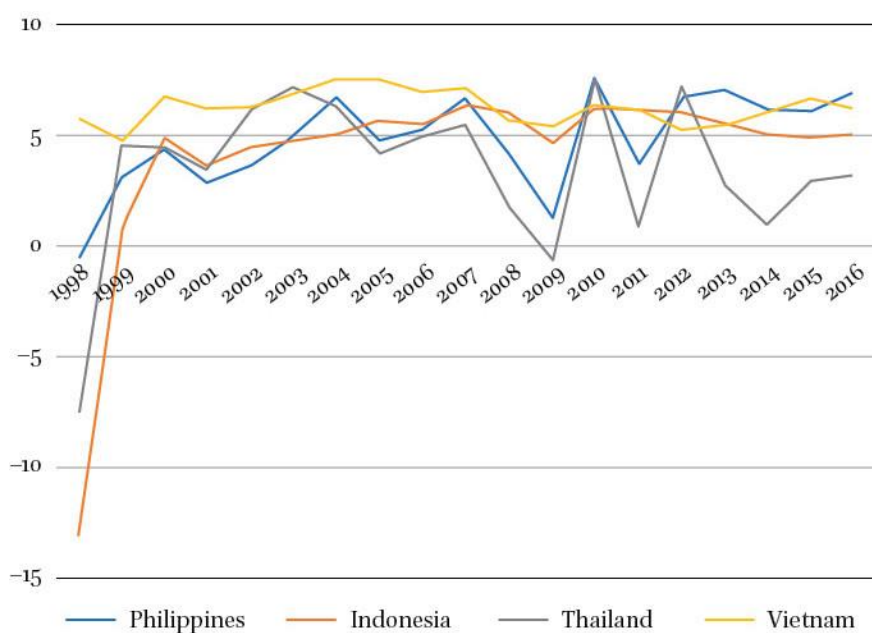
Figura 32 L'andamento del PIL delle Filippine dal 1998 al 2019



Il periodo delle Filippine analizzato si dice relativamente prospero perché in confronto con altri paesi dell'ASEAN nello stesso periodo (Figura 33), gli afflussi di IDE nelle Filippine difficilmente possono essere descritti come spettacolari¹⁰⁶. Confrontando, infatti, la crescita percentuale annua del PIL delle Filippine tra il 1998 e il 2016 con quella di paesi ASEAN simili come l'Indonesia, la Thailandia e il Vietnam, si vede più o meno lo stesso modello, con l'Indonesia e il Vietnam che sono i più coerenti con circa il 5% o 6% ogni anno.

¹⁰⁶ Reyes, Anselmo. 2017. «Foreign Direct Investment in the Philippines and the Pitfalls of Economic Nationalism». *The Journal of World Investment & Trade* 2017;18; (5-6): 1025-61.

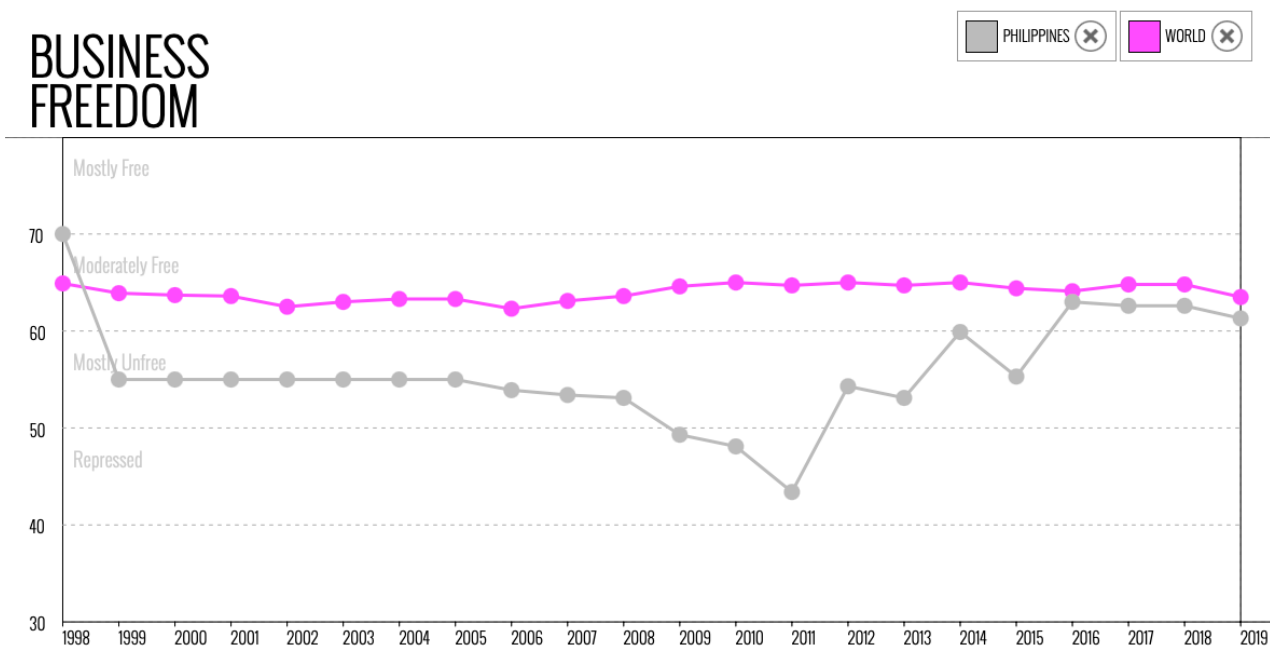
Figura 33 Crescita del PIL delle Filippine e dei paesi ASEAN simili dal 1998 al 2016 (% annuale)



Fonte: The Journal of World Investment & Trade 18, 5-6 (2017)

La crescita non ottimale degli IDE e del PIL può essere in parte attribuita ad alcuni vincoli costituzionali che non permettono un alto livello di Business Freedom Index come evidenziato dalla Figura 34 in cui viene delineato un livello “per lo più non libero” dell’Indice di fare business.

Figura 34 Business Freedom Index: media del mondo in comparazione con quello delle Filippine



Fonte: The Heritage Foundation <https://www.heritage.org/index/ranking>

Ci sono, infatti, vincoli costituzionali sulla misura in cui i cittadini stranieri, cioè non filippini, possono possedere terreni, sviluppare risorse naturali o impegnarsi in particolari attività o imprese di

servizi. È riportato ai sensi dell'articolo XII, sezione 2 della Costituzione filippina del 1987 che *"tutte le terre di dominio pubblico, le acque, i minerali, il carbone, il petrolio e altri oli minerali, tutte le forze di energia potenziale, la pesca, le foreste o il legname, la fauna selvatica, la flora e la fauna e altre risorse naturali"* appartengono allo Stato. Ad eccezione dei terreni agricoli, tali risorse non possono essere alienate¹⁰⁷. La sezione 2 continua a prevedere che: *"L'esplorazione, lo sviluppo e l'utilizzo delle risorse naturali saranno sotto il pieno controllo e la supervisione dello Stato. Lo Stato può intraprendere direttamente tali attività, o può stipulare accordi di coproduzione, joint venture o condivisione della produzione con cittadini filippini, o con società o associazioni il cui capitale sia per almeno il sessanta per cento di proprietà di tali cittadini."*

La sezione 7, invece, impone restrizioni simili sulla proprietà di terreni privati da parte di cittadini stranieri delineando che a parte i casi di successione, *"nessuna terra privata sarà trasferita o convogliata se non a individui, società o associazioni qualificate ad acquisire o detenere terre di dominio pubblico"*. La sezione 10, inoltre, autorizza il Congresso ad agire nell'interesse nazionale per *"riservare ai cittadini delle Filippine o a società o associazioni di cui almeno il sessanta per cento del capitale è di proprietà di tali cittadini, o una percentuale più alta che il Congresso può prescrivere, alcune aree di investimento"*. Nelle questioni che riguardano *"la concessione di diritti, privilegi e concessioni che riguardano l'economia e il patrimonio nazionale"*, la preferenza deve essere data a *"filippini qualificati"* e *"lo Stato regolerà ed eserciterà l'autorità sugli investimenti stranieri ... in conformità con i suoi obiettivi e priorità nazionali"*.

La sezione 11, invece, proibisce che la gestione dei servizi pubblici sia concessa o data in concessione a chiunque non sia cittadino filippino o società filippine con almeno il sessanta per cento del loro capitale posseduto da cittadini filippini. Se il corpo direttivo di un servizio pubblico include non filippini, il loro numero *"sarà limitato alla loro quota proporzionale di capitale"* e, in ogni caso, *"tutti i funzionari esecutivi e di gestione di tale società o associazione devono essere cittadini delle Filippine"*. La sezione 12, infine, permette al governo di *"promuovere l'uso preferenziale di manodopera filippina, materiali nazionali e beni prodotti localmente"*.

Si potrebbe ipotizzare che tali restrizioni sulla proprietà della terra e delle risorse naturali siano state sancite costituzionalmente nel 1935 in risposta alla percezione diffusa degli effetti dannosi del colonialismo che le Filippine hanno subito nel corso della loro storia.

In aggiunta ai limiti costituzionali, però, le Filippine nel corso degli ultimi anni hanno avuto due atti legislativi che nella sostanza hanno promosso il nazionalismo economico che però sono stati fatti passare come quegli atti che hanno portato alla liberalizzazione o all'apertura delle Filippine agli

¹⁰⁷ Reyes, Anselmo. 2017. «Foreign Direct Investment in the Philippines and the Pitfalls of Economic Nationalism». *The Journal of World Investment & Trade* 2017;18; (5–6): 1025–61.

investimenti stranieri. Si tratta dell'Omnibus Investments Code (OIC) del 1987 e del Philippine Foreign Investment Act (FIA) del 1991.

L'OIC è composto da 43 articoli che, secondo l'articolo 2, hanno lo scopo di 'accelerare il sano sviluppo dell'economia nazionale. Una politica di investimento chiave dell'OIC è identificata nell'articolo 2 nei seguenti termini:

“Lo Stato incoraggia gli investimenti privati filippini e stranieri nell'industria, nell'agricoltura, nella silvicoltura, nelle miniere, nel turismo e in altri settori dell'economia che devono: fornire significative opportunità di occupazione rispetto all'ammontare del capitale investito; aumentare la produttività della terra, dei minerali, della silvicoltura, delle risorse acquatiche e di altre risorse del paese, e migliorare l'utilizzo dei loro prodotti; migliorare le competenze tecniche delle persone impiegate nell'impresa; fornire una base per il futuro sviluppo dell'economia; soddisfare i test di competitività internazionale; accelerare lo sviluppo delle regioni meno sviluppate del paese; e risultare in un aumento del volume e del valore delle esportazioni per l'economia.”¹⁰⁸

In apparenza, quindi, l'OIC dovrebbe attrarre IDE per sviluppare le risorse del paese, ma solo nel contesto di una strategia globale di "nazionalismo economico". L'OIC, pertanto, crea un Board of Investment (BOI) di sette governatori dove il presidente del BOI è il Segretario del Commercio e dell'Industria. Tre governatori devono essere sottosegretari del commercio e dell'industria scelti dal presidente e gli altri tre governatori devono provenire da altre agenzie governative e dal settore privato. La BOI ha ampi poteri e responsabilità per attuare gli obiettivi dell'OIC (articolo 3): decide quali sono le "aree pioniere" e quali sono le priorità per gli investimenti; decide quali imprese si qualificano per la registrazione in tali aree di investimento e quali no; controlla e rivede se le imprese devono rimanere registrate o essere cancellate e, in alcuni casi, può allentare i requisiti di nazionalità imposti dalla legislazione sebbene non possa allentare le restrizioni costituzionalmente radicate; esamina gli appelli contro le proprie decisioni.

