

**Investimenti Diretti Esteri: la fusione tra
Fiat Chrysler Automobiles N.V. (FCA)
e Peugeot S.A. (PSA)**

Prof. Fabrizio Trau

RELATORE

Prof. Cristina Pensa

CORRELATORE

Matr. 257821

CANDIDATO

Indice

| | |
|---|-----------|
| INTRODUZIONE | 3 |
| CAPITOLO 1: GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE): ANALISI TEORICA | 5 |
| 1.1 Definizioni: multinazionali e Investimenti Diretti Esteri | 5 |
| 1.2 Vantaggi derivanti dagli IDE | 6 |
| 1.2.1 Gli ownership advantages | 6 |
| 1.2.2 Gli Internalization Advantages | 7 |
| 1.2.3 I Location Advantages | 8 |
| 1.3 Gli Investimenti Diretti Esteri: le diverse modalità di attuazione | 9 |
| 1.3.1 IDE orizzontali e verticali | 9 |
| 1.3.2 IDE greenfield versus brownfield | 12 |
| 1.3.3 IDE espansivi e difensivi | 13 |
| 1.4 Ciclo di vita di un IDE | 14 |
| 1.5 Gli effetti degli IDE sul Paese di origine | 16 |
| 1.6 Gli effetti degli IDE sul Paese ricevente | 19 |
| CAPITOLO 2: GLI IDE NEL CONTESTO MONDIALE E NAZIONALE | 22 |
| 2.1 Introduzione | 22 |
| 2.2 Andamento degli IDE a livello mondiale | 22 |
| 2.3 Flussi di IDE nel mondo dal 2000 al 2022 | 24 |
| 2.4 La percentuale degli stock di IDE a confronto con il PIL | 27 |
| 2.5 IDE in Italia, Spagna, Francia, Germania | 29 |
| 2.6 Le multinazionali in Italia | 31 |
| 2.6.1 Principali investitori in Italia..... | 33 |
| CAPITOLO 3: IL CASO FCA - PSA | 34 |
| 3.1 Storia delle società e Motivazioni della Fusione | 34 |
| 3.1.1 Introduzione | 34 |
| 3.1.2 Storia di Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Peugeot (PSA) | 34 |
| 3.1.3 Motivazioni della Fusione..... | 35 |
| 3.2 Struttura Aziendale di Stellantis | 36 |
| 3.2.1 Sede e Governance..... | 36 |
| 3.2.3 Marchi e Portafoglio Prodotti | 36 |
| 3.3 Impatto della fusione sull'Occupazione | 37 |
| 3.4 Sinergie Operative e Minimizzazione dei Costi | 38 |
| 3.5 I Risultati Finanziari e le Prestazioni di Mercato | 39 |
| CONCLUSIONI | 41 |
| Bibliografia & Sitografia | 43 |

INTRODUZIONE

Nell'ambito dell'economia globale, gli investimenti diretti esteri (IDE) ricoprono un ruolo cruciale, poiché consentono alle imprese di espandersi oltre i confini nazionali, di acquisire nuove competenze e tecnologie e di sfruttare delle opportunità offerte dai mercati esteri. Questo elaborato ha come obiettivo quello di analizzare l'importanza degli IDE e il loro andamento nel corso dell'ultimo ventennio, utilizzando come caso studio la fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Peugeot PSA avvenuta nel 2021. Tale fusione rappresenta un esempio emblematico di come le dinamiche degli IDE possano trasformare il panorama industriale e strategico di una grande impresa multinazionale.

Gli IDE sono fondamentali per la crescita economica globale, in quanto favoriscono la creazione di posti di lavoro, l'innovazione tecnologica e l'integrazione economica internazionale. L'analisi degli IDE mostra come questi investimenti possano stimolare la crescita economica nei paesi riceventi aumentando il capitale disponibile per investimenti in vari settori, generando nuovi posti di lavoro, migliorando la produttività e l'innovazione locale attraverso l'accesso a tecnologie avanzate e incrementando la capacità di esportazione dei paesi riceventi. Tuttavia, gli IDE possono anche comportare sfide, come la concorrenza per le imprese locali e la possibile instabilità economica dovuta alla dipendenza dalle multinazionali.

Negli ultimi due decenni, i flussi di IDE hanno subito notevoli fluttuazioni, influenzati da eventi globali come la Grande Crisi finanziaria del 2008 e la pandemia di COVID-19. All'inizio del millennio, si è assistito a un'espansione notevole degli IDE, interrotta bruscamente dalla crisi del 2008, che ha causato una drammatica contrazione degli investimenti esteri. Dopo la crisi, i flussi di IDE hanno mostrato una ripresa graduale, seppur non lineare, con nuove opportunità emergenti soprattutto in Asia. La pandemia ha ulteriormente complicato il panorama degli IDE, causando una significativa riduzione dei flussi nel 2020, seguita da una parziale ripresa negli anni successivi grazie ai massicci interventi fiscali e monetari a livello globale.

La fusione tra FCA e PSA, completata nel gennaio 2021, ha creato Stellantis, il quarto gruppo automobilistico mondiale per volume di vendite. Questa operazione è stata motivata dalla necessità di consolidare le risorse e le competenze dei due gruppi, nonché di affrontare le sfide di un mercato automobilistico in rapida evoluzione, caratterizzato da una crescente attenzione alla sostenibilità, all'innovazione tecnologica e alla mobilità elettrica. La fusione ha permesso di unire le forze per competere in un contesto globale sempre più competitivo, sfruttando le sinergie operative, migliorando l'efficienza produttiva e la gestione delle risorse.

L'analisi delle sinergie operative e delle efficienze raggiunte post-fusione evidenzia come Stellantis sia riuscita a migliorare l'efficienza produttiva, riducendo i tempi di produzione e rendendo più efficiente la gestione delle scorte. L'integrazione delle risorse di ricerca e sviluppo ha accelerato l'innovazione tecnologica, posizionando Stellantis come leader nell'innovazione automobilistica e nella mobilità sostenibile.

CAPITOLO 1: GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE): ANALISI TEORICA

1.1 Definizioni: multinazionali e Investimenti Diretti Esteri

Le imprese multinazionali sono imprese che detengono una quota del capitale sociale di un'altra impresa residente in un paese diverso da quello dell'investitore. La quota di partecipazione della impresa oggetto dell'investimento (impresa partecipata) deve essere uguale o superiore al 10% del suo capitale sociale e l'impresa partecipata è necessario che sia ubicata in un paese diverso da quello dell'investitore ossia non residente. Tali aziende ricoprono un ruolo fondamentale nel trasferimento di risorse materiali e finanziarie, nuove tecnologie e *know-how*, contribuendo alla crescita economica e all'internazionalizzazione del paese destinatario dell'investimento estero.

Tali imprese alimentano i flussi di capitale tra diverse nazioni tramite gli investimenti diretti esteri (IDE). In termini più tecnici, con la locuzione "investimenti diretti esteri" si fa riferimento a tutti quegli investimenti che un'impresa effettua al di fuori del paese d'origine, volti allo spostamento/duplicazione di una parte del processo produttivo. Tali investimenti possono assumere diverse forme, come l'acquisizione di una società, la costituzione di una joint venture o la creazione di una nuova unità produttiva. Dunque, possiamo affermare che gli IDE sono lo strumento attraverso il quale si costituiscono le imprese multinazionali. Di seguito verranno riportate ulteriori definizioni fornite da fonti ufficiali.

In accordo con la definizione dell'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), gli IDE implicano i seguenti due elementi fondamentali tra l'investitore (o *parent enterprise*) e l'impresa partecipata:

- una relazione di lungo periodo;
- un interesse nonché un controllo da parte dell'investitore verso l'impresa del paese estero¹.

¹ Cfr. UNCTAD (2022), *Handbook of Statistics 2022 - Economic trends*, p. 1. Ai sensi delle definizioni contenute nella quarta edizione del *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (BDFD) dell'OCSE e nella sesta edizione del *Balance of Payments Manual* (BPM6) del Fondo Monetario Internazionale, gli investimenti diretti sono gli acquisti di quote del capitale azionario di un'impresa (impresa oggetto dell'investimento o affiliata) che opera in un paese diverso da quello originario dell'investitore diretto. L'obiettivo è quello di arrivare ad ottenere controllo o un grado di influenza significativo sulla gestione dell'impresa tale da instaurare con quest'ultima un legame durevole. Si parla di società controllate oppure di società collegate: nel primo caso l'investitore diretto detiene più del 50% del capitale sociale, mentre nel secondo caso può detenere dal 10% al 50% del c.s.

1.2 Vantaggi derivanti dagli IDE

Il paradigma eclettico di Dunning, esposto nell'opera "*Alliance Capitalism and Global Business*" del 1977, fornisce una spiegazione esaustiva dei vantaggi che un'impresa può ottenere attraverso gli investimenti diretti esteri (IDE). Secondo questa teoria, un'impresa intraprenderà degli IDE solo se saranno presenti tre tipi di vantaggi: *ownership*, *internalization* e *location advantages*.³

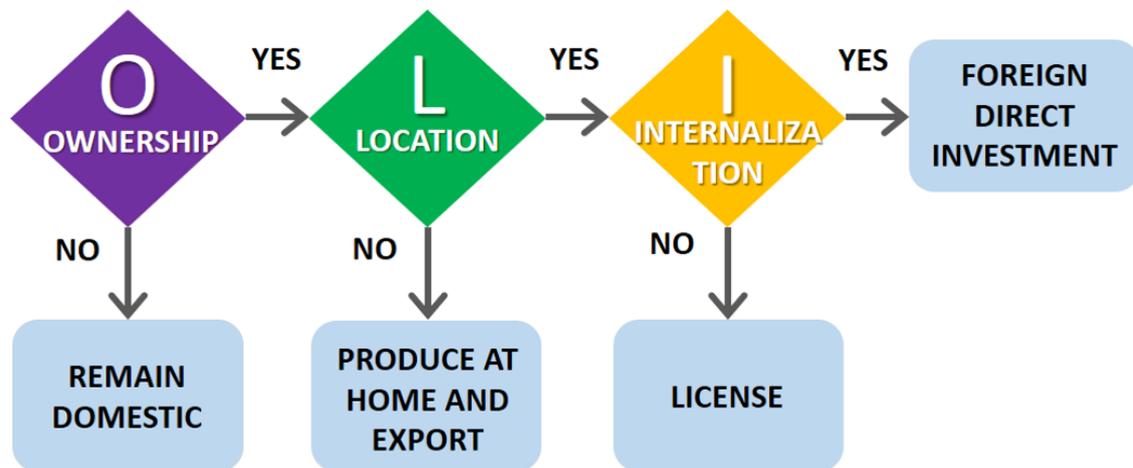


Grafico 1: Il paradigma OLI di Dunning

1.2.1 Gli ownership advantages

I vantaggi *owner specific* (grafico 1) si riferiscono al diritto esclusivo di possesso. Questi vantaggi riguardano prodotti e servizi per i quali l'accesso è limitato ad altre imprese, ad esempio attraverso l'uso di brevetti e marchi, o la capacità di controllare specifici fattori produttivi trasferibili all'estero a costi ridotti.

J. Dunning nel suo libro del 1981 parte dal presupposto che un'impresa, quando decide di espandersi all'estero, affronta costi aggiuntivi rispetto alle imprese locali. Questi costi derivano dalle differenze culturali e politiche, nonché dalla minore familiarità con il mercato locale e dalla necessità di operare a distanza.

Pertanto, affinché un'impresa possa giustificare gli investimenti all'estero, deve beneficiare di vantaggi esclusivi che compensino questi costi aggiuntivi.

Tali vantaggi possono essere suddivisi in due categorie²:

²Cfr. J. Dunning, (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*

- *Asset advantages*: Questi vantaggi derivano dalla capacità dell'impresa di sfruttare in modo esclusivo risorse, competenze e tecnologie, anche attraverso diritti di proprietà esclusivi come brevetti o marchi. Questi vantaggi possono derivare dall'intensità dell'attività di ricerca e sviluppo dell'impresa, dalla sua capacità finanziaria, dall'esperienza accumulata nel contesto internazionale e dalla conoscenza acquisita dal suo capitale umano in vari settori.
- *Transactional advantages*: Questi altri vantaggi derivano dal controllo di diverse attività a livello internazionale. Possono essere suddivisi in due categorie: vantaggi derivanti dalla posizione consolidata dell'impresa madre, che è già presente nel paese, conosciuta e influente nei mercati esteri, come vantaggi monopolistici o economie di scala; e vantaggi derivanti dal fatto che l'impresa agisce come un agente internazionale, avendo quindi una maggiore conoscenza delle condizioni di mercato e della capacità di minimizzare i rischi associati alle operazioni con valute diverse.

1.2.2 Gli Internalization Advantages

Gli *internalization advantages* (grafico 1) rappresentano i benefici che derivano dall'assunzione da parte delle imprese di fasi del processo produttivo che in precedenza erano gestite da terze parti. Questi vantaggi si manifestano attraverso lo sfruttamento delle imperfezioni di mercato, che rendono più conveniente per l'impresa internalizzare le transazioni anziché affidarle al mercato esterno.