Il Foreign Investment Act del 1991, invece, comprende 18 sezioni ed è più breve dell'OIC ma può avere un impatto più profondo sugli IDE. La sezione 2 della FIA riafferma la politica filippina nei confronti degli IDE:

“La politica dello Stato è quella di attrarre, promuovere e dare il benvenuto agli investimenti produttivi da parte di individui stranieri, partnership, società e governi, comprese le loro suddivisioni politiche, in attività che contribuiscono significativamente all'industrializzazione nazionale e allo sviluppo socioeconomico, nella misura in cui gli investimenti stranieri sono consentiti in tale attività dalla Costituzione e dalle leggi pertinenti. Gli investimenti stranieri saranno incoraggiati nelle imprese che espandono significativamente le opportunità di sostentamento e di occupazione per i

¹⁰⁸ Ibidem.

filippini; aumentano il valore economico dei prodotti agricoli; promuovono il benessere dei consumatori filippini; espandono la portata, la qualità e il volume delle esportazioni e il loro accesso ai mercati esteri; e/o trasferiscono tecnologie rilevanti nell'agricoltura, nell'industria e nei servizi di supporto. Gli investimenti stranieri sono benvenuti come supplemento al capitale e alla tecnologia filippini in quelle imprese che servono principalmente il mercato interno.¹⁰⁹”

Ai sensi della sezione 8 della FIA è importante delineare la *Foreign Investment Negative List* che identifica gli investimenti riservati ai cittadini filippini. Essa comprende tre liste note come Lista A, B e C. La Lista A comprende tutte le attività limitate ai cittadini filippini dalla Costituzione e da leggi specifiche. La Lista B proibisce agli investitori stranieri le attività legate alla difesa, a meno che non siano specificamente autorizzate. La lista B, inoltre, proibisce anche gli investimenti stranieri in attività che hanno implicazioni sulla salute pubblica e la morale, per esempio, la produzione e la distribuzione di droghe pericolose e il gioco d'azzardo. La lista B, infine, proibisce ai cittadini stranieri di impegnarsi in piccole e medie imprese del mercato interno con capitale azionario versato inferiore a 500.000 dollari a meno che non coinvolgano tecnologia avanzata come stabilito dal Dipartimento di Scienza e Tecnologia. La lista B può essere modificata di volta in volta dalla National Economic and Development Authority (NEDA). La lista C, invece, comprende aree di investimento in cui le imprese esistenti servono già adeguatamente le esigenze dell'economia e del consumatore e non richiedono ulteriori investimenti stranieri. Tali aree sono soggette alla determinazione della NEDA e all'approvazione del Presidente. Le liste B e C non devono essere modificate più di una volta ogni due anni.

Sebbene apparentemente sembrino a sostegno degli IDE, l'OIC e la FIA sono problematiche e delineano i motivi per cui si creano degli attriti tra gli investitori stranieri e il governo filippino. In primo luogo, in realtà, nessuna delle due leggi ha come obiettivo la semplice apertura delle Filippine al libero scambio e alla concorrenza per il miglioramento di tutti. L'OIC parla di "nazionalismo economico" e l'AFI si riferisce alla "industrializzazione nazionale e allo sviluppo socioeconomico" con gli IDE che giocano un ruolo "nella misura ... consentita ... dalla Costituzione e dalle leggi pertinenti". L'obiettivo alla base di entrambe le leggi potrebbe essere caratterizzato da una politica che cerca di mettere gli interessi filippini prima di ogni altro tipo. Le due leggi, infatti, creano significativi ostacoli burocratici che devono essere ripetutamente superati dalle imprese straniere fin dal primo giorno. Un'impresa straniera, inoltre, sarà perennemente esposta a lamentele che non sono stati soddisfatti i requisiti legali o che non sono state seguite determinate procedure da parte dei concorrenti filippini, scatenando inevitabilmente lunghe indagini da parte del governo con molta pubblicità negativa conseguente. La politica del nazionalismo economico incoraggia gli investitori

¹⁰⁹ Ibidem.

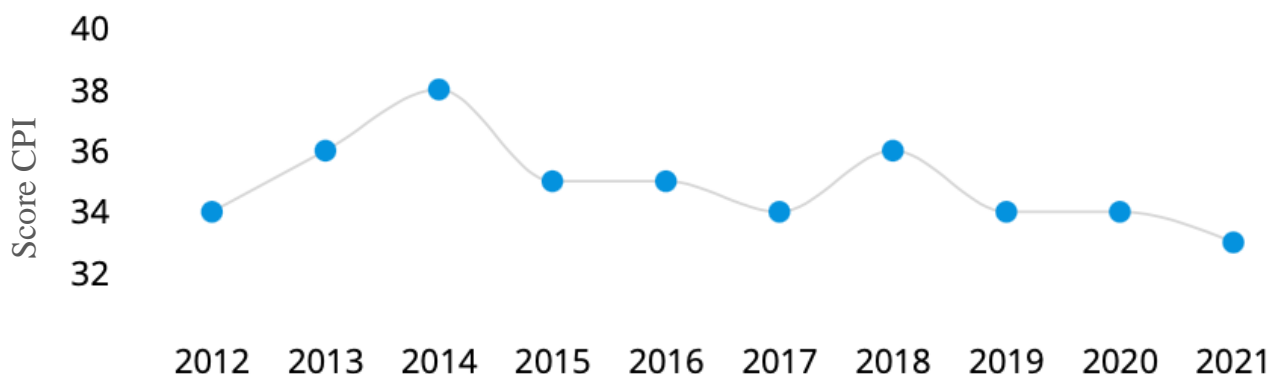
stranieri a entrare in joint venture o accordi simili con imprese filippine ben consolidate o radicate, se non altro per prevenire le lamentele dei potenti concorrenti nazionali. L'investitore straniero, per esempio, è limitato nella misura in cui può fornire capitale in cambio di garanzie sotto forma di terreni o di una partecipazione di maggioranza in una start-up, perché la proprietà straniera è limitata dalla Costituzione ad un massimo del 40%. I beneficiari immediati degli schemi dell'OIC e dell'AFI, così, saranno probabilmente coloro che sono già benestanti rispetto al resto della popolazione. I benefici degli IDE arriveranno solo al resto della popolazione, a seconda del successo della joint venture o della partnership con il partner filippino radicato.

Un esempio lampante della non facilità di fare business nelle Filippine è la controversia della Fraport, una società tedesca, che sosteneva che il governo filippino aveva ingiustamente espropriato il suo investimento nella Philippines International Air Terminals Co Inc (PIATCO)¹¹⁰. Nel 1997, durante il mandato del presidente Fidel Ramos, PIATCO ottenne una concessione per costruire e gestire il Terminal 3 dell'aeroporto internazionale Ninoy Aquino (NAIA) a Manila. Nel 2002 la presidente Arroyo dichiarò che l'accordo di concessione con PIATCO non era valido e non sarebbe stato onorato. Nel 2003 la Corte Suprema dichiarò che la concessione era nulla perché il consorzio dietro PIATCO non aveva soddisfatto i requisiti di qualificazione finanziaria richiesti per la concessione. La Corte Suprema trasferì il possesso del Terminal 3 al governo filippino l'anno successivo e quest'ultimo vi iniziò le operazioni nel 2008. Fraport, successivamente, annunciò che il trasferimento del Terminal 3 era un'espropriazione illecita e non compensata contraria all'accordo bilaterale tra Filippine e Germania. Le Filippine, invece, fecero valere un punto di vista giurisdizionale, sostenendo che Fraport non aveva il diritto di invocare l'accordo bilaterale perché la sua quota di partecipazione in PIATCO era stata superiore al 40% consentito dalla costituzione e quindi non era conforme al diritto filippino.

Un certo numero di punti di analisi può essere delineato in relazione al caso Fraport: in primo luogo, dall'inizio alla fine, la concessione del Terminal 3 a PIATCO è stata tormentata da accuse di inosservanza dei requisiti legali nonostante ci fossero state, assicurazioni da parte del governo filippino in numerose fasi del progetto che l'investimento era conforme al diritto filippino. In secondo luogo, ci sono state accuse e controaccuse da ciascuna parte di corruzione, estorsione, corruzione o frode da parte dell'altra e questo viene delineato anche dal Corruption Perceptions Index che delinea, nella Figura 35 un punteggio molto basso delle Filippine nel periodo che va dal 2012 al 2021.

¹¹⁰ Ibidem.

Figura 35 Corruption Perceptions Index delle Filippine 2012-2021

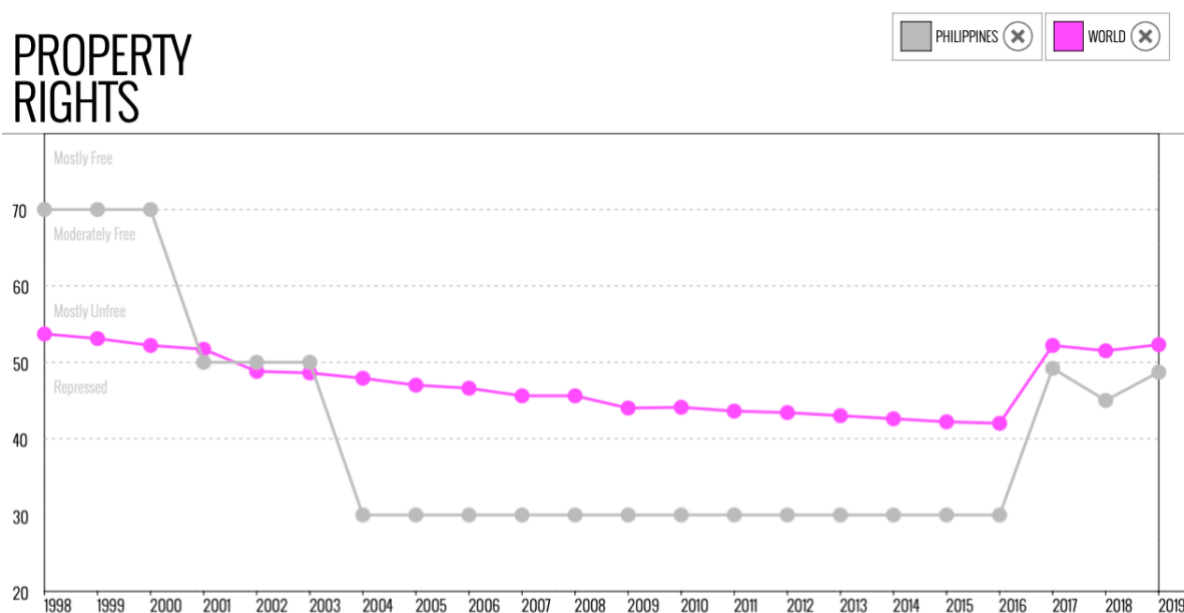


Fonte: Transparency International <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/hun>

In terzo luogo, nel corso del tempo Fraport ha investito ingenti somme di denaro (oltre 420 milioni di dollari al settembre 2003) nella PIATCO. Una difficoltà consisteva nel come strutturare l'iniezione di fondi di Fraport in modo da dare a Fraport sicurezza o controllo su come tali fondi sarebbero stati utilizzati, specialmente quando PIATCO era di fronte all'insolvenza. Fraport era vincolata dalla legge filippina a detenere più di un 40% di partecipazione in PIATCO.

Il caso Fraport, infine, delinea anche un basso livello del diritto di proprietà, come anche evidenziato dalla Figura 36 in cui viene illustrato il trend di tale livello nell'arco temporale 1998-2019.

Figura 36 Property Rights Index: media del mondo in comparazione con quello delle Filippine



Fonte: The Heritage Foundation <https://www.heritage.org/index/ranking>

I fatti illustrano i problemi incontrati da un investitore straniero che cerca di entrare in una joint venture nelle Filippine con società nazionali che non sono già ben finanziate. Il modo migliore per evitare questi costi sostanziali sarebbe quello di garantire una maggiore trasparenza nel proprio quadro legislativo e amministrativo degli IDE. Il problema alla radice, però, è il nazionalismo economico e il labirinto burocratico che hanno portato le Filippine ad avere un'esperienza con gli IDE molto debole perché è stata poco incline ad aprire veramente le sue imprese nazionali alla concorrenza dall'estero, riservando le imprese "strategiche" alla proprietà e allo sviluppo di cittadini filippini o di società controllate da cittadini filippini¹¹¹. Questa strategia è sancita dalla Costituzione ed è stata promossa nella legislazione, compresa l'OIC e la FIA. Per sostenere la sua strategia di nazionalismo economico, le Filippine hanno costruito un quadro giuridico che richiede agli investitori stranieri di registrare i loro investimenti e poi sottopone tali investimenti a regolari controlli e revisioni. Ogni anno circa, infatti, un investitore straniero deve giustificare che il suo investimento rientra ancora nei requisiti di legge che, tuttavia, possono cambiare bruscamente a seconda delle opinioni di coloro che siedono nel BOI o nel NEDA e del presidente filippino in un dato momento. Così facendo l'investitore straniero può scoprire che il suo investimento improvvisamente non è più considerato un'impresa pionieristica o prioritaria e, nel caso peggiore, l'investitore può improvvisamente scoprire che la sua area di investimento è finita tra le imprese limitate nella lista C. C'è quindi una moltitudine di cerchi burocratici che l'investitore straniero che fa affari nelle Filippine deve attraversare di volta in volta, solo per evitare che un investimento si scontri con qualche legge o regolamento. Perciò, nonostante la retorica di accogliere gli IDE, la realtà è che non è semplice fare affari nelle Filippine essendoci molte cose che scoraggiano la maggior parte degli investitori stranieri, tra cui il quadro giuridico per gli IDE che non è particolarmente attraente per gli investitori esterni.

In conclusione, quindi, si può delineare che la Costituzione e la legislazione nazionale delle Filippine hanno promosso un regime di "nazionalismo economico" che ha limitato lo spazio per gli investimenti diretti esteri all'interno del paese, spiegando in parte perché, in contrasto con altri paesi ASEAN, gli IDE nelle Filippine sono stati solo modesti. Le restrizioni agli IDE in nome del nazionalismo economico significano anche che il cittadino filippino non sarà in grado di godere appieno dei benefici del libero scambio e della concorrenza che dovrebbero derivare da un aumento degli IDE ma, al contrario, il regime restrittivo sembrerebbe abbia favorito la corruzione e il clientelismo. La politica del nazionalismo economico permette gli IDE ma solo nella misura in cui non contravviene alle restrizioni costituzionali e legislative. Più in particolare, gli IDE sono incoraggiati nella misura in cui tali investimenti si adattano agli obiettivi di pianificazione economica del governo ma questi possono essere rivisti in periodi brevi come uno o due anni, a seconda della

¹¹¹ Ibidem.

legislazione applicabile e delle priorità economiche prevalenti. Il risultato è che gli investitori stranieri devono continuamente giustificare il loro investimento come una priorità economica per il paese, implicando la necessità di completare regolarmente rapporti e audit per soddisfare il governo, dovendosi, così, conformare a un'ampia documentazione e burocrazia.

Non sarà facile allentare le restrizioni costituzionali contro la proprietà straniera e la partecipazione straniera in certe imprese, vista anche la presenza del peso dell'eredità coloniale delle Filippine da superare. Qualsiasi tentativo di cambiamento potrebbe provocare passioni nazionalistiche che potrebbero richiamare il periodo coloniale, però, allo stesso tempo, se non si agisce, la capacità delle Filippine di attirare gli investimenti esteri diretti e la crescita economica del paese non potranno mai essere eccezionali o degne di nota se confrontate con le prestazioni dei suoi vicini¹¹².

¹¹² Ibidem.

CONCLUSIONI

L'obiettivo principale del presente lavoro era quello di carpire se esistesse o meno una relazione diretta tra il fenomeno del nazionalismo economico e i flussi degli investimenti diretti in entrata in un determinato paese. Rientrava nelle finalità specifiche anche l'analisi delle correlazioni tra cause storiche e di contesto di questi fenomeni e dei fattori legati alle nuove tendenze economiche e politiche che si sono susseguite negli ultimi decenni. L'esistenza di una relazione tra i due fenomeni analizzati è stata dimostrata lungo il corso dell'analisi, potendo così affermare che il nazionalismo economico, che si sta affermando all'interno di diverse realtà nazionali, ha avuto un impatto negativo nei confronti dell'attrazione degli IDE in entrata in quei determinati paesi.

L'attuale forma di governo nazionalista, che si sta sviluppando in diversi stati globali, è quella chiamata nazionalismo populista. Al concetto di nazionalismo, quindi, si va ad aggiungere il concetto di populismo che delinea uno schema, una strategia retorica che contrappone la gente comune e pura alle élite corrotte, implicando così che solo uno stato più forte può proteggere la nazione dal crescente pericolo rappresentato dagli immigrati, dagli altri gruppi etnici e dalle differenti religioni. La trasposizione di tale concetto al nazionalismo economico è stata delineata come un concetto più ampio che comprende l'etnocentrismo del consumatore insieme ad atteggiamenti verso la protezione del commercio, la restrizione degli investimenti stranieri, dell'immigrazione di lavoratori, delle imprese straniere e della proprietà intellettuale. Per comprendere al meglio, però, il nazionalismo economico è stato analizzato "*l'Embedded liberalism*" di John Ruggie che rappresentava quel tipo di contratto sociale basato sull'idea che le politiche liberali avrebbero generato un miglioramento sostenuto e diffuso degli standard di vita per una grande frazione della popolazione, attraverso anche un processo di integrazione economica sovranazionale spinta dal processo di globalizzazione. Tale modello, però, come delineato, è stato messo in crisi a partire dagli anni '90 con l'inizio dell'ascesa delle forze anti-establishment in Europa occidentale come il nazionalismo economico e successivamente dalla Grande Recessione del 2007-2008. Essa, infatti, comportò una diminuzione della fiducia nei confronti dei governi e delle loro politiche economiche dovuta soprattutto all'aumento della disuguaglianza di reddito osservato in molti paesi che minò la credibilità dell'idea che il modello liberale avrebbe prodotto un miglioramento generalizzato delle condizioni

economiche, rompendo così la promessa alla base del contratto sociale del liberalismo incorporato. Alle crisi però si sono aggiunte altre due dinamiche ben precise che hanno contribuito in modo sostanziale all'avvicinamento di una parte consistente della popolazione ai nazionalismi economici: i perdenti della globalizzazione e dei cambiamenti tecnologici. La globalizzazione, con il passare degli anni ha creato una forbice sempre più larga tra i ricchi e i poveri, mentre l'innovazione tecnologica ha creato nuove opportunità per i lavoratori dotati di competenze complementari alla tecnologia, sostituendo posti di lavoro e alimentando timori generalizzati di disoccupazione tecnologica.

La deregolamentazione dei mercati, le innovazioni tecnologiche e gli strumenti di comunicazione più economici, dall'altro lato però, hanno permesso agli investitori di diversificare ulteriormente la loro partecipazione nei mercati esteri determinando un aumento significativo dei movimenti di capitale transfrontalieri, tra cui gli investimenti diretti, che sono diventati un fattore chiave dell'integrazione economica internazionale. Nelle ultime decadi, infatti, l'integrazione dell'economia mondiale ha reso la scelta di espandersi sui mercati esteri con insediamenti produttivi un elemento fondamentale della strategia delle imprese per rimanere competitivi e sopravvivere alla concorrenza. I flussi globali degli IDE, a partire dagli anni Novanta, sono cresciuti fortemente a tassi ben superiori rispetto a quelli della crescita economica e del commercio mondiale. Tale crescita è stata abbastanza costante nei decenni successivi con l'eccezione dei periodi in cui si sono verificate le diverse crisi finanziarie ed economiche e in particolar modo la crisi causata dalla pandemia globale del COVID-19. La crisi del COVID-19, inoltre, come shock simultaneo della domanda e dell'offerta, ha influenzato il commercio internazionale, dove i flussi di IDE hanno iniziato a diminuire a causa dell'incertezza sulla reazione dei mercati e sulla durata del blocco in ogni paese.

Tale evento, però, ha impattato anche sulla crescita del nazionalismo economico: dall'inizio della pandemia, infatti, si è creato il timore di un aumento del protezionismo. L'attenzione, però, non si è concentrata sulle tariffe di importazione, ma piuttosto sulle barriere all'esportazione causate dalle preoccupazioni per le esigenze nazionali e per garantire forniture adeguate di beni per la popolazione nazionale come, per esempio, le attrezzature mediche, i farmaci e i prodotti legati al COVID-19. Le decisioni di molti governi di chiudere con i *lockdown* hanno rappresentato un'altra spinta verso il nazionalismo economico soprattutto per molte imprese che prima sono state costrette a chiudere la propria attività industriale per uno o due mesi all'inizio del 2020, e poi, visto l'andamento dei costi di trasporto e la difficoltà di reperire le materie prime, a ripensare la loro catena del valore pensando di riavvicinare la produzione verso i paesi interni e vicini, determinando così una diminuzione sostanziale dei flussi di IDE in entrata in moltissime nazioni del mondo. La pandemia COVID-19, quindi, ha messo in discussione lo status quo delle organizzazioni internazionali vista la mancata

cooperazione tra gli stati e le organizzazioni mondiali soprattutto nei primi mesi della pandemia, portando una forte sfiducia nei cittadini. Nonostante il parere positivo dei cittadini sull'Unione Europea verso le diverse politiche europee tra cui, per esempio, il progetto del NextGenerationEU, il nazionalismo politico ed economico ha potuto consolidare la propria crescita iniziata negli anni precedenti, determinando così una frenata alla percezione del libero mercato mondiale e della globalizzazione che in questi anni hanno mostrato le loro debolezze.

In uno stato, la relazione tra nazionalismo economico e i flussi di IDE in entrata nasce dal fatto che l'attrarre investimenti diretti esteri in entrata è un obiettivo importante della politica governativa poiché i benefici che essi generano sono molto rilevanti in termini di occupazione, ricadute tecnologiche sulle imprese autoctone e aumento della domanda di servizi locali. Un paese, di conseguenza, può essere ben disposto a spendere risorse nel tentativo di convincere le imprese a localizzare i loro impianti all'interno dei suoi confini nazionali. Queste tendenze, pertanto, hanno portato ad una conseguente competizione per gli IDE tra paesi e località subnazionali basata su specifiche combinazioni di fattori locali che possono attrarre o meno certi tipi di investimenti.

Avendo delineato che esistono innumerevoli fattori e cause che determinano l'attrazione degli IDE in uno stato, il seguente lavoro si è concentrato su questi assunti determinati dallo studio di Nielsen: più è alta l'aliquota dell'imposta sulle società in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta dalle imprese come destinazione degli IDE; più sono sviluppate le istituzioni formali in una data località, più è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese; più sono alti i costi di congestione in una data località, meno è probabile che questa località sia scelta come destinazione per gli IDE dalle imprese. È stato rilevante delineare anche il concetto di "rischio politico" rappresentato dalle azioni che i governi nazionali possono intraprendere, le quali potrebbero impedire le transazioni commerciali, potrebbero cambiare i termini degli accordi, o anche espropriare le unità commerciali. Il nazionalismo economico rappresenta un rischio politico per gli investitori che potrebbero decidere di diminuire i loro investimenti nei paesi in cui esso è presente.