Le imperfezioni del mercato possono essere distinte in due categorie principali: quelle naturali e quelle legate allo sfruttamento di vantaggi oligopolistici. Nel primo caso, le imperfezioni sorgono spontaneamente durante le transazioni a causa della natura stessa dello scambio. Queste possono derivare dalla mancanza di conoscenza da parte dell'acquirente riguardo al valore e alla natura del prodotto, delle tecnologie coinvolte, dal costo delle transazioni tra imprese non affiliate o dai rischi legati all'incertezza.

Le imperfezioni derivate dai vantaggi oligopolistici, invece, si verificano quando un'impresa opera su mercati con ordinamenti diversi. Questi vantaggi includono la possibilità di praticare discriminazioni di prezzo nei vari mercati, sfruttare economie di scala per ridurre i costi marginali, e minimizzare l'incidenza fiscale e gli oneri doganali attraverso pratiche finanziarie e contabili interne al gruppo di imprese³.

³ Cfr. J. Dunning, (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*

In definitiva, i vantaggi di internalizzazione consentono alle imprese di gestire al meglio le inefficienze del mercato, migliorando la propria posizione competitiva e massimizzando i benefici derivanti dalle transazioni commerciali.

Il paradigma eclettico di Dunning offre una prospettiva completa sui vantaggi che motivano un'impresa ad intraprendere IDE, incorporando una serie di fattori che vanno oltre la mera ricerca di mercati esteri redditizi, e comprendendo aspetti legati alla proprietà, al contesto locale e alla strategia di internazionalizzazione dell'impresa.⁴

1.2.3 I Location Advantages

I *location advantages* (grafico 1) sono legati alle condizioni presenti nel Paese in cui un'impresa decide di investire. Solitamente, le imprese scelgono di investire in Paesi che offrono condizioni ambientali, politiche ed economiche favorevoli. Questi vantaggi possono riguardare sia gli input, come il basso costo della manodopera e delle materie prime, che gli output, come l'accesso a nuovi mercati di sbocco.

I vantaggi economici derivano dal fatto che investire in diverse aree geografiche può permettere alle imprese di ottenere risparmi significativi sui costi. Ci sono quattro tipi principali di determinanti economiche che spingono un'impresa a investire all'estero:

- Gli investimenti *low cost seeking*, che mirano a trasferire attività della catena del valore in zone dove i costi di produzione sono inferiori rispetto al Paese d'origine.
- Gli investimenti *market seeking*, che hanno lo scopo di entrare in mercati ad alto sviluppo dove l'impresa può sfruttare vantaggi competitivi rispetto ai concorrenti locali.
- Gli investimenti *natural source seeking*, che favoriscono l'accesso a risorse cruciali per il processo produttivo non facilmente reperibili.
- Gli investimenti *strategic asset seeking*, finalizzati a ottenere risorse strategiche come conoscenze in ricerca e sviluppo o attività ad alto valore aggiunto.

Oltre a questi, ci sono altri vantaggi economici come agevolazioni fiscali offerte dal Paese ospitante, bassi costi dei trasporti e delle comunicazioni, e lo sviluppo del settore dei servizi legato alla produzione e commercializzazione del prodotto.

I vantaggi socioculturali si manifestano quando ci sono similitudini culturali, una propensione comune al mercato tra l'impresa madre e il Paese ospitante, e un atteggiamento positivo verso gli investimenti esteri. Infine, i vantaggi politici riguardano la stabilità politica del Paese ospitante,

⁴ Cfr. J. Dunning, (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*

l'atteggiamento favorevole del governo verso gli investimenti esteri e la presenza di leggi che agevolano i rapporti con altri Paesi.

Secondo Dunning, i vantaggi di localizzazione sono il principale motivo che spinge un investitore a operare sui mercati esteri. Se questi vantaggi mancassero, l'impresa potrebbe considerare altre forme di internazionalizzazione come le esportazioni o le collaborazioni.

1.3 Gli Investimenti Diretti Esteri: le diverse modalità di attuazione

Gli IDE possono essere distinti a seconda della ragione per la quale vengono realizzati (orizzontali versus verticali), se servono per acquisire un'impresa straniera già esistente (brownfield) o ne costituiscono una nuova (greenfield), e infine se rappresentano una modalità di diversificazione geografica (espansivi) o invece sono necessari per la sopravvivenza stessa dell'impresa (difensivi). Una ulteriore distinzione è relativa alla direzione dei flussi dei capitali esteri, se si considerano in entrata nel paese ricevente (IDE inward) o se si considerano in uscita dal paese investitore (outward).

1.3.1 IDE orizzontali e verticali

Si parla di Investimento Diretto Estero Orizzontale (IDEO) quando l'impresa duplica l'impianto di produzione all'estero al fine di ottenere lo stesso prodotto realizzato nel paese di origine⁵, facendo ciò, essa ha la possibilità di migliorare il proprio posizionamento nel mercato estero attraverso un abbattimento dei costi di produzione, dei costi di trasporto e logistici e un migliorando la propria quota di mercato. Solitamente, l'IDEO viene preferito quando l'azienda dispone di fattori competitivi intangibili, come ad esempio la visibilità del proprio marchio o un brevetto.

Vi sono diversi costi da tenere in considerazione nell'ambito degli IDEO: per esempio quelli relativi alla produzione (fissi e variabili), che possono dipendere dalle dimensioni e dalle capacità del nuovo impianto che verrà costruito.

La scelta di duplicare le proprie attività all'estero comporta un risparmio sui costi di trasporto, in quanto i prodotti non dovranno essere esportati nel paese straniero⁶.

⁵I principali produttori automobilistici europei hanno realizzato diversi impianti di produzione in paesi stranieri (la Volkswagen in Spagna, Turchia, Messico; la FIAT in Polonia, Cina, Argentina e Brasile). Cfr. Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani

⁶ Cfr. Barba Navaretti G. & Venables A.J. (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, p. 66.

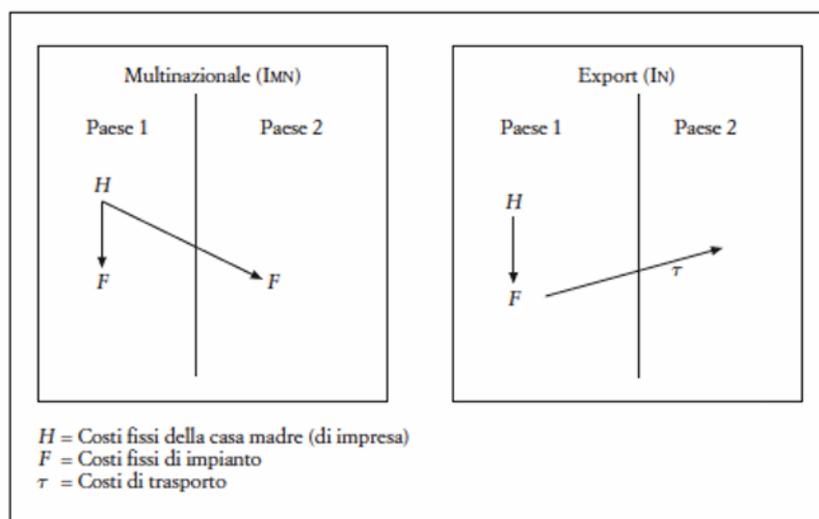


Grafico 2: IDEO o esportazione? (Fonte: Barba Navaretti G. & Venables A.J. (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, p.

Dal grafico 2, possiamo notare che, nel caso in cui l'impresa decida di investire all'estero, dovrà sostenere dei costi fissi F per la costruzione dei nuovi stabilimenti produttivi, ma non dovrà preoccuparsi dei costi di trasporto τ . Mentre nel secondo caso l'impresa che decide di continuare ad esportare dovrà sostenere i costi di trasporto ma non quelli di duplicazione dell'impianto. Possiamo dunque constatare l'esistenza di un *trade off* tra IDEO ed esportazione. Al fine di scegliere quale tra queste due alternative sia più proficua è necessario considerare diversi fattori, tra cui:

- Quota di mercato: se l'azienda prevede di riuscire ad aumentare le vendite nel paese estero in modo da coprire i costi derivanti dalla costruzione del nuovo impianto, investire all'estero risulterà conveniente⁷.
- Dotazione fattoriale del paese estero: quanto più quest'ultima è simile a quella del paese madre, quanto più conveniente sarà duplicare la produzione.
- Costi fissi per la costruzione dei nuovi impianti.
- Costi del commercio internazionale (trasporto e dazi): più alti sono quest'ultimi e più sarà conveniente produrre nel paese estero⁸.

Si parla invece di Investimento Diretto Estero Verticale (IDEV) quando solo determinate fasi del processo produttivo vengono dislocate in paesi esteri. In tal caso, l'obiettivo è quello di sfruttare la presenza nel paese straniero di fattori di produzione a basso costo (manodopera o materie prime) o

⁷ *Ibidem*

⁸ Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani

quello di ottenere l'accesso a risorse non disponibili nel mercato locale⁹. Dunque, in ragione del fatto che nelle diverse parti del mondo sono presenti conoscenze e competenze diverse, può accadere che un'impresa decida di frammentare il proprio processo produttivo (secondo il paradigma eclettico di Dunning).

Anche in quest'ambito si può rilevare un trade off, ossia quello tra produzione nazionale e IDEV.

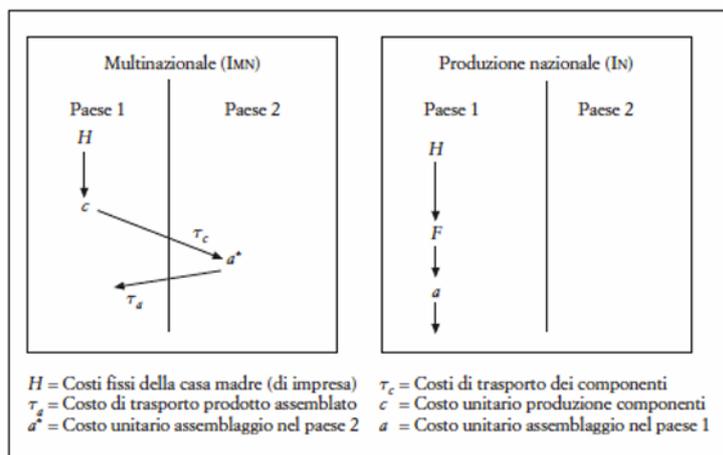


Grafico 3: IDEV o produzione nazionale? (Fonte: Barba Navaretti G. & Venables A.J. (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, p. 66.

Nel primo caso l'impresa decide di delocalizzare la fase di assemblaggio del prodotto nel paese estero per poi rivendere quest'ultimo nel paese madre. Mentre, nel secondo caso, la catena produttiva rimane intatta. Optare per un IDEV sarà conveniente se, contestualmente, i costi di produzione saranno più bassi nel paese estero ($a^* < a$) e se i costi di trasporto τ_c e τ_a saranno inferiori al risparmio ottenuto sui costi di produzione¹⁰.

Oltre alla determinante dei costi dei trasporti, vi sono anche ulteriori fattori da considerare per la valutazione di un IDEV:

- Dimensione del paese e delle relative risorse: quanto più i paesi avranno dimensione e dotazione di fattori dissimile, quanto più sarà conveniente optare per una strategia *cost-saving*.
- Costi del commercio: se quest'ultimi non sono elevati, sarà opportuno valutare la delocalizzazione del processo produttivo¹¹.

⁹E' noto che le industrie del settore tecnologico delocalizzano le fasi Ricerca e Sviluppo nei c.d. paesi *leaders* e nelle aree geografiche dove è presente maggior capitale umano e tecnologico. Molte imprese europee hanno effettuato IDE negli Stati Uniti, in quanto quest'ultimi detengono *know-how* avanzato nel campo della tecnologia. Cfr. Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani

¹⁰ Barba Navaretti G. & Venables A.J. (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, p. 66.

¹¹ Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani

In merito agli IDEV è necessario fare la seguente distinzione:

- IDEV con delocalizzazione della fase a monte del processo produttivo: in tal caso l'obiettivo è l'approvvigionamento di materie prime, l'apprendimento di know-how tecnologico e l'utilizzo di manodopera con competenze specifiche. Tale approccio può essere definito "*resource seeking*".
- IDEV in Ricerca e Sviluppo: l'obiettivo qui sarà quello di migliorare il vantaggio competitivo dell'impresa tramite l'innovazione ed è per questo che si parla di approccio "*strategic asset seeking*".

1.3.2 IDE greenfield versus brownfield

Gli IDE *greenfield* consistono nell'insediamento di nuove strutture produttive da parte dell'investitore estero¹². Questo tipo di investimento comporta la creazione di nuove capacità produttive in un'area precedentemente non sfruttata per attività economiche, con l'acquisto dei terreni e l'utilizzo della forza lavoro locale, che viene formata tramite il trasferimento di know-how, tecnologie e competenze dall'investitore. Gli IDE greenfield offrono flessibilità di progettazione ed efficienza ottimali per soddisfare le esigenze del nuovo progetto. Inoltre, la costruzione di nuove strutture facilita la pubblicizzazione dell'attività e l'attrazione di dipendenti, creando nuovi posti di lavoro e riducendo direttamente la disoccupazione del paese estero dove l'impresa ha deciso di creare una nuova area produttiva.