Tale analisi è stata portata avanti con l'esempio concreto di cinque paesi nei quali è stato dimostrato come i fattori politici conseguenti al nazionalismo economico abbiano impattato negativamente sui flussi di IDE in entrata. La politica commerciale di Trump ha causato negli investitori esteri un'incertezza nei confronti della politica economica americana determinando un -35,72% nel 2016 e un -24,35% nel 2017 degli afflussi di investimenti diretti esteri in entrata negli USA.

Situazione molto simile si è verificata nel Regno Unito dove il partito Conservatore ha maturato negli ultimi anni una corrente interna euroscettica che l'ha portato a proporre il processo di

uscita dall'UE, progetto di chiaro stampo nazionalista, portando, così, il Regno Unito, come già analizzato, ad attrarre meno investimenti diretti esteri e a perdere la sua posizione di player principale di attrazione di investimenti diretti esteri in Europa.

In Ungheria, invece, la preoccupazione del protezionismo è stata al centro del dibattito politico europeo vista la crescita della tendenza euroscettica che si è sviluppata all'interno della politica ungherese, dato che i partiti di destra sono venuti a prevalere in Ungheria, ponendo una seria sfida al liberalismo. La Polonia, allo stesso tempo, ha subito molti rapidi cambiamenti nel 2016 per quanto riguarda il sistema fiscale, portando a una maggiore incertezza che mina la stabilità e la credibilità del sistema fiscale polacco, poiché gli emendamenti tendono a essere spesso introdotti rapidamente e senza consultazioni più ampie grazie alla larga maggioranza in parlamento. Questi fattori determinanti con il deterioramento delle condizioni al fare business e la politica più nazionalista hanno fatto sì che i governi di questi paesi ricorrano a misure più selettive e mirate per attrarre capitali stranieri, diventando, così, destinazioni meno gradite degli investimenti diretti esteri che potrebbero aiutare ancora di più la loro crescita economica.

Le Filippine, invece, hanno rappresentato un caso particolare essendo la loro stessa Costituzione e la legislazione nazionale a promuovere “un regime” di nazionalismo economico che ha limitato lo spazio per gli investimenti diretti esteri all'interno del paese. Più in particolare, gli IDE sono incoraggiati nella misura in cui tali investimenti si adattano agli obiettivi di pianificazione economica del governo ed il risultato è che gli investitori stranieri devono continuamente giustificare il loro investimento come una priorità economica per il paese.

Da questo lavoro è emerso, quindi, come il nazionalismo economico, con tutte le politiche economiche e commerciali che ne susseguono, abbia un impatto negativo sull'attrazione degli investimenti diretti esteri in entrata in un determinato paese. L'esito della ricerca offre nuovi punti di partenza per lavori futuri e analisi sugli attuali cambiamenti in essere di una realtà che, dopo il completo superamento della crisi del COVID-19, vedrà mutare ulteriormente tali equilibri e dinamiche descritte.

RIASSUNTO

Gli investimenti diretti esteri (IDE), negli ultimi decenni, hanno rappresentato un elemento fondamentale della strategia delle imprese internazionali in risposta alla concorrenza e alla competitività del mercato, dando così un nuovo impulso agli investimenti esteri delle imprese già internazionalizzate ma stimolando anche nuove imprese a internazionalizzarsi. Un particolare interesse, però, è stato rivolto verso i paesi in via di sviluppo come mete preferite per l'insediamento di centri produttivi, mettendo allo stesso tempo gli headquarters nei paesi sviluppati come protagonisti attivi del processo di globalizzazione. La crescita dei flussi degli IDE in entrata è stata determinata anche grazie alla graduale riduzione delle barriere agli investimenti e all'affermazione dell'evoluzione tecnologica che ha cambiato l'organizzazione dei processi produttivi, favorendo così questo sviluppo di internazionalizzazione delle imprese anche grazie all'affermazione delle cosiddette global value chain.

In parallelo all'incremento e allo sviluppo degli IDE, va però anche delineata la crescita e l'affermazione del fenomeno del nazionalismo economico. Con tale termine si vuole delineare una visione della politica multiforme, con politiche di matrice protezionista, conservatrice e con una narrazione nazionalista, ostile verso il multilateralismo e le organizzazioni sovranazionali. Il nazionalismo economico ha iniziato ad avere una forte crescita già dai primi anni '90, fino ad arrivare ai giorni d'oggi al centro di campagne euroscettiche, come la Brexit, che hanno reso tale fenomeno sempre più presente all'interno della politica attuale. La forma di governo nazionalista che sta emergendo in diversi stati globali è quella delineata da una strategia retorica che contrappone la gente comune alle élite corrotte, implicando così che solo uno stato più forte può proteggere la nazione dal crescente pericolo rappresentato dagli immigrati, dagli altri gruppi etnici e dalle differenti religioni. La declinazione di tale concetto al nazionalismo economico è stata delineata come un concetto più ampio che comprende l'etnocentrismo del consumatore insieme ad atteggiamenti verso la protezione del commercio, la restrizione degli investimenti stranieri, la restrizione dell'immigrazione di lavoratori, e la restrizione delle imprese straniere e della proprietà intellettuale.

Il nazionalismo è un fenomeno storico, moderno e, infatti, prima del XVI secolo non esistevano le nazioni. Esso rappresenta un modo di pensare secondo cui il mondo sociale è naturalmente diviso in comunità sovrane, chiamate nazioni, di membri fundamentalmente uguali e che una società giusta è una società egualitaria basata sui principi della sovranità popolare.

Prima di analizzare il nazionalismo nell'epoca recente e delineare le diverse tipologie, è opportuno soffermarsi sulla differenza che intercorre tra nazionalismo, il patriottismo e l'internazionalismo. Nazionalismo e patriottismo spesso, infatti, sono utilizzati con la stessa accezione di essere contrari all'internazionalismo ma la differenza tra i due è sostanziale: il

patriottismo rappresenta la disponibilità e l'impegno al sacrificio per la nazione mentre il nazionalismo delinea più un atteggiamento di esclusione degli altri, una disponibilità al sacrificio sostenuta dall'ostilità verso gli altri. L'internazionalismo, invece, riflette sentimenti positivi per le altre nazioni e i loro popoli. I tre concetti sono concentrati intorno agli atteggiamenti generali di una persona verso il suo paese e verso gli altri paesi. Il patriottismo, pertanto, si riferisce a forti sentimenti di attaccamento e lealtà verso il proprio paese senza la corrispondente ostilità verso altre nazioni. Il nazionalismo, invece, comprende l'idea che il proprio paese sia superiore e debba essere dominante, implicando così una denigrazione delle altre nazioni. L'internazionalismo, infine, è emerso come una dimensione distinta e non semplicemente come l'estremità opposta del nazionalismo, infatti, l'internazionalismo si concentra sulla preoccupazione per il benessere delle altre nazioni e riflette un'empatia per le persone di altre nazioni. Gli atteggiamenti favorevoli verso il proprio paese, quindi, non sono necessariamente associati a quelli negativi verso altri paesi. Di conseguenza, un atteggiamento favorevole verso i prodotti nazionali non implica necessariamente un atteggiamento negativo verso i prodotti importati. Andando ad analizzare, quindi, il nazionalismo in via più generale lo si può definire come un progetto politico escludente per rendere lo stato congruente con la nazione.

L'attuale forma di governo nazionalista, però, che è emersa e si sta sviluppando in diversi stati globali è quella che Cynthia Miller-Idriss chiama nazionalismo populista. Al concetto di nazionalismo, quindi, si aggiunge il concetto di populismo che delinea uno schema, una strategia retorica che contrappone la gente comune alle élite corrotte. Il nazionalismo populista, pertanto, unisce la dicotomia popolo puro-élite a un'inquadratura in cui tutti gli "altri" rappresentano una minaccia essenziale alla nazione pura e alla sua gente comune. Ciò implica che solo uno stato più forte può proteggere la nazione dal crescente pericolo rappresentato dagli immigrati, dagli altri gruppi etnici e dalle differenti religioni. È opportuno delineare, perciò, anche la classificazione di Rogers Brubaker che suddivide il concetto di populismo in due dimensioni: verticale e orizzontale, dove la dimensione verticale mette in competizione il popolo contro l'élite e la dimensione orizzontale, invece, crea una polarizzazione e dei confini fissi tra gruppi di persone. Nella dimensione verticale, il popolo viene definito in opposizione alle élite economiche, politiche e culturali ed è rappresentato come moralmente decente, economicamente in difficoltà, laborioso, orientato alla famiglia, che parla chiaro, e dotato di buon senso. "L'élite", ovvero i ricchi, i potenti, i ben collegati, gli istruiti, e il potere istituzionale, invece, sono visti come persone che vivono in mondi diversi, che giocano secondo regole diverse, isolati dalle difficoltà economiche, egoisti e spesso corrotti, lontani dalle preoccupazioni e dai problemi della gente comune, e condiscendenti verso i loro valori, abitudini e modi di vita. Nella dimensione orizzontale, invece, Brubaker intende il popolo come una collettività delimitata e la contrapposizione è tra interno ed esterno. Questa opposizione è centrale, anche se in

forme diverse, nel populismo di sinistra come in quello di destra: il populismo di sinistra interpreta la collettività limitata in termini economici o politici e identifica il minaccioso "esterno" con il commercio senza limiti, la globalizzazione senza regole, l'Unione Europea, o, specialmente in America Latina, l'imperialismo americano. Il populismo di destra, invece, interpreta il popolo come una collettività culturalmente o etnicamente vincolata con un modo di vivere condiviso e distintivo e vede quella collettività come minacciata da gruppi o forze esterne. Quello che Brubaker vuole sottolineare, poiché è caratteristico dell'attuale congiuntura populista europea e nordamericana, è lo stretto intreccio discorsivo dell'opposizione verticale a chi sta in alto e l'opposizione orizzontale a gruppi o forze esterne. Secondo lo studioso, sia nelle varianti di sinistra che in quelle di destra del populismo, le élite economiche, politiche e culturali sono rappresentate come "fuori" e "in alto".

Con il termine nazionalismo economico si intende, invece, una visione politica multiforme, composta di istanze isolazioniste, politiche economiche di stampo conservatore e una narrazione nazionalista. Con il termine isolazionismo si intende delineare le politiche di matrice protezionista e ostili verso il multilateralismo e le organizzazioni sovranazionali, come, per esempio, l'Organizzazione Mondiale per il Commercio e l'Unione Europea. Le politiche economiche, quindi, che vengono associate al nazionalismo economico sono di stampo conservatore e sono più focalizzate sull'abbassamento delle tasse, tagli al welfare state, e prevedono meno meccanismi redistributivi. Nella storia recente, il nazionalismo economico ha iniziato ad avere una forte crescita già dai primi anni '90, fino ad arrivare ai giorni d'oggi al centro di campagne euroscettiche come la Brexit.

Per comprendere al meglio, però, il nazionalismo economico bisogna delineare un'analisi partendo da quello che John Ruggie nel 1982 definì come "*Embedded liberalism*" (liberalismo incorporato). Questo termine è un termine ampio che intende descrivere il contratto sociale alla base del successo dei partiti politici mainstream nelle democrazie occidentali nei decenni dopo la Seconda guerra mondiale. Questo contratto era basato sull'idea che le politiche liberali avrebbero generato un miglioramento sostenuto e diffuso degli standard di vita per una grande frazione della popolazione attraverso anche un processo di integrazione economica sovranazionale spinto dal processo di globalizzazione.

Questo modello, però, entrò in crisi a partire dagli anni '90 e ciò permette di delineare un quadro generale per comprendere in che modo è stata possibile l'ascesa delle forze anti-establishment in Europa occidentale come il nazionalismo economico. Il concetto di "liberalismo incorporato" descrive l'ordine economico internazionale emerso dalla fine della Seconda guerra mondiale nelle democrazie occidentali, caratterizzato dalla liberalizzazione commerciale e dal multilateralismo che determinarono politiche volte a promuovere la crescita economica interna con misure progettate per proteggerla dagli shock esterni e minimizzare i loro costi sociali.

La sostenibilità del modello del liberalismo incorporato, tuttavia, iniziò ad entrare in difficoltà negli anni Novanta, esplodendo in una crisi vera e propria dalla Grande Recessione del 2007-2008 in poi. Essa, infatti, comportò una diminuzione della fiducia nei confronti dei governi e delle loro politiche economiche dovuta soprattutto all'aumento della disuguaglianza di reddito osservato in molti paesi che minò la credibilità dell'idea che il modello liberale promosso dai partiti mainstream avrebbe prodotto un miglioramento generalizzato delle condizioni economiche, rompendo così la promessa alla base del contratto sociale del liberalismo incorporato.

Il risultato di questa crisi aprì la strada al nazionalismo economico, che, come è stato sottolineato prima, raggruppa tre elementi chiave: l'isolazionismo, il conservatorismo economico e una narrazione nazionalista, che è spesso incentrata sull'obiettivo di "riprendere il controllo" del paese.

Dopo aver analizzato che cos'è il nazionalismo economico e come esso si sia sviluppato nel dopo guerra è importante delineare i fattori che lo hanno alimentato e gli hanno permesso di crescere nel contesto politico ed economico internazionale. La globalizzazione, con il passare degli anni ha creato una forbice sempre più larga tra i ricchi e i poveri e, in una tale situazione, è diventato molto difficile per i partiti mainstream sostenere l'idea che la globalizzazione funziona per tutti. Nel suo libro il "Capitale nel ventunesimo secolo", Thomas Piketty analizza come la disuguaglianza dei redditi nel dopo guerra, nello specifico nel grafico sottostante nel contesto degli Stati Uniti d'America, sia cresciuta velocemente dal 1980 in poi. Gli effetti economici e politici della globalizzazione, però, sono stati paralleli e aggravati da quelli del progresso tecnologico, che è un altro fenomeno che genera vincitori e vinti. L'innovazione tecnologica, infatti, crea nuove opportunità per i lavoratori dotati di competenze complementari alla tecnologia ma sostituisce anche posti di lavoro e alimenta timori generalizzati di disoccupazione tecnologica. In particolare, la rivoluzione tecnologica dell'informazione, con la sua diffusa adozione di tecnologie basate sui computer a partire dagli anni Ottanta ha creato una polarizzazione del lavoro che ha comportato una diminuzione del numero relativo di lavori di routine a reddito medio, portando a una quota crescente di lavori non di routine alle due estremità della distribuzione del reddito. I principali vincitori dell'informatizzazione, in termini di salari, sono stati i lavoratori altamente qualificati nelle occupazioni cognitive poiché i loro redditi si sono allontanati da quelli della classe media, che si è avvicinata al gruppo dei lavoratori poco qualificati e a basso reddito.

Dopo l'analisi che è stata effettuata sulla globalizzazione e sul cambiamento tecnologico si può sottolineare come il crescente sostegno ai partiti nazionalisti e di destra radicale potrebbe non essere semplicemente il riflesso di un "voto di protesta" culturale. Il dualismo di vincitori e vinti di queste forme di cambiamento economico strutturale, invece, ha creato una nuova frattura politica che

potrebbe durare a lungo e, lungo questa nuova linea di demarcazione, la coalizione dei perdenti sta sostenendo partiti di tipo economico-nazionalista e di destra radicale, mentre i vincitori continuano a sostenere i partiti mainstream pro-globalizzazione. Tale contesto, delinea al meglio del perché c'è stata una crescita veloce del nazionalismo economico però alla globalizzazione e al cambiamento tecnologico bisogna aggiungere un altro fattore per creare un quadro completo di analisi sulle determinanti della crescita del nazionalismo: le due recessioni economiche europee.

In Europa occidentale, si sono susseguite due grandi recessioni economiche nel giro di pochi anni: la Grande Recessione del 2008-2009 che è stata una crisi finanziaria, poi, dopo una breve ripresa, è stata seguita da una recessione nel 2011-2013 guidata dalla crisi del debito sovrano. Questi shock macroeconomici possono aver giocato un ruolo cruciale nel cambiamento politico e nella crescita del nazionalismo economico. Come risposta alle crisi economiche, nei vari stati europei è stata applicata una disciplina fiscale più dura che, a sua volta, ha ostacolato la capacità dei governi di spendere per lo stato sociale e le politiche di redistribuzione. Questo ha amplificato i problemi che la globalizzazione e il cambiamento tecnologico avevano generato, in un momento in cui i cittadini stavano affrontando condizioni economiche ancora più avverse di prima. Il risultato è stato un'ulteriore perdita di credibilità per il contratto sociale del liberalismo incorporato.

La pandemia COVID-19 ha messo in discussione il processo di internazionalizzazione di molte imprese, con tutti i suoi riconosciuti benefici in relazione alla liberalizzazione del commercio, dei capitali e degli investimenti, mostrando le sue debolezze. La pandemia, infatti, ha avuto un'influenza diretta sulla produzione delle singole imprese con dipendenti infetti o a rischio, e indiretta attraverso problemi di trasporto, controlli alle frontiere, ecc. La chiusura totale o parziale delle frontiere o l'imposizione di limitazioni sulla libera circolazione delle persone attraverso le frontiere ha messo in crisi anche il trasporto delle merci. Questo scenario può influenzare il commercio estero, gli investimenti diretti esteri (IDE), e i processi di produzione frammentati, cioè le catene globali del valore. Dall'inizio della pandemia all'inizio del 2020, infatti, si è creato il timore di un aumento del protezionismo. L'attenzione, però, non si è concentrata sulle tariffe di importazione anche se alcune erano state introdotte, ma piuttosto sulle barriere all'esportazione causate dalle preoccupazioni per le esigenze nazionali e per garantire forniture adeguate di beni per la popolazione nazionale come, per esempio, le attrezzature mediche, i farmaci e i prodotti legati al COVID-19. Le decisioni di molti governi di chiudere con i *lockdown* hanno rappresentato un'altra spinta verso il nazionalismo economico soprattutto per molte imprese che prima sono state costrette a chiudere la propria attività industriale per uno o due mesi all'inizio del 2020, e poi, visto l'andamento dei costi di trasporto e la difficoltà di reperire le materie prime, sono state costrette a ripensare la loro catena del valore pensando di riavvicinare la produzione verso i paesi interni e vicini.

Di fronte a questo ambiente economico sfavorevole con varie barriere imposte e il blocco delle economie, il commercio è diminuito significativamente. La soluzione nazionale immediata a ciò è stata l'introduzione di misure protezionistiche a breve termine sull'esportazione di beni essenziali, cioè i prodotti legati alla COVID-19 e il cibo. Tale scenario potrebbe scaturire, anche se in parte è già avvenuto, l'opposto del fenomeno della globalizzazione, ovvero il processo di regionalizzazione, con la situazione estrema di nazionalizzazione, cioè concentrandosi sulla produzione autosufficiente e sulle strategie di sostituzione delle importazioni.

Dopo aver analizzato il fenomeno del nazionalismo economico, è importante delineare che cosa sono gli investimenti diretti esteri per poi poter affrontare, successivamente, l'esistenza o meno di una relazione diretta tra i flussi di IDE e il nazionalismo economico in quei paesi in cui esso è presente.

“L'investimento diretto estero riflette l'obiettivo di stabilire un interesse duraturo da parte di un'impresa residente in un'economia (investitore diretto) in un'impresa (impresa di investimento diretto) che è residente in un'economia diversa da quella dell'investitore diretto. L'interesse duraturo implica l'esistenza di una relazione a lungo termine tra l'investitore diretto e l'impresa di investimento diretto e un grado significativo di influenza sulla gestione dell'impresa. Il possesso diretto o indiretto del 10% o più dei diritti di voto di un'impresa residente in un'economia da parte di un investitore residente in un'altra economia è prova di tale relazione. Alcuni compilatori possono sostenere che in alcuni casi un possesso di appena il 10% dei diritti di voto può non portare all'esercizio di alcuna influenza significativa, mentre d'altra parte, un investitore può possedere meno del 10% ma avere una voce effettiva nella gestione. Tuttavia, la metodologia raccomandata non consente alcuna qualificazione della soglia del 10% e raccomanda la sua rigorosa applicazione per garantire la coerenza statistica tra i paesi.”

Con l'integrazione dei mercati internazionali dei capitali, i flussi globali degli IDE sono cresciuti fortemente negli anni Novanta a tassi ben superiori rispetto a quelli della crescita economica e del commercio mondiale. Si può delineare come, nel decennio 1990-2000, ci sia stata una forte crescita degli IDE in tutto il mondo grazie alla grande crescita che ha avuto la globalizzazione in quel periodo, come evidenziato nel primo capitolo.

Nel decennio 2000-2010, invece, c'è stato un rallentamento generale della crescita degli IDE, registrandosi, infatti, una crescita del 2,7% in tutto il mondo dove, però, i paesi in via di sviluppo hanno continuato ad attrarre IDE segnando una crescita del 174%, mentre i paesi sviluppati hanno avuto una decrescita dei flussi del 33%. Se poi si vanno ad analizzare la distribuzione regionale, si evince che l'Europa ha avuto un calo dei flussi in entrata di IDE del 32%, il Nord America del

-40,5%. Le due regioni in cui sono presenti molti paesi in via di sviluppo, Africa e Asia, hanno avuto, invece, una crescita dei flussi in entrata rispettivamente del 355% e 175%.

Se, infine, si evidenziano i flussi in entrata degli IDE del 2020 in confronto a quelli del 2010, si evince che la tendenza negativa, prima delineata, è continuata a sussistere con una decrescita del 28% dei flussi in tutto il mondo. I paesi sviluppati, infatti, hanno continuato a registrare - 56% mentre i paesi in via di sviluppo hanno registrato una crescita del 4,4%. Nel particolare, Europa, Nord America e Africa hanno avuto una decrescita rispettivamente del 81,6%, 20,5% e 15,8% mentre l'Asia ha avuto una crescita dei flussi in entrata degli IDE del 32%.

La pandemia COVID-19 è stata considerata uno degli eventi più dirompenti della storia in quanto è uno shock esogeno che ha colpito non solo i sistemi sanitari mondiali ma anche l'economia mondiale. I danni causati all'economia, infatti, sono molto gravi soprattutto nel mercato del lavoro, avendo la pandemia determinato l'arresto dell'apparato produttivo per diversi mesi e la crescita della disoccupazione soprattutto nei paesi con limitata capacità di superare il blocco. La crisi del COVID-19, inoltre, come shock simultaneo della domanda e dell'offerta, ha influenzato il commercio internazionale, dove i flussi di IDE hanno iniziato a diminuire a causa dell'incertezza sulla reazione dei mercati e sulla durata del blocco in ogni paese. Tale declino, però, è iniziato nelle economie sviluppate ma ha colpito soprattutto i paesi in via di sviluppo. Un recente rapporto della ECLAC (2020) menziona che la crisi causata da COVID-19 ha fortemente influenzato gli IDE e che questi effetti possono essere di lunga durata.