Gli investimenti brownfield¹³ invece, comportano l'acquisizione e la ristrutturazione di strutture industriali o commerciali esistenti, con l'obiettivo di rinnovare i processi produttivi e migliorare l'efficienza operativa. Inizialmente, l'investitore deve impiegare risorse per le operazioni necessarie a rimettere in funzione l'impianto per adeguarlo agli standard richiesti. Tuttavia, una volta completata questa fase, l'azienda acquisita può sviluppare le competenze e le capacità necessarie per utilizzare le proprie risorse in modo autonomo e sostenibile. Questa strategia presenta diversi vantaggi. In primo luogo, riduce i costi iniziali rispetto alla costruzione di nuovi impianti (IDE greenfield), poiché sfrutta infrastrutture già esistenti. In secondo luogo, semplifica le procedure di autorizzazione, dato che molti permessi sono già stati ottenuti per le strutture preesistenti. Inoltre, gli investimenti brownfield permettono di beneficiare di vantaggi logistici, come l'accesso a reti di trasporto già stabilite, la vicinanza a mercati locali e la disponibilità di una forza lavoro qualificata che conosce già l'impianto. Tuttavia, ci sono anche delle sfide. Le strutture esistenti potrebbero non essere completamente

¹² investimento diretto estero in "Lessico del XXI Secolo" - Treccani - Treccani

¹³ *Ibidem*

conformi alle esigenze specifiche dell'investitore, richiedendo ulteriori adattamenti e aggiornamenti. Inoltre, potrebbero esserci limitazioni normative che impediscono modifiche significative alle strutture. Anche l'integrazione di nuove tecnologie può essere complessa e costosa, richiedendo modifiche ai sistemi esistenti.

Nonostante queste sfide, gli investimenti brownfield offrono un'opportunità per accelerare l'ingresso in nuovi mercati e ridurre i tempi di avvio delle operazioni, minimizzando al contempo l'impatto ambientale rispetto alla costruzione di nuovi impianti. Si tratta di una strategia che consente di sfruttare al meglio le risorse esistenti, bilanciando costi e benefici in modo efficace.

1.3.3 IDE espansivi e difensivi

Più recentemente, nel corso degli anni 2000, una nuova prospettiva di classificazione degli investimenti diretti esteri (IDE) è stata proposta da Chen e Ku, che li hanno suddivisi in investimenti espansivi e difensivi¹⁴.

Gli IDE espansivi, come suggerisce il nome, sono caratterizzati dalla ricerca e sfruttamento dei vantaggi specifici per l'impresa derivanti dall'investimento, generando un aumento delle vendite sia nel Paese d'origine che all'estero. Questi investimenti mirano a capitalizzare le opportunità offerte dal paese ospitante, sfruttando fattori come economie di scala, investimenti in ricerca e sviluppo, miglioramento della redditività e acquisizione di nuove competenze tecnologiche.

Diversamente, gli IDE difensivi¹⁵ sono orientati verso la ricerca di manodopera a basso costo nei Paesi esteri al fine di ridurre i costi di produzione e sfruttare le reti di produzione presenti nel territorio ospitante. Questi investimenti possono essere motivati principalmente dalla necessità di contenere i costi operativi e mantenere la competitività sul mercato globale, piuttosto che dalla ricerca di nuove opportunità di crescita o sviluppo tecnologico.

È importante notare che questa distinzione non è sempre netta, e gli investimenti diretti esteri possono spesso presentare elementi sia espansivi che difensivi, a seconda delle circostanze specifiche e degli obiettivi dell'impresa investitrice. Inoltre, il contesto economico, politico e normativo dei paesi coinvolti può influenzare significativamente la natura e gli obiettivi degli IDE.

¹⁴ Cfr. T. Chen, (2000) *The effect of Foreign Direct Investment on firm growth in Japan and The World Economy*, pp. 153 - 172

¹⁵ *Ibidem*

1.4 Ciclo di vita di un IDE

Nel suo studio del 1966, Raymond Vernon esplorò la connessione tra l'innovazione tecnologica, il ciclo di vita del prodotto e l'espansione internazionale delle imprese, sviluppando la teoria del ciclo di vita internazionale del prodotto. Secondo Vernon, esiste una stretta relazione tra il ciclo di vita del prodotto, le caratteristiche dei vari paesi e la decisione delle imprese di investire all'estero¹⁶.



Grafico 4: Vernon's international product life cycle (Fonte: R. Vernon, (1966), *International investment and international trade in the product cycle in Quarterly Journal of Economics*)

Il modello di Vernon si articola in quattro fasi: nella prima fase, le imprese introducono un nuovo bene nel mercato domestico, sfruttando il monopolio temporaneo e privilegiando le esportazioni. Nella fase successiva, chiamata "sviluppo del prodotto", l'innovazione inizia a diminuire e le imprese estere cominciano ad affacciarsi nel mercato, spingendo l'impresa innovatrice a investire direttamente all'estero. La terza fase, quella della "maturità", vede una stabilizzazione delle vendite locali e un aumento delle opportunità all'estero, mentre nella fase finale, la "fase del declino", l'impresa si espande nei paesi in via di sviluppo per mantenere la competitività.

Tuttavia, il modello di Vernon è stato criticato per la sua limitata applicabilità nel contesto attuale dell'economia globale. Non considera la diversificazione degli investimenti delle imprese, né tiene conto delle alleanze strategiche per la competitività globale. Inoltre, l'innovazione tecnologica non è più limitata agli Stati Uniti, come ipotizzato da Vernon, e le imprese adottano strategie più complesse per adattarsi alle esigenze del mercato globale.

Oltre al modello di Vernon, le teorie del mercato imperfetto, proposte da Stephen Hymer e Charles Kindleberger, forniscono un'altra prospettiva sull'espansione internazionale delle imprese.

¹⁶ Cfr. R. Vernon, (1966), *International investment and international trade in the product cycle in Quarterly Journal of Economics*, pp. 190 - 207

Hymer sosteneva che le imprese investono all'estero per sfruttare le imperfezioni di mercato e i vantaggi oligopolistici, mentre Kindleberger analizzò come le imperfezioni del mercato portino ad una produzione tramite IDE anziché attraverso imprese locali nei mercati esteri.

Tuttavia, entrambi i modelli presentano dei limiti nell'analisi delle dinamiche economiche moderne, come la competizione strategica globale e la presenza di colossi economico-finanziari che operano su scala globale. Inoltre, non tengono conto dei nuovi sistemi produttivi che favoriscono la delocalizzazione e la vendita su scala mondiale¹⁷.

Nel suo lavoro del 1981 "*Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*"¹⁸, Dunning offre una prospettiva illuminante sui flussi di investimenti diretti esteri (IDE) e il loro legame con lo sviluppo economico di un paese. Secondo Dunning, l'economia di uno stato, quando ben sviluppata e le imprese locali competono efficacemente a livello internazionale, tende a favorire gli IDE in uscita, mentre gli IDE in entrata saranno più comuni in economie meno mature.

Questa teoria identifica cinque fasi nel ciclo di vita degli IDE. Nella prima fase, quando l'economia di un paese è ancora in fase di sviluppo iniziale, gli investimenti internazionali sono limitati sia in entrata che in uscita, con un flusso netto tendente a zero. Nella seconda fase, nonostante il progresso economico, il paese potrebbe non avere ancora le risorse per investire all'estero, ma può diventare attrattivo per gli IDE in entrata grazie a bassi costi di produzione e facilitazioni amministrative.

Con lo sviluppo economico e l'espansione industriale, le imprese locali iniziano a investire all'estero, generando un aumento dei flussi di IDE in uscita. Nelle fasi successive di consolidamento e crescita ulteriore, il rapporto tra IDE in entrata e in uscita tende a tornare in equilibrio, poiché la capacità di attrazione del paese è più o meno bilanciata dalla sua propensione a investire all'estero¹⁹.

È importante notare che durante queste fasi di sviluppo economico, non solo la quantità ma anche la natura degli investimenti cambia. All'inizio, gli IDE in entrata sono concentrati principalmente nei settori delle materie prime e della manifattura, mentre nelle fasi successive si orientano verso attività ad alto valore aggiunto e alta intensità tecnologica.

Tuttavia, va sottolineato che, nonostante la validità della teoria di Dunning, esistono casi di stati europei economicamente simili con flussi netti di IDE molto diversi, come ad esempio Italia e Francia²⁰, paesi con un grado di sviluppo industriale molto simile, ma con un grado di attrazione di

¹⁷Cfr. C.P. Kindleberger, (1969) *The Theory of Direct Investment in American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven.

¹⁸ Cfr. J. H. Dunning, (1982) *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach* in *International Economics Study Group*, pp 84 - 121

¹⁹ Cfr. J. H. Dunning, (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*

²⁰ https://www.infomercatiesteri.it/investimenti-stock-e-flussi.php?id_paesi=68#

IDE molto diverso, che può essere ricondotto alle diverse politiche di attrazione, alle infrastrutture logistiche e alle riforme strutturali così diverse fra i due paesi. Questo dimostra che il flusso di IDE è influenzato non solo dallo sviluppo economico, ma anche da altri fattori come la struttura aziendale e imprenditoriale specifica del paese, la qualità delle politiche per l'attrattività degli investimenti e l'infrastruttura logistica disponibile.

1.5 Gli effetti degli IDE sul Paese di origine

La presenza di imprese che si espandono all'estero attraverso investimenti diretti offre vantaggi significativi per lo sviluppo delle imprese locali, sia direttamente che indirettamente²¹.

Vantaggi Diretti:

- Incremento dei Ricavi²²: gli utili realizzati dalle multinazionali all'estero spesso ritornano alla casa madre, contribuendo a migliorare il bilancio complessivo dell'azienda e, di conseguenza, l'economia nazionale.
- Ritorno di Competenze: l'attività all'estero permette alle multinazionali di acquisire nuove conoscenze, tecnologie e competenze gestionali. Tali competenze possono essere riportate nel paese di origine attraverso il trasferimento di tecnologie, creando dei vantaggi per le imprese domestiche.
- Opportunità di Occupazione²³: anche se l'espansione all'estero spesso implica l'apertura di nuove sedi oltreconfine, essa può generare posti di lavoro aggiuntivi nel paese di origine per il supporto logistico, amministrativo e gestionale delle attività estere.
- Sfruttamento delle Economie di Scala: le multinazionali possono produrre su larga scala per servire mercati esteri e nazionali, riducendo così i costi di produzione e migliorando la competitività complessiva

Vantaggi Indiretti:

- Effetti di Rete: l'internazionalizzazione delle aziende può favorire la creazione di reti globali di partner e fornitori, le aziende nazionali collegate alla catena di fornitura delle multinazionali potranno così beneficiare di un abbassamento dei costi.

²¹ Cfr. C. Wang, J. Clegg, M. Kafouros, (2009), *Country-of-Origin Effects of Foreign Direct Investment in Management International Review*, pp. 179-198

²² Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani

²³ <https://legacy.trade.gov/investamerica/impacts.asp>

- Reputazione Nazionale²⁴: la presenza di aziende nazionali di successo nei mercati internazionali può migliorare la percezione generale dell'industria nazionale, attirando investitori stranieri nel paese di origine.
- Stimolo all'Innovazione: la concorrenza internazionale e l'esposizione a nuovi mercati possono incentivare le imprese nazionali ad innovare, tramite il miglioramento della propria offerta possono rendersi più competitive globalmente.
- Crescita del Capitale Umano: le competenze acquisite dai dipendenti delle multinazionali possono essere diffuse a livello nazionale tramite programmi di formazione e mobilità del personale, migliorando il livello generale delle competenze nel paese.

Questi benefici non solo coinvolgono le multinazionali e le loro affiliate, ma possono essere estesi anche alle altre imprese presenti nel paese investitore. Gli effetti degli IDE dipendono non solo dalla natura degli investimenti, ma anche dal contesto storico, macroeconomico e dalle politiche economiche dei paesi coinvolti. L'analisi di questi fattori permette di comprendere come le imprese di un sistema economico possano beneficiare dall'internazionalizzazione promossa da altre aziende. Le opportunità di crescita economica legate alle attività delle multinazionali sono molteplici. Ad esempio, queste imprese possono riallocare le risorse finanziarie tra le loro affiliate nazionali ed estere in modo efficiente, usufruendo di condizioni finanziarie più vantaggiose all'estero. Ciò può avvenire attraverso prestiti interni al gruppo o aumenti di capitale, offrendo così alle imprese del gruppo fonti di finanziamento più flessibili. Tuttavia, sorge un problema quando le imprese utilizzano fondi interni per investimenti all'estero, rischiando di limitare le opportunità di investimento nel paese di origine, l'indebitamento per gli investimenti esteri, infatti, può ridurre gli investimenti interni, poiché il costo del capitale aumenta con il livello di indebitamento. Le imprese multinazionali sono leader nell'introduzione di nuove tecnologie innovative e facilitano l'accesso delle imprese affiliate e locali a queste innovazioni. Le tecnologie si diffondono attraverso spillover, joint venture e rapporti con fornitori e clienti, contribuendo a migliorare le pratiche manageriali e organizzative. Inoltre,²⁵ gli IDE offrono al paese investitore l'opportunità di ristrutturare il suo sistema produttivo, trasferendo risorse tra settori o industrie al fine di aumentare l'efficienza economica. Altri vantaggi includono l'accesso a nuovi mercati esteri, la possibilità di esportare prodotti attraverso filiali estere e l'aumento della domanda di prodotti nazionali grazie alla presenza delle multinazionali in nuovi mercati.