Andando ad analizzare successivamente l'ultimo rapporto del 2021 del *World Investment Report* e quindi concentrandosi sugli ultimi sviluppi degli IDE, si delinea che i flussi globali di investimenti diretti esteri sono diminuiti del 35% nel 2020, raggiungendo 1 trilione di dollari, da 1,5 trilioni di dollari nel 2019. Questo valore risulta essere il livello più basso dal 2005 e quasi il 20% più basso rispetto a quello del 2009 dopo la grande crisi finanziaria (GCF) globale. Se, infatti, si mettono a paragone la GCF, iniziata come una crisi dei mercati finanziari, e la pandemia COVID-19 si delineano alcuni parallelismi, tra cui in primis le sostanziali ripercussioni sugli IDE a livello globale. La crisi attuale, come la grande crisi finanziaria, infatti, ha provocato un calo di circa un terzo degli IDE globali ma, nonostante la pandemia abbia avuto forti impatti economici sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo, come nella GCF, il calo degli IDE è stato più grave nei paesi sviluppati a causa delle maggiori dimensioni delle componenti finanziarie e M&A.

Attrarre investimenti diretti esteri in entrata è un obiettivo importante della politica governativa poiché i benefici che essi generano sono molto rilevanti in termini di occupazione, ricadute tecnologiche sulle imprese autoctone e aumento della domanda di servizi locali. Un paese, di conseguenza, può essere ben disposto a spendere risorse nel tentativo di convincere le imprese a

localizzare i loro impianti all'interno dei suoi confini nazionali. Negli ultimi anni, senza considerare la parentesi della pandemia e le possibili conseguenze a riguardo, la produzione è diventata sempre più mobile e per questo i paesi si troveranno di fronte a una scelta sempre più ampia su quali imprese attrarre con i loro incentivi fiscali. Queste tendenze, pertanto, hanno portato ad una conseguente competizione per gli IDE tra paesi e località subnazionali basata su specifiche combinazioni di fattori locali che possono attrarre o meno certi tipi di investimenti.

Nielsen delinea il principio di base degli studi sulla scelta dell'ubicazione che sottolinea la scelta di una sede per una filiale estera ha implicazioni di performance, che a loro volta guidano i modelli geografici degli IDE. Nielsen, pertanto, definisce la dimensione e la ricchezza del mercato, la produttività e i livelli salariali, le infrastrutture fisiche come "fattori economici puri" che sono alla base delle scelte di localizzazione degli investimenti diretti esteri. Oltre a questi "fattori economici puri", però, possono influenzare la scelta del paese di destinazione degli IDE elementi come le istituzioni, i cluster industriali e le città globali di una località poiché essi potrebbero determinare effetti di costo e ricavo sulle imprese che vi si localizzano.

Le istituzioni (regionali, nazionali o subnazionali) possono incidere sulla natura del business fornendo le opportunità e i vincoli entro i quali l'attività può operare. La natura e la qualità delle istituzioni del paese ospite, pertanto, influenzano la localizzazione degli IDE in molti modi come quando, per esempio, le istituzioni sono scadenti e, infatti, elementi come la burocrazia, la corruzione, l'instabilità politica o la qualità generale del sistema legale possono rappresentare una barriera negativa nei confronti degli investimenti diretti esteri. La distinzione tra i cluster industriali e le città globali, invece, è delineata rispettivamente con la differenza tra l'agglomerazione specifica del settore e l'agglomerazione tra diversi settori. Nielsen, infatti, sottolinea la differenza mettendo in contrapposizione la teoria originale di Marshall (1925) e quella di Jacobs (1970). Marshall si riferisce al raggruppamento di imprese della stessa industria nella stessa micro-ubicazione, delineando come, in tale situazione, possono sorgere delle influenze di conoscenza tra le imprese all'interno della stessa industria conosciute come esternalità di localizzazione o "specializzazione" e si verificano attraverso l'imitazione, il networking personale tra i dipendenti di diverse aziende, e il turnover del mercato del lavoro. Jacobs, invece, concentra la sua analisi sull'agglomerazione tra diversi settori, suggerendo che la conoscenza può diffondersi tra industrie complementari piuttosto che all'interno di una singola industria dal momento che le idee sviluppate da un'industria possono essere implementate anche in altre industrie. Lo scambio di conoscenze complementari tra diverse imprese e agenti economici, infatti, faciliterebbe la ricerca e la sperimentazione nell'innovazione. Da tale idea nasce il concetto di città globali che delinea come l'agglomerazione di imprese

multinazionali in esse è vantaggioso poiché la presenza di molte imprese straniere rende di per sé più attraente l'ingresso di nuove aziende non autoctone e influenza le caratteristiche dell'ambiente.

Nielsen, successivamente, sostiene che, oltre ai fattori di localizzazione che sono stati analizzati, un certo numero di caratteristiche dell'impresa madre possono influenzare la decisione sugli IDE. L'impresa internazionalizzante, infatti, visto che affronta il problema delle Liabilities of Foreignness rispetto ai concorrenti locali nel mercato estero, ha bisogno di un vantaggio compensativo delineato come, per esempio, dalle tecnologie superiori, dai marchi, o dalle capacità di gestione. Alcuni dei fattori determinanti della decisione sugli IDE, infine, non possono essere attribuiti esclusivamente al luogo di destinazione o alle caratteristiche dell'impresa madre ma possono essere collegati alla combinazione delle caratteristiche di un particolare luogo con una particolare impresa come, per esempio, l'esperienza specifica del luogo e la distanza casa-paese ospite. Nielsen, infatti, delinea che l'esperienza internazionale specifica del luogo, in contrasto con il tipo generale di esperienza internazionale discussa precedentemente, riguarda un particolare luogo ospitante, che consiste per esempio in una profonda conoscenza della cultura di un particolare paese. Tale esperienza internazionale specifica rende presumibilmente le aziende più efficaci in quel particolare luogo. La distanza tra il paese d'origine dell'impresa madre e il luogo di destinazione, al contrario, ha un effetto negativo sugli IDE, poiché, secondo la New Trade Theory, i costi commerciali e le frizioni, che hanno un'influenza sugli IDE, sono fortemente legati alla distanza, ma anche gli stessi costi di trasporto e i costi di coordinamento sono maggiori quando le unità dell'impresa multinazionale sono geograficamente molto disperse.

È rilevante, infine, delineare anche il concetto di "rischio politico" che è definito come *azioni governative imprevedute che hanno un impatto sulle operazioni commerciali*. I governi nazionali, infatti, con le loro azioni potrebbero impedire le transazioni commerciali, potrebbero cambiare i termini degli accordi, o anche espropriare le unità commerciali ma, allo stesso tempo, attraverso cambiamenti ambientali dovuti a sviluppi politici potrebbero avere ripercussioni sull'attività commerciale.

Ora verranno analizzati alcuni paesi in cui il nazionalismo economico è presente o è stato presente e, allo stesso tempo, verranno delineati i flussi degli investimenti diretti esteri in entrata di quei paesi, cercando di evidenziare l'esistenza o meno di una relazione diretta tra di essi.

Il primo paese analizzato è quello degli Stati Uniti nel quale gli investimenti diretti esteri cinesi hanno avuto una rapida accelerazione durante la transizione della Cina da grande importatore a grande esportatore di capitali. Il valore totale degli IDE cinesi negli Stati Uniti, infatti, è passato da 356 milioni di dollari nel 2007 a 29,4 miliardi di dollari nel 2017. Questi investimenti cinesi hanno delineato una certa apprensione negli Stati Uniti per l'espansione senza precedenti della Cina

nell'economia globale e della sfida che pone al dominio politico ed economico globale degli Stati Uniti. La conseguenza politica che si è avuta è stata la crescita del nazionalismo negli Stati Uniti. È importante, però, sottolineare che la sostanziale differenza tra gli obiettivi degli investitori stranieri e quelli dello stato nazionale può provocare una reazione nazionalista solo se viene percepita come un aumento dell'influenza economica del paese d'origine o un'erosione della competitività economica a lungo termine del paese ospitante. Tale nazionalismo economico spesso determina discriminazioni a favore delle imprese nazionali e può portare all'imposizione di politiche protezionistiche che impediscono il libero flusso di commercio, investimenti e tecnologia attraverso i confini nazionali ed è ciò che si sta delineando negli ultimi anni negli Stati Uniti d'America. Durante la campagna elettorale 2016, Trump, infatti, aveva promesso di correggere gli squilibri dell'economia statunitense, individuando e cercando di correggere gli "abusi commerciali" subiti dagli USA da parte di paesi terzi. Nei primi tre anni di amministrazione, perciò, il presidente americano ha adottato una politica commerciale aggressiva incentrata sul protezionismo e su un'escalation di dazi per le importazioni, dando la preferenza agli accordi bilaterali piuttosto che all'approccio multilaterale su cui si era basata la politica americana negli anni precedenti. Andando ad analizzare quelli che sono stati i decrementi degli IDE nel periodo 2004-2019, senza prendere in considerazione il decremento della grande crisi finanziaria del 2008, si evidenzia che la più grande diminuzione degli investimenti diretti esteri in entrata si è avuta nel periodo 2016-2017. Confrontandolo, poi, con l'andamento del PIL in quegli due anni, si evince che nonostante il prodotto interno lordo sia continuato a crescere, gli IDE in entrata hanno avuto una forte battuta d'arresto. Non potendo delineare tutti i fattori che hanno determinato questo decremento, l'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la diminuzione degli IDE e il cambiamento del governo americano con quindi una conseguente mancanza di uno di quei possibili fattori che attraggono gli investimenti diretti esteri di un'impresa in un determinato paese evidenziati nel capitolo precedente. Come già delineato, nel 2016 è stato eletto Presidente degli Stati Uniti Donald Trump e, tolto l'ultimo anno della sua amministrazione, ha sempre avuto anche nelle Camere americane il pieno sostegno vista la maggioranza dei repubblicani sia nella *House* che nel *Senate* americano. Ciò ha permesso a Trump di poter attuare nel miglior modo le proprie politiche, tra cui quelle protezionistiche delineate precedentemente. Tali misure potrebbero aver causato negli investitori esteri incertezza nei confronti della politica economica e commerciale americana tanto da ridurre l'afflusso di investimenti diretti esteri in entrata degli USA per il cosiddetto "rischio politico".

Andando a delineare il caso del Regno Unito, invece, si evince un'altra analisi: esso è storicamente uno dei maggiori destinatari di investimenti diretti esteri in entrata accanto ad economie molto più grandi come gli Stati Uniti, la Cina e l'India, così come la Germania.