²⁴ <https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/elusive-link-between-fdi-and-economic-growth>

²⁵ Cfr. F. Carril-Caccia, E. Pavlova, (2018) *Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective* in *ECB Economic Bulletin, Issue 4/2018*

Gli investimenti diretti esteri (IDE) possono comportare anche diversi svantaggi per il paese originario, ovvero il paese da cui provengono gli investimenti²⁶.

Uno dei principali problemi è la delocalizzazione delle attività produttive. Quando le imprese spostano la loro produzione o altre operazioni all'estero in cerca di costi di manodopera più bassi o condizioni fiscali più favorevoli, il risultato può essere la perdita di posti di lavoro nel paese d'origine. La delocalizzazione delle attività produttive può contribuire al declino industriale e alla deindustrializzazione nel paese d'origine. Con meno aziende che producono beni a livello nazionale, l'industria locale può indebolirsi, portando a una riduzione della capacità produttiva e dell'innovazione tecnologica. Questo declino può avere effetti a catena su altri settori economici e sull'intera economia nazionale. Il trasferimento di capitali e risorse all'estero può ridurre gli investimenti domestici, limitando le opportunità di crescita economica locale. Quando le imprese concentrano le loro risorse finanziarie su operazioni estere, possono investire meno nello sviluppo di nuove tecnologie, infrastrutture e capacità produttiva nel proprio paese. Questo può rallentare l'innovazione e lo sviluppo economico interno. Il trasferimento di tecnologie avanzate e competenze all'estero può indebolire la competitività del paese originario²⁷. Quando le conoscenze e le innovazioni vengono trasferite alle sedi estere, il paese d'origine può perdere il suo vantaggio competitivo in determinati settori. Questo fenomeno, noto come "fuga di cervelli" o "brain drain", può ridurre la capacità del paese di mantenere la leadership tecnologica e industriale.

Inoltre, la dipendenza eccessiva dalle operazioni internazionali espone le aziende del paese d'origine a rischi politici ed economici legati ai mercati esteri. Instabilità politica, cambiamenti normativi, tensioni commerciali e fluttuazioni valutarie nei paesi ospitanti possono influenzare negativamente le operazioni delle aziende e, di conseguenza, l'economia del paese d'origine. Questi rischi possono portare a perdite finanziarie significative e a una maggiore volatilità economica.

Quando le imprese trasferiscono una parte significativa delle loro operazioni all'estero, possono anche ridurre la base fiscale del paese d'origine. Infatti, con meno profitti tassabili nel paese, le entrate fiscali governative possono diminuire, limitando la capacità del governo di finanziare servizi pubblici, infrastrutture e programmi sociali. In sintesi, mentre gli IDE possono offrire opportunità di crescita ed espansione per le imprese del paese originario, è fondamentale considerare e gestire attentamente i potenziali svantaggi per minimizzare l'impatto negativo sull'economia nazionale e sulla forza lavoro locale. Politiche appropriate e strategie di supporto possono aiutare a bilanciare i benefici degli IDE con la necessità di proteggere gli interessi economici e sociali del paese d'origine.

²⁶ <https://researchfdi.com/resources/articles/foreign-direct-investment-advantages-disadvantages/>

²⁷ Cfr. C. Imbriani, R. Pittiglio, F. Reganati (2014), *Economia internazionale di base ed Investimenti esteri*, pp. 220 - 231

1.6 Gli effetti degli IDE sul Paese ricevente

Gli investimenti diretti esteri (IDE) hanno effetti significativi sia diretti che indiretti anche sui paesi riceventi, specialmente per gli Stati in via di sviluppo, contribuendo positivamente al loro processo di crescita economica e rafforzando il sistema produttivo locale²⁸.

Vantaggi diretti:

- **Crescita Economica:** Gli IDE possono stimolare la crescita economica aumentando il capitale disponibile per investimenti in vari settori.
- **Creazione di Posti di Lavoro:** Gli investimenti esteri possono generare nel paese ricevente, nuovi posti di lavoro, riducendo la disoccupazione e migliorando il reddito delle famiglie.
- **Accesso a Tecnologie Avanzate:** Le aziende straniere spesso portano con sé tecnologie avanzate e know-how, migliorando la produttività e l'innovazione locale.
- **Incremento delle Esportazioni:** Gli IDE possono migliorare la capacità di esportazione del paese ricevente, espandendo l'accesso ai mercati internazionali.
- **Incremento delle Entrate Fiscali:** Gli investimenti esteri possono aumentare le entrate fiscali attraverso tasse aziendali, imposte sul reddito e altre forme di tassazione.

Vantaggi Indiretti:

- **Sviluppo delle Competenze:** La presenza di aziende straniere può favorire il trasferimento di competenze e la formazione della forza lavoro locale.
- **Miglioramento delle Infrastrutture:** Gli investitori esteri spesso contribuiscono allo sviluppo delle infrastrutture locali, come strade, porti e telecomunicazioni.
- **Effetto di Ricaduta:** Le aziende locali possono beneficiare dell'indotto creato dagli IDE, migliorando la propria competitività e produttività.
- **Aumento della Competitività del Mercato:** L'ingresso di aziende straniere può stimolare la concorrenza, portando a miglioramenti in efficienza e qualità dei prodotti e servizi locali.
- **Integrazione Economica Internazionale:** Gli IDE favoriscono l'integrazione del paese ricevente nell'economia globale, promuovendo scambi commerciali e cooperazione internazionale.

L'investimento estero facilita l'accesso alle risorse necessarie alla produzione, non solo per le imprese estere, ma anche per quelle locali. Questo avviene perché le multinazionali spesso investono in infrastrutture e servizi che possono essere utilizzati da altre aziende nella regione, ampliando così il

²⁸ Cfr. OECD, (2002) *Foreign Direct Investment for Development*, p. 13

mercato per i prodotti locali. La maggiore disponibilità di risorse può stimolare la produzione e la competitività delle imprese locali.

L'afflusso di IDE porta a un aumento del capitale produttivo nel paese ricevente²⁹. Le multinazionali, infatti, tendono a portare con sé nuovi capitali, macchinari avanzati e tecnologie che migliorano l'efficienza produttiva. Questo evita la distruzione di capitale che potrebbe verificarsi in caso di fallimento delle imprese locali, poiché le multinazionali hanno maggiore stabilità finanziaria e possono sostenere periodi di difficoltà economica meglio delle piccole imprese locali.

La presenza di imprese estere può aumentare l'interesse e la fiducia nel paese ricevente. Gli investitori internazionali vedono la presenza di multinazionali come un segno di stabilità economica e di opportunità di crescita, il che può attrarre ulteriori investimenti esteri e migliorare il clima economico complessivo del paese.

Le multinazionali hanno maggiori opportunità di raccogliere fondi sia nel loro paese d'origine che nel paese ospitante. Possono accedere a mercati finanziari internazionali, banche globali e altre fonti di capitale. Le imprese locali possono beneficiare di queste risorse attraverso joint venture³⁰ e

Collaborazioni, queste partnership permettono alle imprese locali di accedere a nuove tecnologie, competenze manageriali e mercati internazionali, contribuendo alla loro crescita e sviluppo.

Gli investimenti esteri favoriscono quindi il progresso tecnologico, consentendo alle imprese locali di accedere a nuove tecnologie e sviluppare processi innovativi. Tuttavia, per sfruttare appieno queste innovazioni, è essenziale un trasferimento di conoscenze e competenze. Questo processo avviene attraverso la formazione del personale locale, la condivisione di pratiche operative avanzate e la collaborazione in progetti di ricerca e sviluppo. Le nuove tecnologie vengono diffuse attraverso accordi tra affiliate, fornitori e clienti. Questo scambio di informazioni e tecnologie migliora la competitività delle imprese locali sui mercati internazionali, permettendo loro di adottare pratiche di produzione più efficienti e di migliorare la qualità dei loro prodotti.

In generale, L'incremento di ricchezza che comporta la presenza delle imprese multinazionali (MNe) nel territorio si realizza direttamente con il suo insediamento, e indirettamente attraverso gli scambi di beni, di servizi e di know-how che può derivare dall'aver in loco queste unità produttive così performanti. Affinché si possa realizzare questo spillover, cioè il trasferimento di conoscenza/valore dalle MNe alle imprese locali, le due unità economiche devono entrare in contatto tra loro. Una prima indicazione di questa contaminazione positiva è data dalla maggiore intensità di relazioni che le Multinazionali sono in grado di realizzare rispetto alle altre tipologie di imprese (secondo i dati Eurostat).

²⁹ Cfr. M. Blomstrom, A. Kokko (1999), *How Foreign Investment Affects Host Countries*, pp. 130 - 135

³⁰ Cfr. D. Weigel, (1990) *Foreign Direct Investment: The Role of Joint Ventures and Investment Authorities*, pp. 70 - 98

Gli investimenti diretti esteri (IDE) nel paese ricevente, pur apportando numerosi benefici, possono includere vari svantaggi significativi³¹.

Le multinazionali, grazie alla loro grande capacità di investimento e alle tecnologie avanzate, possono rappresentare una forte concorrenza per le imprese locali. Queste ultime, spesso meno capitalizzate e tecnologicamente arretrate, possono trovarsi in difficoltà nel competere. Di conseguenza, alcune imprese locali potrebbero essere costrette a chiudere, portando a una perdita di posti di lavoro e a un indebolimento del tessuto produttivo locale.

Le multinazionali, inoltre, tendono a utilizzare risorse finanziarie locali per finanziare i loro progetti, il che può ridurre la disponibilità di credito per le imprese locali. Questo può aumentare i tassi di interesse e rendere più difficile per le piccole e medie imprese ottenere i finanziamenti necessari per espandersi o innovare, limitando così la loro crescita e sviluppo.

Un'eccessiva dipendenza dagli IDE può rendere l'economia del paese vulnerabile alle strategie aziendali delle multinazionali, che possono cambiare in risposta alle condizioni economiche globali o a nuove opportunità in altri paesi. Questo può portare a un'instabilità economica nel paese ricevente, soprattutto se le multinazionali decidono di ridurre o ritirare i loro investimenti.

Le multinazionali, attraverso il loro potere economico, possono esercitare una significativa influenza sulle politiche economiche e regolatorie del paese ricevente³². Questo può sollevare preoccupazioni riguardo alla sovranità economica, in quanto le decisioni governative potrebbero essere orientate più verso gli interessi delle multinazionali che verso quelli della popolazione locale. Inoltre, la presenza di grandi imprese estere può portare a pratiche di lobbying che favoriscono le multinazionali a discapito delle imprese locali. Le multinazionali, inoltre, potrebbero sfruttare intensivamente le risorse naturali del paese ricevente, senza considerare adeguatamente gli impatti ambientali e sociali a lungo termine. Questo può portare ad un progressivo degrado ambientale, all'esaurimento delle risorse naturali e a conflitti con le comunità locali. In alcuni casi, la mancanza di regolamentazioni adeguate può permettere alle multinazionali di operare in modi che non sarebbero accettabili nei loro paesi d'origine. L'afflusso di IDE può anche aumentare le disparità economiche all'interno del paese ricevente. Le regioni o i settori che ricevono gli investimenti diretti esteri possono prosperare, mentre altre aree possono rimanere indietro, accentuando le disuguaglianze regionali ed economiche.

In sintesi, mentre gli IDE possono fornire importanti vantaggi economici e tecnologici al paese ricevente, è fondamentale che questi paesi gestiscano attentamente l'afflusso degli investimenti diretti esteri per mitigare i potenziali svantaggi.

³¹ <https://researchfdi.com/resources/articles/foreign-direct-investment-advantages-disadvantages/>

³² Cfr. R. Azad, (2014), *Multinational Corporation impact on Host country*, pp 5 -7

CAPITOLO 2: GLI IDE NEL CONTESTO MONDIALE E NAZIONALE

2.1 Introduzione

Nel corso degli ultimi vent'anni, sempre più aziende internazionali hanno optato per l'espansione verso nuovi mercati attraverso gli Investimenti Diretti Esteri (IDE), al fine di mantenere la competitività e resistere alla crescente pressione della concorrenza. Questo processo coinvolge non solo i paesi economicamente avanzati, ma anche quelli in via di sviluppo, che diventano destinazione degli investimenti delle multinazionali con sede nelle economie avanzate. Simultaneamente, tali paesi emergenti reagiscono attivamente investendo all'estero e partecipando al processo di globalizzazione. Tale fenomeno è ben descritto dal ciclo di vita del prodotto di Vernon (Grafico 4), che offre una spiegazione teorica del comportamento delle multinazionali in relazione agli IDE. Ovviamente, l'espansione o l'acquisizione di filiali all'estero non rappresenta l'unico metodo tramite cui un'azienda può entrare in nuovi mercati. Esistono altre forme di "internazionalizzazione leggera", come ad esempio accordi di subfornitura e altre forme di collaborazione industriale non patrimoniali (come licenze, accordi commerciali, franchising e altre forme di collaborazione).

I dati relativi agli investimenti diretti sono ampiamente disponibili per molti paesi e sono facilmente comparabili, per cui rappresentano il mezzo più rapido per analizzare l'evoluzione dei processi di internazionalizzazione delle aziende su scala globale.

Nei paragrafi successivi, sulla base di alcuni studi teorici, verrà fornita una visione complessiva sulle "macro - tendenze" degli IDE. Successivamente verranno riportati alcuni dati numerici relativi alle maggiori tendenze globali e per regione geografica.

2.2 Andamento degli IDE a livello mondiale

L'andamento degli investimenti diretti esteri (IDE) dal 2000 a oggi ha attraversato diverse fasi significative, segnate da eventi globali che hanno notevolmente influenzato i flussi di capitali internazionali³³. All'inizio del millennio, il mondo ha visto un'espansione notevole degli IDE, che ha contribuito a realizzare la fase di iper-globalizzazione resa possibile anche dall'entrata della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio, principale economia emergente. Tuttavia, questa fase di forte crescita delle interconnessioni produttive e commerciali a livello globale è stata interrotta dalla Grande Crisi finanziaria globale del 2008³⁴, un evento che ha causato una drammatica

³³ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

³⁴ Cfr. S. Mariotti, (2009) *Tendenze degli investimenti diretti esteri dopo la crisi finanziaria: che accade?* in *Economia e Politica Industriale*, p. 123 - 131

contrazione degli IDE a livello mondiale. Le economie di tutto il mondo hanno subito impatti devastanti, con una marcata riduzione degli investimenti diretti esteri dovuta a causa dell'incremento dell'incertezza economica, variabile deleteria per gli investimenti, e dalla restrizione del credito.

Una ripresa graduale ha iniziato a prendere forma negli anni successivi, ma il percorso è stato tutt'altro che lineare. Nonostante la Grande Crisi, nuove opportunità sono emerse con l'ascesa di economie in rapido sviluppo, specialmente in Asia. Diversi shock hanno influenzato negativamente i flussi di IDE nel mondo. L'aumento delle tensioni geopolitiche tra Cina e Stati Uniti, iniziate nel 2018 con l'amministrazione Trump e tuttora in corso, hanno indebolito le relazioni economiche e produttive dei due principali attori degli IDE sia come beneficiari ma anche come investitori. Successivamente la pandemia di COVID-19, iniziata alla fine del 2019 e protrattasi negli anni seguenti, ha causato una delle più gravi contrazioni economiche globali nella storia recente. I flussi di IDE sono crollati nel 2020, riflettendo le chiusure di attività commerciali e l'ampia incertezza economica³⁵. Tuttavia, il 2021 e il 2022 hanno visto una resilienza e un'inversione di tendenza parziale, grazie alla ripresa economica stimolata dai massicci interventi fiscali e monetari a livello globale. Diversi fattori hanno giocato ruoli cruciali nella modellazione delle tendenze degli IDE lungo queste due decadi. Economicamente, la liberalizzazione dei mercati ha avuto un impatto sostanziale. Molti paesi, specialmente in Asia e in America Latina, hanno adottato riforme per attrarre investimenti esteri, semplificando la regolamentazione, migliorando le infrastrutture e offrendo incentivi fiscali agli investitori stranieri. Dal punto di vista politico, gli accordi commerciali come l'USCMA (ex NAFTA), l'ASEAN, e recentemente l'accordo di partenariato economico regionale globale (RCEP³⁶) hanno facilitato l'integrazione economica tra i paesi e hanno stimolato gli IDE aprendo nuovi mercati e riducendo le barriere commerciali. Sul fronte tecnologico, le innovazioni hanno trasformato interi settori, rendendo alcuni paesi particolarmente attraenti come destinazioni per gli IDE. L'avanzamento delle tecnologie digitali, la crescita dell'e-commerce e lo sviluppo sostenibile attraverso tecnologie verdi sono diventati fattori chiave che hanno influenzato la direzione degli investimenti diretti esteri. Inoltre, la diffusione delle tecnologie dell'informazione ha permesso anche alle piccole imprese di partecipare all'economia globale, ampliando ulteriormente il raggio d'azione degli IDE.

In sintesi, l'evoluzione degli IDE dal 2000 ad oggi è stata profondamente influenzata da una complessa interazione di shock economici globali, politiche di liberalizzazione, accordi commerciali internazionali e progressi tecnologici. Questi fattori continueranno a plasmare il panorama degli IDE nel prossimo futuro, presentando sia sfide che opportunità per le economie di tutto il mondo.

³⁵ <https://pcnitalia.mise.gov.it/index.php/it/198-notizie-stampa/2036074-l-ocse-ha-pubblicato-nuovi-dati-sugli-effetti-che-la-pandemia-ha-generato-a-livello-globale-sugli-investimenti-diretti-esteri>

³⁶ https://www.eeas.europa.eu/eeas/il-partenariato-economico-regionale-globale-cosa-significa-lue_it

2.3 Flussi di IDE nel mondo dal 2000 al 2022

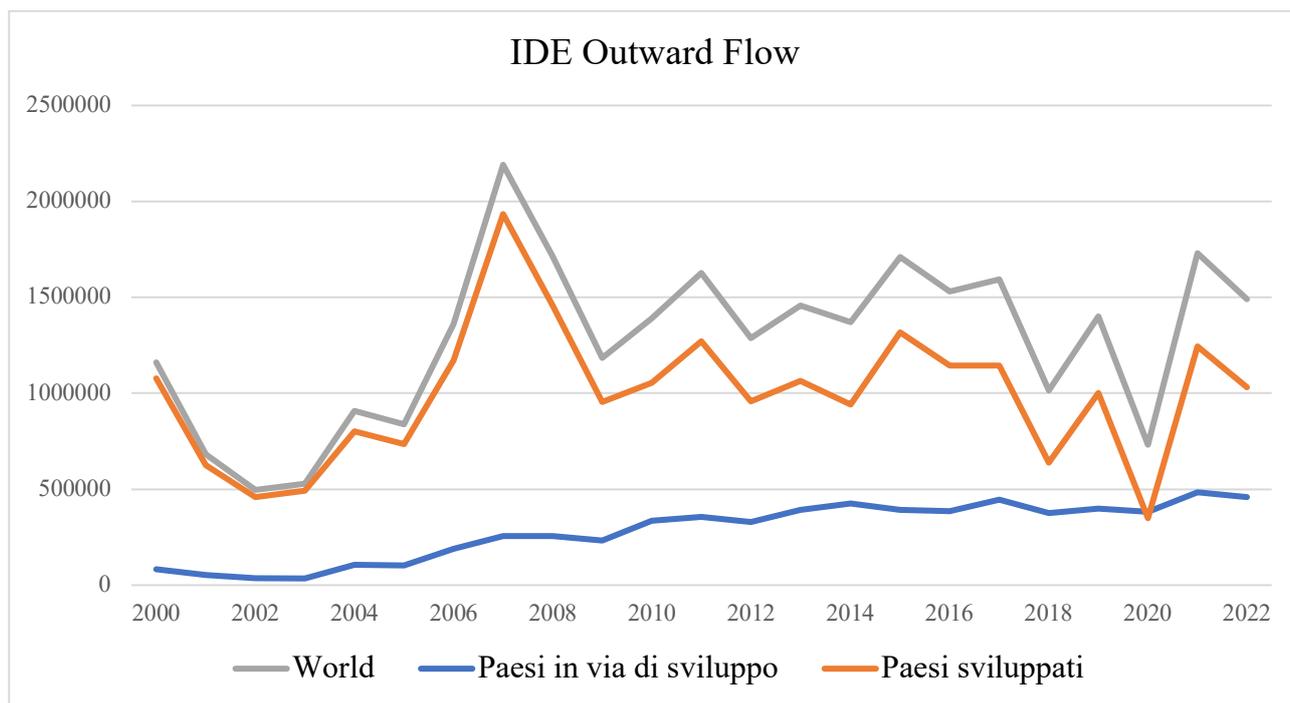


Grafico 5: Flussi di IDE in Uscita (Milioni di \$)

Negli ultimi due decenni, i flussi³⁷ di Investimenti Diretti Esteri (IDE) hanno subito notevoli fluttuazioni, riflettendo le dinamiche economiche globali e regionali. Il grafico che analizza l'andamento degli IDE in uscita dal 2000 al 2022 fornisce una visione chiara di come questi investimenti siano stati influenzati da eventi economici significativi e dalle strategie adottate dai paesi sviluppati e in via di sviluppo. L'andamento complessivo dei flussi di IDE a livello globale mostra notevoli fluttuazioni con un picco significativo nel 2007, fino quell'anno, circa il 90% degli IDE proveniva dai paesi sviluppati, che dominavano il panorama degli investimenti globali, seguito da una riduzione dei flussi dovuta alla Grande Crisi. Dopo il 2010, i flussi globali si sono stabilizzati con altre fluttuazioni, mostrando una ripresa nel 2021 dopo il crollo dovuto alla pandemia nel 2020. Per quanto riguarda i flussi di IDE in uscita dai paesi in via di sviluppo, si nota una maggiore stabilità rispetto ai paesi sviluppati. Nonostante una crescita graduale, questi paesi non presentano le stesse ampie fluttuazioni osservate nel resto del mondo. I paesi in via di sviluppo hanno sperimentato una crescita costante e continua negli investimenti, indipendentemente dalla Grande Crisi del 2008 e dai successivi shock economici. Sebbene il loro peso sugli investimenti globali sia ancora relativamente ridotto, rappresentando circa il 30% nel 2020, è importante notare che questo aumento è dovuto più alla diminuzione degli investimenti dei paesi sviluppati che ha un merito intrinseco sull'andamento degli IDE dei paesi in via di sviluppo. Soltanto nel 2020, i paesi in via di sviluppo hanno quasi

³⁷ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

raggiunto il livello dei capitali investiti dai paesi avanzati, dimostrando la resilienza delle loro strategie di diversificazione economica che mirano a stabilizzare i loro flussi di IDE in uscita.

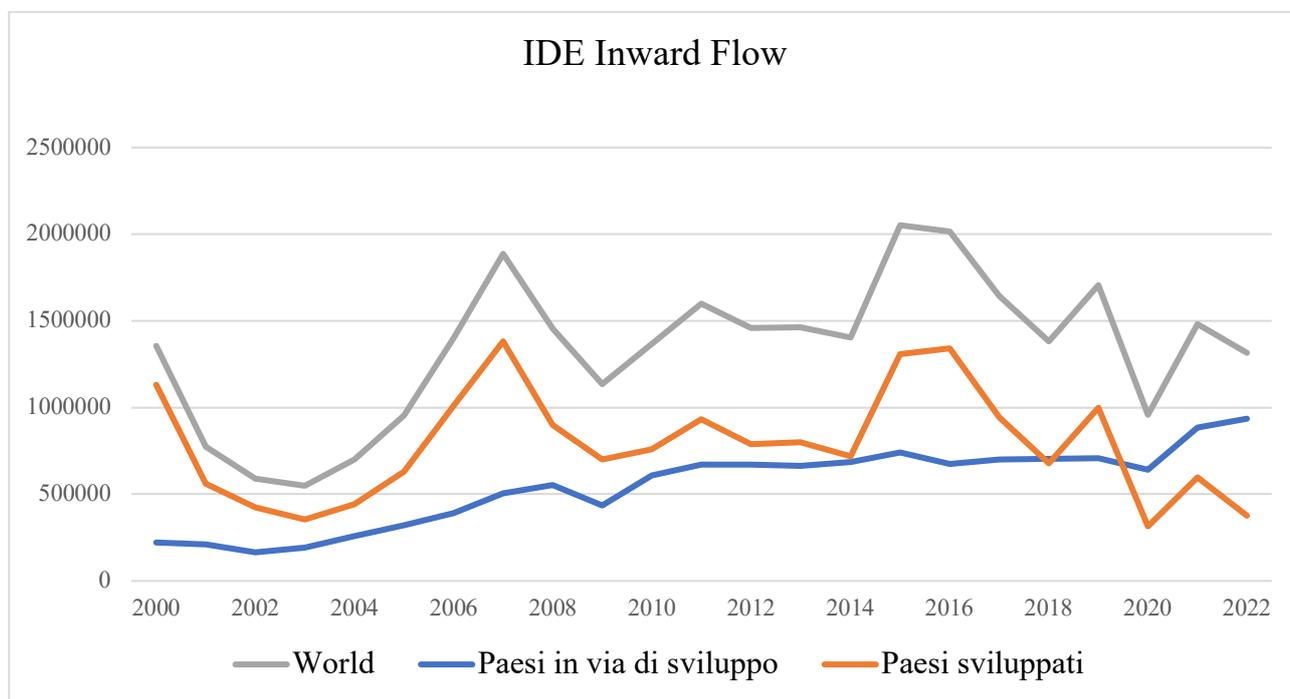


Grafico 6: Flussi di IDE in Entrata (Miliardi di \$)

I paesi in via di sviluppo³⁸, con le loro politiche di diversificazione e gestione prudente degli investimenti, riescono a mantenere una crescita più costante e meno volatile grazie all'adozione di una varietà di strategie per attrarre Investimenti Diretti Esteri (IDE), riconoscendo l'importanza di questi investimenti per stimolare la crescita economica, creare posti di lavoro, e trasferire tecnologia e know-how come: incentivi fiscali, agevolazioni normative, zone economiche speciali (ZES) ed accordi bilaterali e multilaterali di investimento.