Le ragioni del successo del Regno Unito nell'attrarre IDE sono molteplici: in primo luogo, avere l'inglese come lingua ufficiale rende più semplice la comunicazione con i partner di altri paesi, in modo particolare con gli Stati Uniti, il più grande investitore mondiale. In secondo luogo, l'ambiente favorevole agli affari e il sistema istituzionale stabile rendono il paese un luogo attraente per iniziare e fare affari. Il Regno Unito, oltre a ciò, è stato anche considerato per molto tempo come uno dei paesi in cui il libero scambio era al centro della politica economica del paese, contribuendo così ad aumentare la fiducia delle imprese straniere. Il Regno Unito, infine, ha un'importanza geografica molto rilevante essendo un'economia aperta relativamente piccola ma, come membro dell'Unione Europea, offre alle imprese un facile accesso al mercato unico europeo che rappresenta la più grande economia di 500 milioni di consumatori nel mondo. Il massimo storico degli afflussi di IDE in entrata, però, venne raggiunto nel 2016 a seguito di una serie di grandi accordi, come delineato dalla Figura 10, rendendo il Regno Unito il secondo più grande destinatario di investimenti in entrata nel mondo, dopo gli Stati Uniti. Tutti questi effetti positivi, però, si sono trasformati e potrebbero trasformarsi in effetti negativi con la Brexit. Il voto sulla Brexit del 23 giugno 2016, infatti, introdusse una notevole incertezza su alcuni importanti fattori per gli investitori: la politica economica per quanto riguarda la natura della futura relazione che ci sarebbe stata tra il Regno Unito e l'UE; il tipo di impatto che avrebbe avuto questa nuova relazione sull'economia nazionale, sul costo del commercio, sulla facilità di gestire e coordinare le operazioni transfrontaliere, sulla futura politica migratoria ma soprattutto sul tipo di impatto avrebbe avuto la Brexit sulla disponibilità di manodopera e l'accesso al mercato dell'UE. Come già sottolineato nel capitolo precedente, l'investimento estero è sensibile alla percezione del rischio a causa della sua natura a lungo termine. Questo significa che l'incertezza della Brexit ha avuto un impatto significativo sugli IDE in entrata nel Regno Unito. Nonostante l'uscita ufficiale da parte del Regno Unito dall'UE sia stata il 31 gennaio 2020, il voto sulla Brexit aveva già avuto un impatto sulle decisioni delle multinazionali di investire nel Regno Unito negli anni tra il 2016 e il 2020. Il ruolo dell'incertezza, infatti, ha determinato che le imprese multinazionali trattenessero temporaneamente gli investimenti, in attesa di chiarimenti sulla natura della futura relazione tra il Regno Unito e l'Unione Europea con particolare attenzione alla facilità di fare affari con i restanti 27 Stati membri dell'UE. Analizzando, infatti, quelli che sono stati i decrementi degli IDE nel periodo 2005-2019, senza prendere in considerazione il decremento della grande crisi finanziaria del 2008, si evidenzia che la più grande diminuzione degli investimenti diretti esteri in entrata si è avuta nel 2017 con un decremento del 62,75%, l'anno dopo il picco in entrata ma anche l'anno dopo in cui era stata annunciata la BREXIT. Confrontandolo con il PIL di quell'anno, si evince, però, che anche il prodotto interno lordo era di poco diminuito dello 0,88 dopo che nel 2016 era calato del -7,91%. Continuando, però, a comparare l'andamento del PIL con quello degli IDE nel

2018 e 2019 si evince che il prodotto interno lordo ha rispettivamente avuto un 7,48% e un -0,76% mentre gli investimenti diretti esteri in entrata un -32,23% e un -30,39% sottolineando la continua decrescita. Ciò dimostra che, nonostante ci sia stato un buon andamento del PIL, gli IDE sono continuati a diminuire delineando la poca fiducia degli investitori stranieri nell'economia inglese dopo l'annuncio della BREXIT. Ciò è stato determinato in gran parte dal fatto che il partito Conservatore, collocabile nel centro-destra, ha detenuto la maggioranza nella Camera inglese dal 2010. Tale schieramento politico ha un'ideologia conservatrice liberale ma negli ultimi anni ha maturato una corrente interna euroscettica che l'ha portato a proporre il processo di uscita dall'UE che è un progetto chiaramente di stampo nazionalista, portando, così, il Regno Unito, come già analizzato, ad attrarre meno investimenti diretti esteri e a perdere la sua posizione di player principale di attrazione di investimenti diretti esteri in Europa.

Il caso dell'Ungheria, invece, delinea un paese che è passato da essere un paese in via di sviluppo ad essere un paese sviluppato grazie alla crescita economica che ha avuto negli ultimi decenni. Gli investimenti diretti esteri in entrata, però, non hanno avuto lo stesso andamento positivo del PIL. Il CAGR degli IDE in entrata, infatti, è del -4,47%, il quale delinea una decrescita media nell'arco temporale tra il 2005 e il 2019. Nel 2015 e nel 2016 i flussi di investimenti diretti esteri sono stati negativi segnando un picco di circa -14 miliardi di dollari. Mettendo a confronto il 2005 e il 2019, che sono le due date di inizio e di fine dell'analisi in questione, gli IDE in entrata hanno avuto un calo del -49,62% delineando la difficoltà dell'Ungheria di riuscire ad attrarre gli investimenti diretti esteri nonostante, nello stesso periodo, ci sia stato un aumento importante del PIL. L'analisi si concentrerà sulla presenza di una correlazione tra la scarsa capacità di attrarre investimenti diretti esteri e la presenza di un partito politico ungherese di destra, nazional-conservatore, populista e illiberale, che, in seguito alle ultime tre elezioni parlamentari (2010, 2014, 2018), detiene la maggioranza assoluta all'Assemblea nazionale con la conseguente espressione sia del governo che del primo ministro ungherese.

Le elezioni parlamentari generali in Ungheria nel periodo 2010-2018 sono spesso viste come una grande scossa per la stabilità politica anche nella regione. In Ungheria, nel primo turno delle elezioni del 2010, il partito conservatore Fidesz vinse la maggioranza assoluta dei seggi che determinò la possibilità al partito di destra di poter formare un governo da solo. Al secondo turno, i candidati di Fidesz-Partito Popolare Democratico Cristiano (KDNP) sono stati in grado di ottenere una maggioranza di due terzi, necessaria per modificare le principali leggi, compresa la costituzione del paese. Allo stesso modo, il risultato delle elezioni parlamentari ungheresi del 2014 fu una replica delle precedenti elezioni poiché l'alleanza Fidesz-KDNP registrò una vittoria con una maggioranza dei due terzi, permettendo, così, a Viktor Orbán di rimanere primo ministro. Per la prima volta dalla

transizione dell'Ungheria alla democrazia, le elezioni ebbero un solo turno. La preoccupazione del protezionismo in Ungheria, inoltre, è stata al centro del dibattito politico europeo vista la crescita della tendenza euroscettica che si è sviluppata all'interno della politica ungherese, dato che i partiti di destra sono venuti a prevalere in Ungheria, ponendo una seria sfida al liberalismo.

I paesi dell'Europa centrale e orientale, come per esempio l'Ungheria, hanno costruito il loro modello di sviluppo attraendo capitale straniero per molto tempo. Questa forte dipendenza combinata con il deterioramento delle condizioni al fare business e la politica più nazionalista hanno fatto sì che i governi di questi paesi ricorrano a misure più selettive e mirate per attrarre capitali stranieri, diventando, così, destinazioni meno gradite degli investimenti diretti esteri che potrebbero aiutare ancora di più la loro crescita economica.

La Polonia, invece, nel corso degli ultimi decenni è sempre apparsa come un paese in crescita da un punto di vista economico, mostrando una buona capacità di attrarre investimenti diretti esteri. Nel momento in cui il processo di integrazione in Europa si è iniziato a rafforzare, molti flussi di IDE sono stati diretti verso i cosiddetti "nuovi membri dell'UE", che nella stragrande maggioranza costituivano delle economie di transizione, come per esempio la Polonia. Uno dei fattori importanti che ha determinato questo afflusso è stata la qualità istituzionale che includeva, tra gli altri, la stabilità politica. Il CAGR, infatti, è del 4,56% a sottolineare l'importante crescita economica che ha avuto la Polonia in questo arco temporale essendo passata da circa 306 miliardi di PIL del 2005 a circa 597 miliardi di PIL del 2019, registrando, così, una crescita totale del 95,10%.

I flussi di investimenti diretti esteri in entrata, invece, non hanno avuto la stessa importante crescita del PIL. Il CAGR degli IDE in entrata, infatti, è del 1,88%, il quale delinea un piccolo incremento medio nell'arco temporale tra il 2005 e il 2019. L'andamento in generale, però, è stato molto altalenante con quattro anni in cui, in modo particolare, gli IDE, senza considerare il calo dovuto alla grande crisi finanziaria del 2008, sono diminuiti in maniera rilevante: negli anni 2012-2013 in cui c'è stato un calo rispettivamente del -21,99% e -77,99%. Gli altri due anni in cui si sono registrati importanti diminuzioni sono stati il 2017 con un -41,54% e il 2019 con un -32,16%. Se questi anni si confrontano con l'andamento del PIL si evince che solo nel 2012 anch'esso è diminuito del 5,64% mentre nel 2013, 2017 e 2019 il Prodotto Interno Lordo della Polonia è aumentato rispettivamente del 4,51%, del 11,40% e del 1,68%.

È importante, quindi, delineare i cambiamenti politici che ci sono stati in Polonia negli ultimi anni in correlazione con i flussi di IDE in entrata della Polonia e la relativa crescita/decrecita annuale, cercando di delineare i cambiamenti di politica commerciale ed economica che può determinare un cambio di governo.

Nelle elezioni generali del 2011 il partito Piattaforma Civica, un partito di centro-destra europeista, vinse e formò il governo polacco promettendo ulteriori condizioni economiche-politiche stabili e favorevoli a fronte di una visione europeista. Le elezioni del 2015, invece, hanno portato un grande rimescolamento sulla scena politica polacca con la vittoria del partito di opposizione Diritto e Giustizia che ha un indirizzo conservatore ed euroscettico.

La particolarità della Polonia è che nel momento in cui il Business Freedom index è iniziato a risalire nel 2010 gli IDE in entrata hanno continuato ad avere un andamento altalenante di crescita e decrescita. Se, infatti, si va ad analizzare i due periodi in cui le elezioni parlamentari sono state vinte dal partito conservatore Diritto e Giustizia si delinea che nel 2005 l'afflusso di IDE è cresciuto evidenziando che l'ingresso dei partiti conservatori è stato accompagnato da un aumento dell'afflusso di capitale straniero. Nel 2015, invece, alla vittoria del partito conservatore gli investitori stranieri hanno diminuito il loro impegno nel mercato polacco. Andando, però, ad analizzare il Corruption Perceptions Index nella figura 30, si evince che, dalla vittoria del partito Diritto e Giustizia con la maggioranza assoluta nel parlamento polacco, l'indice sia calato progressivamente passando da un punteggio di 63 nel 2015 ad un punteggio di 58 nel 2019. Come è stato infatti delineato con lo studio di Nielsen, l'attrattiva per gli investitori stranieri aumenta in caso di prevedibilità delle politiche normative e fiscali di un paese ospite e di istituzioni ben funzionanti, mentre si deteriora con la corruzione, la mancanza di trasparenza che porta all'inefficienza nell'allocazione delle risorse finanziarie. I risultati di Éltető e Antaloczy (2017), infatti, hanno evidenziato che il Rapporto Paese UE mette in guardia sull'incertezza giuridica in Polonia. Il sistema fiscale polacco ha subito molti cambiamenti rapidi nel 2016, portando a una maggiore incertezza che mina la stabilità e la credibilità del sistema fiscale polacco, poiché gli emendamenti tendono a essere spesso introdotti rapidamente e senza consultazioni più ampie grazie alla larga maggioranza in parlamento. Ciò conferma che i fattori istituzionali contano molto e determinano l'attrattiva per gli IDE.

L'ultimo paese che verrà nell'analisi di questa ricerca sono le Filippine che rappresentano un caso di nazionalismo economico particolare dovuto alla forma della loro costituzione.