Fino al 2018, i principali beneficiari degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) nel mondo sono stati i paesi sviluppati. Questi paesi, con economie mature e infrastrutture avanzate, attiravano la maggior parte dei capitali esteri, sfruttando la loro stabilità economica e politica, oltre alla presenza di mercati ben regolamentati e di manodopera altamente qualificata.

Tuttavia, a partire dal 2018, si è osservato un cambiamento significativo: i paesi in via di sviluppo hanno colmato il gap esistente, superando i paesi avanzati come principali destinatari degli IDE.

Questo cambiamento può essere attribuito a diversi fattori. Innanzitutto, molti paesi in via di sviluppo hanno implementato politiche economiche volte a creare un ambiente più favorevole agli investimenti esteri. Queste politiche includono la liberalizzazione del mercato, la riduzione delle barriere

³⁸ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

commerciali, l'offerta di incentivi fiscali e l'investimento in infrastrutture. Inoltre, la crescente stabilità politica e la migliorata governance in molte di queste nazioni hanno reso più sicuro per gli investitori esteri immettere capitali in queste economie emergenti.

Il trend che caratterizza i capitali esteri ricevuti dai paesi in via di sviluppo è rimasto molto lineare e in crescita, mostrando una resistenza notevole alle fluttuazioni tipiche di questa tipologia di variabile. I flussi di IDE, per loro natura, sono volatili e influenzati da numerosi fattori esterni come crisi economiche globali, cambiamenti nelle politiche governative e variabilità nei tassi di cambio. Tuttavia, i paesi in via di sviluppo hanno mostrato una capacità sorprendente di mantenere una traiettoria di crescita costante negli afflussi di IDE. Questo può essere in parte attribuito alla diversificazione economica e alla crescente domanda interna, che hanno reso queste economie meno vulnerabili alle turbolenze esterne.

Un elemento cruciale da considerare è che il maggior afflusso di IDE in entrata³⁹ verso i paesi in via di sviluppo si è realizzato proprio nel momento in cui questi ultimi sono diventati essi stessi investitori significativi a livello globale. Come evidenziato nel grafico 5, molti paesi in via di sviluppo hanno iniziato a esportare capitali, investendo in altre economie emergenti e sviluppate. Questo fenomeno ha creato una dinamica di interdipendenza economica, dove i flussi di IDE non sono più unidirezionali, ma si sviluppano attraverso una rete complessa di investimenti incrociati. Questa tendenza ha avuto diverse implicazioni positive. Ha permesso ai paesi in via di sviluppo di diversificare le loro economie, riducendo la dipendenza da specifici settori o mercati. Inoltre, ha facilitato il trasferimento di tecnologie e competenze, contribuendo alla modernizzazione delle economie locali. Gli investimenti in settori strategici come le energie rinnovabili, la tecnologia e le infrastrutture hanno ulteriormente stimolato la crescita economica e l'occupazione.

³⁹ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

2.4 La percentuale degli stock di IDE a confronto con il PIL

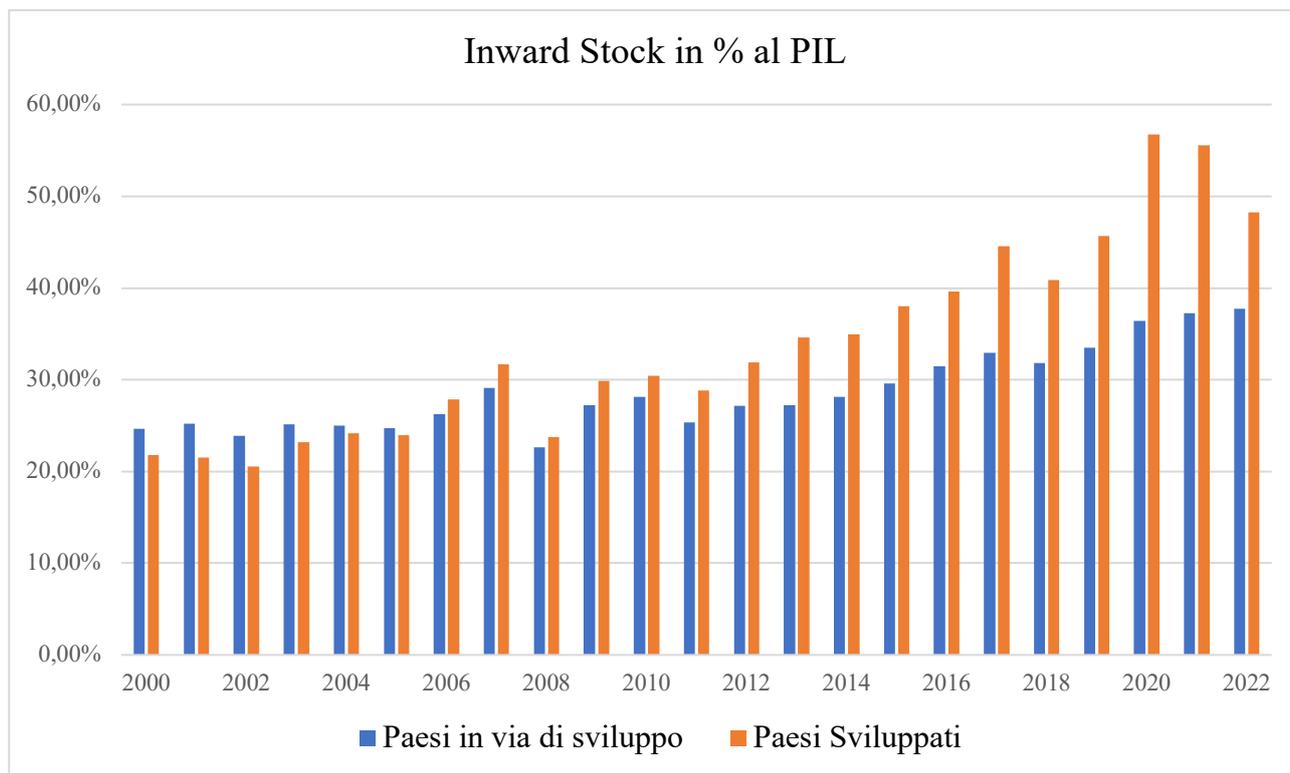


Grafico 7: IDE in Entrata in rapporto al PIL

Il grafico 7 mostra l'andamento della percentuale di stock in entrata rispetto al PIL (Prodotto Interno Lordo) per i paesi in via di sviluppo e i paesi sviluppati dal 2000 al 2022⁴⁰.

Lo stock di IDE è una variabile meno soggetta alle fluttuazioni rispetto ai flussi, in quanto considera l'ammontare complessivo dei capitali esteri ricevuti da un paese comprendendo anche la valutazione del capitale sociale; per valutare se un paese ha un livello di capitali esteri commisurati alla sua dimensione economica si rapporta lo stock di capitali esteri ricevuti (per valutare la sua capacità di attrazione) e investiti all'estero (per misurare la sua capacità di internazionalizzare) al PIL.

Gli stock di IDE in entrata nei paesi sviluppati mostrano una crescita costante nel tempo, con un incremento significativo dopo la crisi finanziaria del 2008. Nel 2022, gli stock di IDE rappresentavano quasi il 50% del PIL, indicando un'alta attrattività per gli investimenti diretti esteri. Per quanto riguarda gli stock di IDE in entrata nei paesi in via di sviluppo sono cresciuti in modo più graduale. Anche se la crescita è costante, gli stock rappresentano una percentuale inferiore del PIL rispetto ai paesi sviluppati, raggiungendo circa il 37% nel 2022.

⁴⁰ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

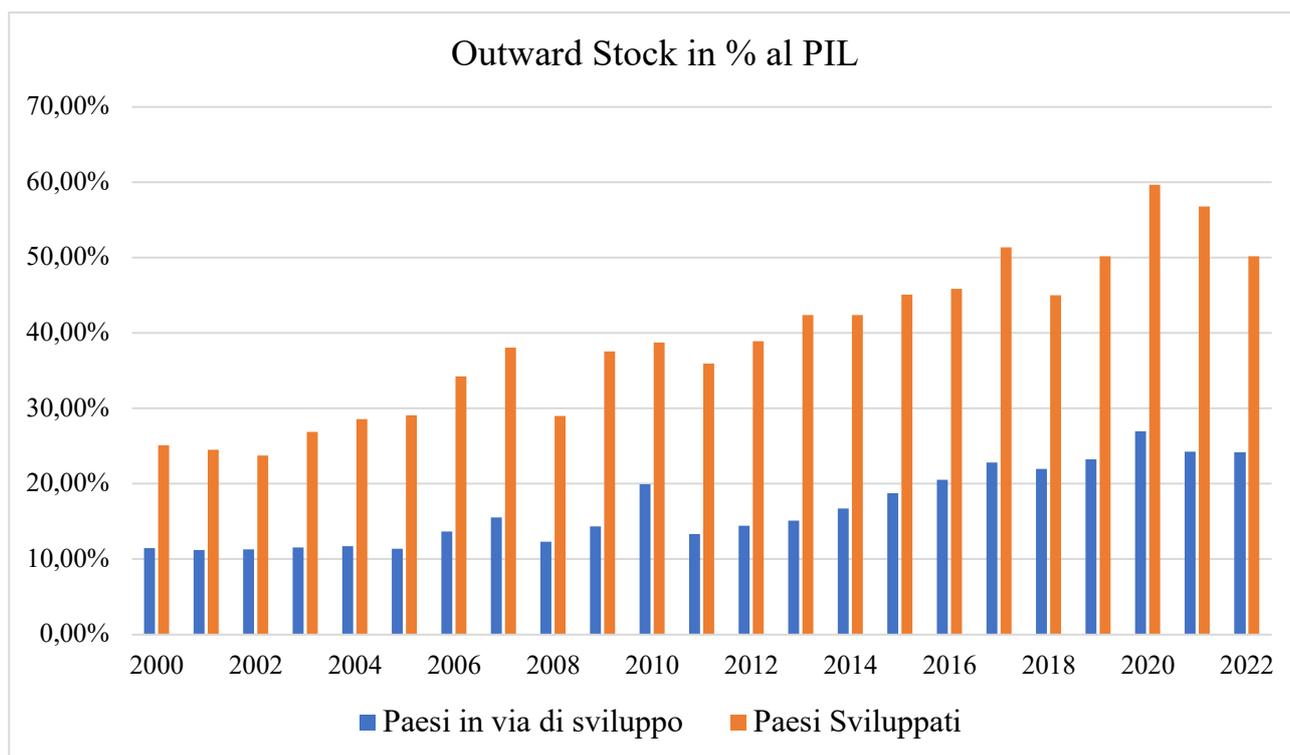


Grafico 8: IDE in Uscita in rapporto al PIL

Anche per quanto riguarda gli stock di IDE⁴¹ in uscita dai paesi sviluppati si può notare come sono notevolmente più alti rispetto ai paesi in via di sviluppo. Dal 2000 al 2022, c'è una crescita costante, con picchi che raggiungono quasi il 60% del PIL nel 2020 e 2021. Questo riflette la capacità dei paesi sviluppati di investire massicciamente all'estero. Gli stock di IDE in uscita dai paesi in via di sviluppo sono molto più bassi, ma mostrano una crescita graduale. La percentuale rispetto al PIL è cresciuta dal 10% nel 2000 a più del 20% nel 2022. Questi trend mostrano come i paesi sviluppati dispongono di maggiori risorse finanziarie, che permettono loro di effettuare investimenti significativi sia in entrata che in uscita grazie all'accesso di capitali più abbondanti e costi di finanziamento inferiori, facilitando l'accumulo di stock di IDE. Inoltre, le infrastrutture avanzate e un ambiente normativo stabile dei paesi sviluppati favoriscono maggiormente gli investimenti esteri. Questi paesi hanno sistemi legali robusti, protezione dei diritti di proprietà e politiche economiche favorevoli agli investitori. I mercati dei paesi sviluppati sono generalmente più maturi e offrono opportunità di investimento a basso rischio che attraggono gli investitori esteri. Questi paesi inoltre tendono a diversificare i loro investimenti all'estero per ridurre il rischio economico. Questa diversificazione è evidente negli alti livelli di stock di IDE in uscita, che mostrano l'impegno delle economie avanzate nell'investire in una varietà di settori e regioni.

⁴¹ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

2.5 IDE in Italia, Spagna, Francia, Germania

Negli ultimi due decenni, i dati sugli stock di investimenti in entrata e in uscita mostrano tendenze interessanti per le quattro principali economie europee⁴²: Italia, Francia, Germania e Spagna.

Parlare di stock, piuttosto che di flow, è fondamentale in quanto gli stock rappresentano il valore cumulativo totale degli investimenti in un dato momento, offrendo una visione meno volatile e più stabile dell'andamento degli investimenti rispetto ai flussi, che possono essere soggetti a variazioni significative di anno in anno.

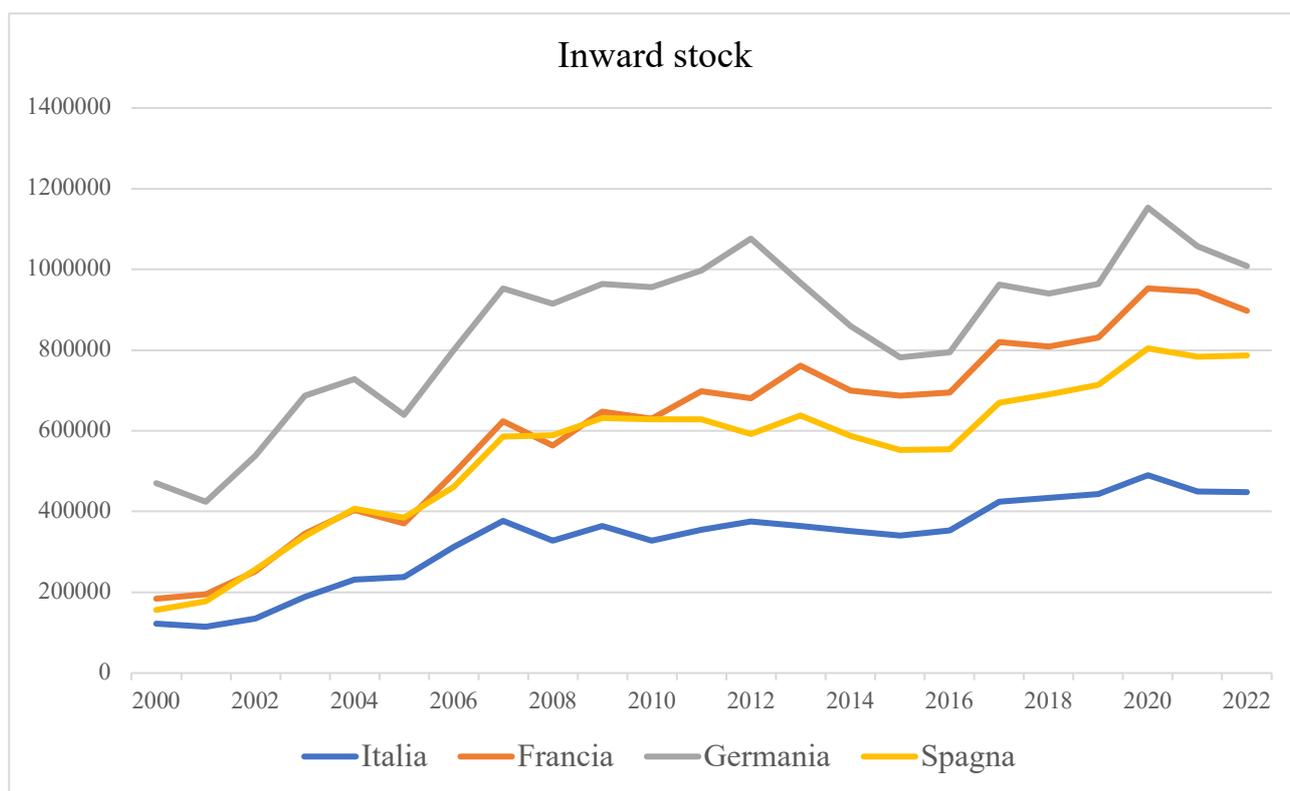


Grafico 9: IDE in Entrata (Miliardi di \$)

Per quanto riguarda la capacità di attrarre investimenti stranieri (inward stock), la Germania ha mostrato una crescita costante, affermandosi come leader nella regione, con gli stock che hanno superato i 1000 miliardi fino al 2022.

La Francia ha mantenuto un andamento stabile con un aumento moderato, superando gli 800 miliardi. La Spagna ha visto una crescita significativa fino a circa 700 miliardi, mentre l'Italia ha registrato una crescita meno marcata, rimanendo costante intorno ai 400 miliardi.

⁴² <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

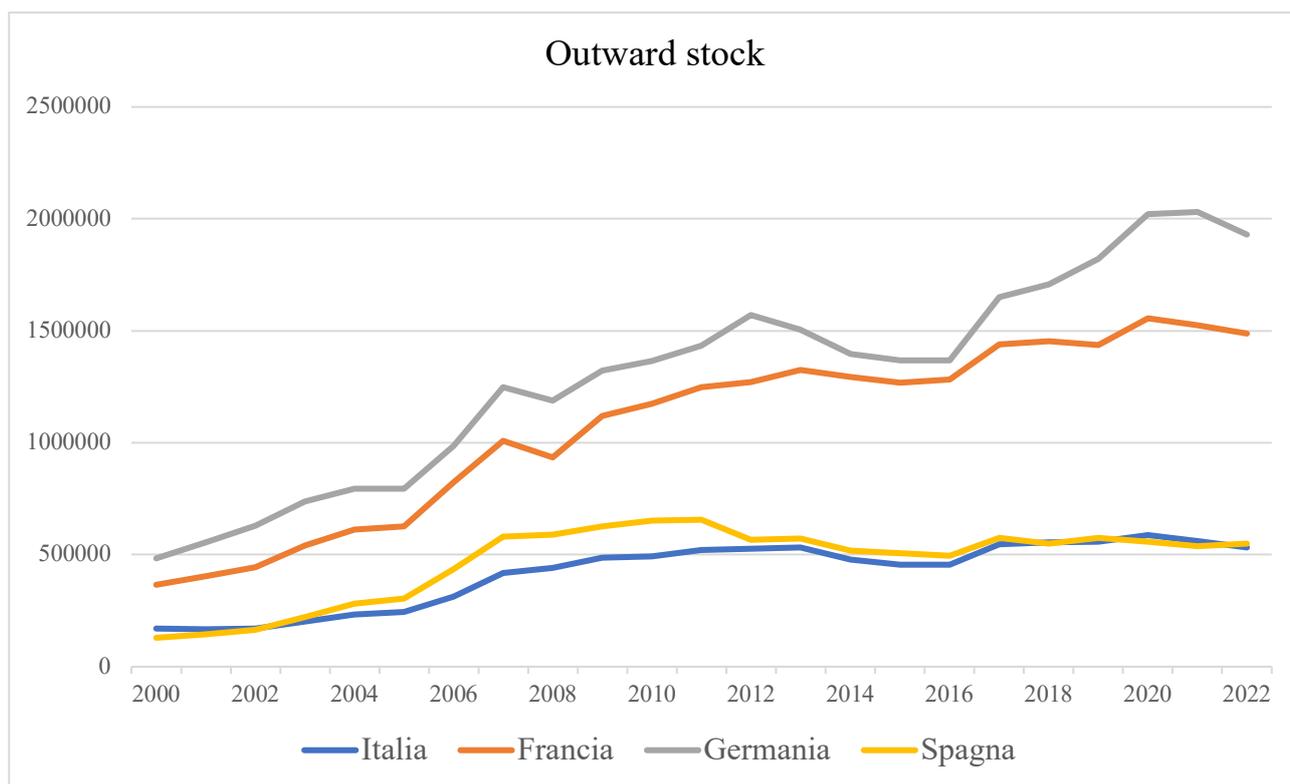


Grafico 10: IDE in Uscita (Milioni di \$)

Sul fronte degli investimenti diretti esteri in uscita⁴³ (outward stock), la Germania si distingue ancora una volta con un significativo aumento degli stock, raggiungendo circa 2000 miliardi nel 2022⁴⁴. La Francia segue con una crescita simile, ma leggermente inferiore, intorno agli 1500 miliardi. La Spagna mostra un andamento simile a quello dell'inward stock, con una crescita fino a circa 700 miliardi. L'Italia, sebbene cresciuta, rimane indietro rispetto agli altri tre paesi, con stock che si aggirano intorno ai 500 miliardi.

Analizzando la correlazione tra gli andamenti degli stock in entrata e in uscita, si nota che i paesi con una forte capacità di attrarre investimenti tendono anche a investire maggiormente all'estero. Questo fenomeno è particolarmente evidente in Germania e Francia, dove l'aumento degli inward stock è parallelo a una crescita significativa degli outward stock. Anche la Spagna mostra una correlazione positiva, sebbene più accentuata per gli inward stock. L'Italia, invece, presenta una correlazione meno marcata, suggerendo una dinamica diversa rispetto agli altri paesi, con una crescita più contenuta e meno sincronizzata tra investimenti in entrata e uscita.

Francia, Germania e Spagna attraggono così tanti investitori per diverse ragioni. La Germania, con la sua economia robusta e altamente industrializzata, offre un ambiente stabile e affidabile per gli investimenti, supportato da un forte sistema legale e infrastrutture avanzate.

⁴³ <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

⁴⁴ <https://www.istat.it/it/archivio/290939>

La Francia beneficia di una posizione geografica strategica, un mercato interno ampio e politiche favorevoli agli investimenti esteri. Inoltre, Parigi è uno dei centri finanziari più importanti del mondo. La Spagna, nonostante una storia recente di crisi economiche, ha attratto investitori grazie a riforme strutturali, costi competitivi e una crescente economia digitale.

In sintesi, Germania e Francia dimostrano una notevole capacità sia di attrarre investimenti che di investire all'estero, con la Spagna in forte crescita soprattutto nell'attrazione di investimenti stranieri. L'Italia, pur mantenendo un trend positivo, mostra una crescita più contenuta in entrambi gli ambiti e una correlazione meno evidente tra gli inward e outward stock.

2.6 Le multinazionali in Italia

In Italia le imprese multinazionali, sotto controllo estero, sono 17.641⁴⁵. Queste imprese, pur costituendo solo lo 0,4% del totale delle imprese residenti nel paese, impiegano un numero considerevole di addetti. Infatti, i 1.663.592 persone che lavorano per queste imprese rappresentano il 9,4% dell'occupazione totale nel settore imprenditoriale italiano⁴⁶. Questo dato evidenzia l'importante ruolo delle multinazionali nel mercato del lavoro italiano, offrendo numerose opportunità di impiego e contribuendo alla stabilità economica di molte famiglie.

L'impatto economico delle imprese a controllo estero è ancora più evidente quando si considera il loro contributo al fatturato nazionale. Queste imprese generano ben il 20,3% del fatturato totale delle imprese italiane. Inoltre, contribuiscono al 17,1% del valore aggiunto complessivo del settore produttivo italiano. Questo significa che, nonostante la loro esigua rappresentanza numerica, le imprese a controllo estero sono estremamente efficienti e produttive, contribuendo in maniera sostanziale alla crescita economica del Paese.

Un altro aspetto cruciale delle imprese a controllo estero è il loro impegno nell'innovazione. Queste aziende spendono il 32,7% del totale degli investimenti in ricerca e sviluppo (R&S) in Italia.

Questo elevato livello di spesa in R&S indica che le multinazionali non solo portano capitale e occupazione, ma anche avanzamenti tecnologici e know-how innovativo, fattori essenziali per la competitività a lungo termine dell'economia italiana⁴⁷.

In sintesi, le imprese a controllo estero, pur rappresentando una piccola porzione del tessuto imprenditoriale italiano, giocano un ruolo fondamentale nell'economia del Paese. Contribuiscono in modo significativo all'occupazione, al fatturato e agli investimenti in ricerca e sviluppo. Riconoscere

⁴⁵ <https://www.istat.it/it/archivio/290939>

⁴⁶ Cfr. Confindustria, Luiss, (2022) *Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività*, pp 1-16

⁴⁷ Confindustria, Osservatorio Imprese Estere, Luiss (2024) *Economic Brief*, pp. 1-7

e supportare queste imprese può essere una strategia vincente per garantire una crescita sostenibile e competitiva dell'Italia nel contesto globale.