Gli IDE in entrata sono cresciuti da circa 1,752 miliardi di dollari USA nel 1998 al massimo storico di 8,704 miliardi di dollari USA nel 2017. Il CAGR, infatti, è del 7,54% a sottolineare l'importante crescita economica che hanno avuto le Filippine in questo arco temporale, registrando una crescita totale del 394,94%. Tra il 1998 e il 2019, la crescita del PIL ha avuto una continua crescita. Il CAGR, infatti, è del 7,65% che sottolinea il passaggio da circa 74 miliardi di dollari di PIL del 1998 a circa 376 miliardi di dollari di PIL nel 2019, avendo registrato così una crescita complessiva del 405,86%. La crescita non ottimale degli IDE e del PIL può essere in parte attribuita

ad alcuni vincoli costituzionali che non permettono un alto livello di Business Freedom Index, delineato con un livello “*per lo più non libero*” dell’Indice di fare business nelle Filippine.

Ci sono, infatti, vincoli costituzionali sulla misura in cui i cittadini stranieri, cioè non filippini, possono possedere terreni, sviluppare risorse naturali o impegnarsi in particolari attività o imprese di servizi come riportato ai sensi dell'articolo XII, sezione 2 della Costituzione filippina del 1987. La sezione 7, invece, impone restrizioni simili sulla proprietà di terreni privati da parte di cittadini stranieri delineando che a parte i casi di successione. La sezione 11, invece, proibisce che la gestione dei servizi pubblici sia concessa o data in concessione a chiunque non sia cittadino filippino o società filippine con almeno il sessanta per cento del loro capitale posseduto da cittadini filippini. In aggiunta ai limiti costituzionali, però, le Filippine nel corso degli ultimi anni hanno avuto due atti legislativi che nella sostanza hanno promosso il nazionalismo economico che però sono stati fatti passare come quegli atti che hanno portato alla liberalizzazione o all'apertura delle Filippine agli investimenti stranieri. Si tratta dell'Omnibus Investments Code (OIC) del 1987 e del Philippine Foreign Investment Act (FIA) del 1991. C'è quindi una moltitudine di cerchi burocratici che l'investitore straniero che fa affari nelle Filippine deve attraversare di volta in volta, solo per evitare che un investimento si scontri con qualche legge o regolamento. Perciò, nonostante la retorica di accogliere gli IDE, la realtà è che non è semplice fare affari nelle Filippine essendoci molte cose che scoraggiano la maggior parte degli investitori stranieri, tra cui il quadro giuridico per gli IDE che non è particolarmente attraente per gli investitori esterni.

In conclusione, quindi, si può delineare che la Costituzione e la legislazione nazionale delle Filippine hanno promosso un regime di "nazionalismo economico" che ha limitato lo spazio per gli investimenti diretti esteri all'interno del paese, spiegando in parte perché, in contrasto con altri paesi ASEAN, gli IDE nelle Filippine sono stati solo modesti. Le restrizioni agli IDE in nome del nazionalismo economico significano anche che il cittadino filippino non sarà in grado di godere appieno dei benefici del libero scambio e della concorrenza che dovrebbero derivare da un aumento degli IDE ma, al contrario, il regime restrittivo sembrerebbe abbia favorito la corruzione e il clientelismo. La politica del nazionalismo economico permette gli IDE ma solo nella misura in cui non contravviene alle restrizioni costituzionali e legislative. Più in particolare, gli IDE sono incoraggiati nella misura in cui tali investimenti si adattano agli obiettivi di pianificazione economica del governo ma questi possono essere rivisti in periodi brevi come uno o due anni, a seconda della legislazione applicabile e delle priorità economiche prevalenti. Il risultato è che gli investitori stranieri devono continuamente giustificare il loro investimento come una priorità economica per il paese, implicando la necessità di completare regolarmente rapporti e audit per soddisfare il governo, dovendosi, così, conformare a un'ampia documentazione e burocrazia

BIBLIOGRAFIA

- Balabanis, George, Adamantios Diamantopoulos, Rene Dentiste Mueller, e T. C. Melewar. 2001. «The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies». *Journal of International Business Studies* 32 (1): 157–75.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490943>.
- Barney, Jay. 1991. «Firm Resources and Sustained Competitive Advantage». *Journal of Management* 17 (1): 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>.
- Bonikowski, Bart. 2017. «Ethno-nationalist Populism and the Mobilization of Collective Resentment». *The British Journal of Sociology* 68 (Journal Article): S181–213. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12325>.
- Borin, Alessandro, e Riccardo Cristadoro. 2014. «Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali». Banca d'Italia. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2014-0243/QEF_243.pdf.
- Born, Benjamin, Gernot J. Müller, Moritz Schularick, e Petr Sedláček. 2019. «The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment». *The Economic Journal (London)* 129 (10): 2722–44. <https://doi.org/10.1093/ej/uez020>.
- Brubaker, Rogers. 2017. «Why Populism?» *Theory and Society* 46 (5): 357–85.
<https://doi.org/10.1007/s11186-017-9301-7>.
- Colantone, Italo, e Piero Stanig. 2019. «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe». *The Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 128–51. <https://doi.org/10.1257/jep.33.4.128>.
- Damgaard, Jannick, Thomas Elkjaer, e . 2017. *The Global FDI Network*. Book, Whole. Washington, D.C: INTERNATIONAL MONETARY FUND. <https://go.exlibris.link/S9rKqJQv>.
- DRUCKMAN, DANIEL. 1994. «Nationalism, Patriotism and Group Loyalty: A Social Psychological Perspective». *International Studies Quarterly* 38 (4): 43.
- Fabbrini, Sergio. 2022. *Democrazie sotto stress*. Il Sole 24 Ore.

Ferrett, Ben, e Ian Wooton. 2020. «Targeting FDI». *International Tax and Public Finance* 28 (2): 366–85. <https://doi.org/10.1007/s10797-020-09628-z>.

Colantone. 2020. «Le cause del nazionalismo economico in Europa». *Gli shock causati dalle importazioni cinesi e dall'automazione industriale hanno favorito i successi elettorali delle destre nazionaliste e populiste*, 2020. <https://www.sdabocconi.it/it/sda-bocconi-insight/teoria-in-pratica/economia-e-societa/le-cause-del-nazionalismo-economico-in-europa>.

Götz, Marta, Barbara Jankowska, Anna Matysek-Jędrych, e Katarzyna Mroczek-Dąbrowska. 2018. «Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016». *Entrepreneurial Business and Economics Review* 6 (1): 153–73. <https://doi.org/10.15678/EBER.2018.060109>.

Ipsos European Affairs. 2021. «Indagine sullo stato dell'Unione europea 2021». <https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/it/be-heard/eurobarometer/soteu-flash-survey>.

Jacobs, Jane. 1970. *The economy of cities*. New York: Vintage. https://books.google.it/books?hl=it&lr=&id=OaydDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&ots=G3yGkVyVaH&sig=fcUIHJAUsz5N944jbPFDxIAXYfw&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.

Johnson, Harry G., e Harry Gordon Johnson. 2021. *Economic Nationalism in Old and New States*. Vol. 2. Book, Whole. London;New York, New York; Routledge. http://luiss.summon.serialssolutions.com/2.0.0/link/0/eLvHCXMw1V1La4NAEB7SeGihhyZt6Zs9eShJaHbFaKGUYpM-CC1tTK9idA2CUYgx0F_av9OdTTYUkx5y0nVHRnbUeex8MwCMtm6apX8CVrXiLKChEXWERsXMd8Zso2Nyr24MVLwaDtf9scrHX5W4EdBY5Iixt5IycTfgHZA3CrmOX6rTIP38XKDHeNMzO73hy-DwZPjCT_Y_UfQUqbCt76LsfIp7u0IFWYhpsNezcYqZth90_N5IAkd910vWvE4zaYcL3BPPgRSzaYF1-eCSYn3rfrud0CjwkOwqlAvkXjOg4u4M-RM20KpLwYM4Xymqk2IJs3VeDEvFGMtz3y5WMxO5HEc_NGTVQPQOIInalDhaR12Feo5P4RrdU5U-DHOJyROSZaExE9DIsx7ItFN-RGwXtd1npvrzLxltMlbW0R2DPs-ZuunM4nqC0-A2MZIOE6IGxbWZxRGfuhH7Ta3OA2CURQFp9DYhsXZduTnsEcXM0UGUi6gimK7BE3ed7VrMR_ya9TZ.

- Kersan-Škabić, Ines. 2022. «The COVID-19 Pandemic and the Internationalization of Production: A Review of the Literature». *Development Policy Review* 40 (2): n/a-n/a.
<https://doi.org/10.1111/dpr.12560>.
- Lu, Yi, Zhigang Tao, e Lianming Zhu. 2017. «Identifying FDI Spillovers». *Journal of International Economics* 107 (Journal Article): 75–90. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.01.006>.
- Nielsen, Bo Bernhard, Christian Geisler Asmussen, e Cecilie Dohmann Weatherall. 2017. «The Location Choice of Foreign Direct Investments: Empirical Evidence and Methodological Challenges». *Journal of World Business : JWB* 52 (1): 62–82.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2016.10.006>.
- OECD. 2009. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008, Fourth Edition*. 4. Aufl. Book, Whole. OECD Paris. <https://go.exlibris.link/5p7yyHx8>.
- OECD (2022), FDI flows (indicator). doi: 10.1787/99f6e393-en (Accessed on 17 March 2022)
- Patterson, Neil K., Neil K. Patterson, Marie Montanjees, Colleen Cardillo, e John Motala. 2004. *Foreign Direct Investment: Trends, Data Availability, Concepts, and Recording Practices*. Book, Whole. International Monetary Fund. <https://go.exlibris.link/qs7DTq6Y>.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.
- Woods, Eric Taylor, Robert Schertzer, Liah Greenfeld, Chris Hughes, e Cynthia Miller-Idriss. 2020. «COVID-19, Nationalism, and the Politics of Crisis: A Scholarly Exchange». *Nations and Nationalism* 26 (4): 807–25. <https://doi.org/10.1111/nana.12644>.
- Reyes, Anselmo. 2017. «Foreign Direct Investment in the Philippines and the Pitfalls of Economic Nationalism». *The Journal of World Investment & Trade* 2017;18; (5–6): 1025–61.
<https://doi.org/10.1163/22119000-12340081>.
- Serwicka, Ilona, e Nicolo Tamberi. 2018. «Not Backing Britain: FDI Inflows Since the Brexit Referendum». *UK Trade Policy Observer*. <https://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/publications/not-backing-britain-fdi-inflows-since-the-brexit-referendum/>.

- Sethi, S. Prakash, e K. A. N. Luther. 1986. «Political Risk Analysis and Direct Foreign Investment: Some Problems of Definition and Measurement». *California Management Review* 28 (2): 57–68. <https://doi.org/10.2307/41165184>.
- Simionescu, Mihaela. 2018. «The Impact of Brexit on the UK Inwards FDI». *Economics, Management and Sustainability* 3 (1): 6–20. <https://doi.org/10.14254/jems.2018.3-1.1>.
- Welfens, Paul J. J. 2020. «Trump’s Trade Policy, BREXIT, Corona Dynamics, EU Crisis and Declining Multilateralism». *International Economics and Economic Policy* 17 (3): 563–634. <https://doi.org/10.1007/s10368-020-00479-x>.
- «World Investment Report 2021». 2021. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.
- Zeng, Ka, e Xiaojun Li. 2019. «Geopolitics, Nationalism, and Foreign Direct Investment: Perceptions of the China Threat and American Public Attitudes toward Chinese FDI». *The Chinese Journal of International Politics* 12 (4): 495–518. <https://doi.org/10.1093/cjip/poz016>.

SITOGRAFIA

<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/economia-usa-realta-e-narrazione-di-trump-24347>

<https://www.investmentmonitor.ai/analysis/uk-self-inflicted-wound>

<https://www.heritage.org/index/ranking>