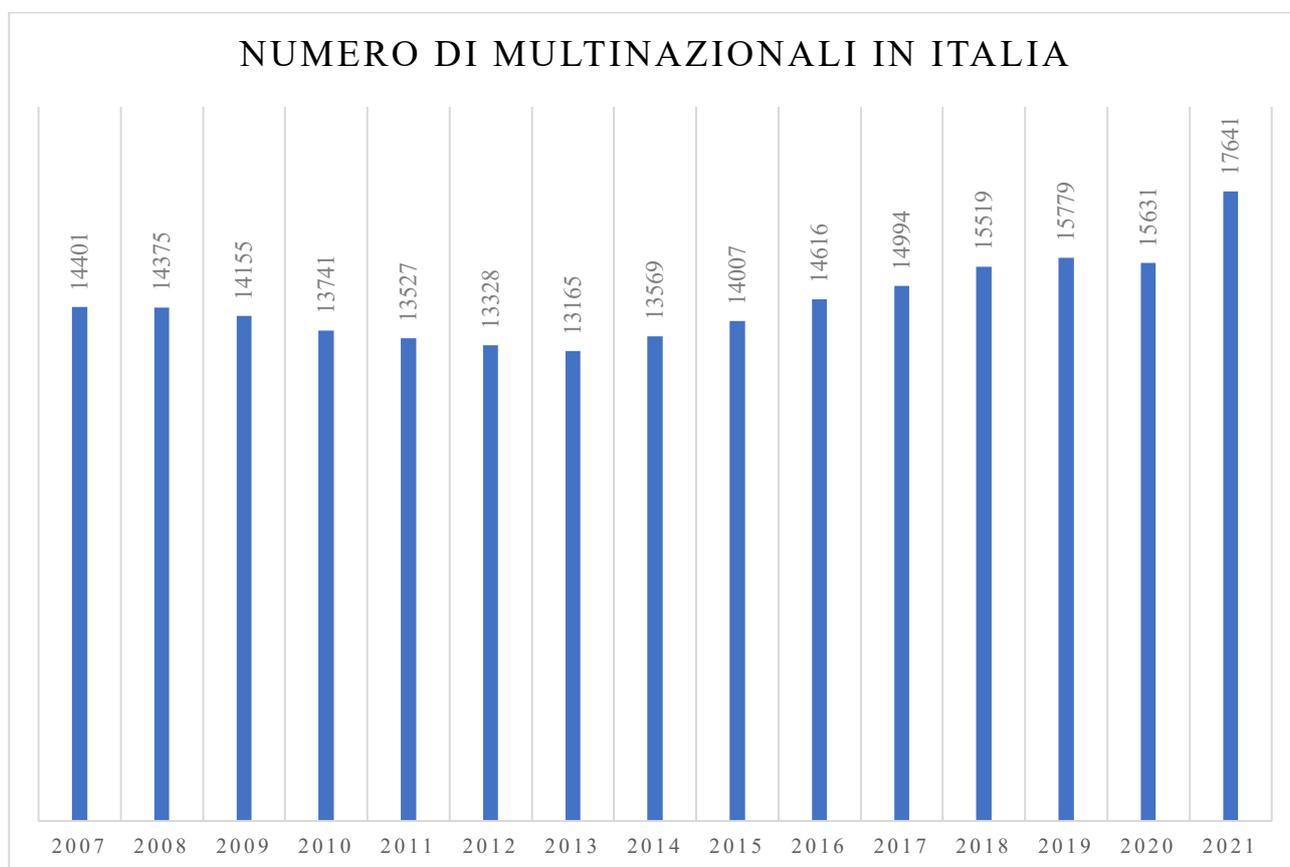


Grafico 11: Le multinazionali estere in Italia
Fonte: ISTAT

Il grafico 11 mostra l'andamento del numero di multinazionali presenti in Italia⁴⁸ dal 2007 al 2021. Dopo un lieve calo iniziale nei primi anni, il numero di multinazionali ha avuto una tendenza generalmente crescente. A partire dal 2015, si nota un incremento costante che culmina in un significativo aumento nel 2021 di 17641 imprese multinazionali in Italia. Questo suggerisce che, nonostante le difficoltà economiche globali e locali, l'Italia è riuscita a diventare una destinazione sempre più attraente per le multinazionali, probabilmente grazie a riforme economiche, incentivi per gli investimenti e miglioramenti infrastrutturali che la stanno portando a diventare uno fra i paesi più attrattivi per gli investimenti diretti esteri a livello Europeo.

⁴⁸ <https://www.istat.it/it/archivio/290939>

2.6.1 Principali investitori in Italia

Partiamo dalla Germania⁴⁹, che si posiziona al primo posto tra i paesi esteri controllanti in Italia. Con 2.615⁵⁰ imprese e 213.054 addetti, le multinazionali tedesche hanno contribuito significativamente al mercato italiano. La Germania non solo fornisce un elevato numero di posti di lavoro, ma è anche responsabile di una parte considerevole del fatturato delle imprese a controllo estero, rappresentando il 14,3% del totale.

Gli Stati Uniti occupano il secondo in termini di numero di addetti (333.304) con 2536 imprese. Queste società americane si distinguono per il loro enorme contributo economico, generando il 19,1% del fatturato totale delle imprese a controllo estero in Italia. Inoltre, le aziende statunitensi destinano una quota notevole (circa il 23,7% del capitale investito) alla Ricerca e sviluppo. Questo indica un forte impegno verso l'innovazione e la crescita tecnologica, che è essenziale per mantenere la competitività nel mercato globale.

La Francia segue con 2.262 imprese e 306.605 addetti. Le multinazionali francesi contribuiscono con il 16,8% del fatturato totale delle imprese a controllo estero e il 17,7% del valore aggiunto⁵¹. Anche se la spesa in ricerca e sviluppo è leggermente inferiore rispetto agli Stati Uniti e alla Germania, con il 7,6%, le imprese francesi giocano comunque un ruolo chiave nel nostro ecosistema economico, apportando innovazione e miglioramenti continui.

In conclusione, l'andamento del numero di multinazionali presenti in Italia dal 2007 al 2021 dimostra un crescente interesse da parte delle imprese estere verso il mercato italiano. Nonostante le iniziali difficoltà economiche, l'Italia ha saputo attrarre un numero sempre maggiore di multinazionali grazie a riforme economiche, incentivi agli investimenti e miglioramenti infrastrutturali.

⁴⁹ Investimenti diretti esteri: l'Italia cresce del 17%, più degli altri Paesi europei - la Repubblica

⁵⁰ <https://www.istat.it/it/archivio/290939>

⁵¹ Confindustria, Osservatorio Imprese Estere, Luiss (2024) *Economic Brief*, pp. 1-7

CAPITOLO 3: IL CASO FCA - PSA

3.1 Storia delle società e Motivazioni della Fusione

3.1.1 Introduzione

Il settore automobilistico globale ha assistito, negli ultimi decenni, a una serie di fusioni e acquisizioni che hanno ridisegnato il panorama industriale, portando alla creazione di conglomerati sempre più grandi e competitivi. Uno degli esempi più significativi di questa tendenza è rappresentato dalla fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Peugeot PSA, che ha portato alla nascita di Stellantis. Annunciata nel 2019 e completata nel 17 gennaio 2021, questa operazione ha creato il quarto gruppo automobilistico mondiale in termini di volume di vendite, unendo due colossi del settore con una lunga storia e una vasta gamma di marchi iconici.

L'obiettivo principale di questo capitolo è analizzare il processo di fusione tra FCA e PSA, esaminando le motivazioni strategiche, le sinergie attese, le sfide affrontate e i risultati ottenuti. Verrà fornita una panoramica dettagliata delle fasi che hanno portato alla creazione di Stellantis, con particolare attenzione agli aspetti finanziari e operativi dell'accordo. Saranno inoltre analizzati gli impatti della fusione sul posizionamento di mercato del nuovo gruppo, considerando sia la dimensione geografica sia quella del portafoglio prodotti.

Questa analisi si basa su dati finanziari, rapporti aziendali e fonti di mercato per offrire una visione completa del caso FCA-PSA. Attraverso questo studio, si intende comprendere come Stellantis stia affrontando le sfide del mercato globale, le strategie messe in atto per sostenere la crescita e l'innovazione, e le prospettive future del gruppo nel contesto di un settore in rapida evoluzione.

3.1.2 Storia di Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Peugeot (PSA)

Fiat Chrysler Automobiles⁵² (FCA) è nata dalla fusione⁵³ di due storiche case automobilistiche: Fiat S.p.A. e Chrysler Group LLC. Fiat, fondata nel 1899 a Torino, in Italia, è cresciuta fino a diventare uno dei principali produttori automobilistici europei, con una forte presenza anche in America Latina. Dall'altra parte, Chrysler Group LLC, fondata nel 1925 negli Stati Uniti, ha attraversato vari periodi di crescita e di crisi, riuscendo a diventare comunque uno dei "Big Three" dell'industria automobilistica americana. Nel 2014, Fiat ha completato l'acquisizione di Chrysler, creando Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Questa fusione ha permesso di combinare le risorse e i mercati delle due aziende per rafforzare la competitività globale, inoltre, attraverso il trasferimento di know-how e

⁵² <https://www.media.stellantis.com/it-it/flat/press/una-storia-lunga-cent-anni>

⁵³ <https://www.industriaitaliana.it/sergio-marchionne-fca-fiat-industria-automotive-agnelli-elkann/>

la presenza di sinergie operative, hanno permesso una ottimizzazione dei costi di produzione in entrambe le case automobilistiche.

Parallelamente, Peugeot S.A.⁵⁴ (PSA Group) ha una lunga storia che risale al 1810 in Francia, quando l'azienda iniziò come manifatturiera di utensili e macchinari. Nel 1889, Peugeot ha avviato la produzione di automobili, diventando uno dei più antichi produttori automobilistici del mondo. Nel corso degli anni, Peugeot ha acquisito Citroën, formando il Gruppo PSA. Successivamente, il gruppo ha ampliato il suo portafoglio con l'acquisizione dei marchi Opel e Vauxhall nel 2017. Prima della fusione con FCA, PSA era uno dei principali attori nel mercato automobilistico europeo, con una forte attenzione all'innovazione e alla sostenibilità.

La fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Groupe PSA è stata annunciata il 31 ottobre 2019 e completata il 16 gennaio 2021. Questa operazione ha portato alla creazione di Stellantis, il quarto gruppo automobilistico mondiale per volume di vendite. La fusione è stata realizzata come una transazione "alla pari" (50-50 merger), con un valore complessivo dell'operazione di circa 50 miliardi di euro. Il prezzo della fusione è stato strutturato come uno scambio di azioni, dove gli azionisti di FCA e PSA hanno ricevuto azioni di Stellantis in proporzione alle loro partecipazioni nelle rispettive aziende pre-fusione. Questa fusione ha combinato le risorse e le competenze di due importanti gruppi automobilistici, permettendo a Stellantis di beneficiare delle sinergie operative e di migliorare la sua posizione competitiva nei mercati globali.

3.1.3 Motivazioni della Fusione

Le motivazioni⁵⁵ alla base della fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e PSA Group sono molteplici e strategiche. La fusione ha permesso una significativa diversificazione geografica, con Fiat che ha rafforzato la sua presenza nel mercato nordamericano⁵⁶ e PSA che si è espansa ulteriormente nei mercati internazionali. Le aziende hanno identificato importanti sinergie operative, con opportunità di riduzione dei costi attraverso la condivisione di piattaforme tecnologiche, componenti e processi produttivi, generando miliardi di euro in risparmi annuali. Inoltre, la fusione ha aumentato la capacità di investimento in ricerca e sviluppo, accelerando il progresso verso la mobilità sostenibile con veicoli elettrici, guida autonoma e altre tecnologie avanzate. Il rafforzamento competitivo è stato un altro motivo cruciale, poiché combinando i loro punti di forza, FCA e PSA hanno creato un portafoglio prodotti più ampio e diversificato, migliorando la capacità di competere con altri giganti del settore automobilistico globale come Volkswagen, Toyota e General Motors.

⁵⁴ <https://www.peugeot.it/marca/mondo-peugeot/storia/la-nostra-storia.html>

⁵⁵ M. Rivolta, (2021) *Stellantis – la fusione tra FCA e PSA*

⁵⁶ https://www.repubblica.it/economia/2021/01/04/news/fca_psa_numeri_gruppi_fusione-281051740/

Infine, la fusione ha migliorato la resilienza finanziaria complessiva, consentendo una gestione più efficace del debito e una maggiore capacità di affrontare le sfide del mercato. Questi elementi chiave hanno motivato la fusione tra FCA e PSA, portando alla creazione di Stellantis, un colosso automobilistico con una visione strategica chiara e un forte impegno verso l'innovazione e la sostenibilità.

3.2 Struttura Aziendale di Stellantis

3.2.1 Sede e Governance

Stellantis ha la sua sede legale⁵⁷ ad Amsterdam, Paesi Bassi, scelta strategica per facilitare l'accesso ai mercati globali. Le principali sedi operative del gruppo sono situate in Francia (ex PSA), Italia (ex Fiat), e Stati Uniti (ex Chrysler), che gestiscono le attività regionali e globali. Il consiglio di amministrazione⁵⁸ di Stellantis è composto da membri provenienti da entrambe le precedenti entità, FCA e PSA, garantendo una rappresentanza equilibrata e una governance condivisa. John Elkann, ex presidente di FCA, è il presidente di Stellantis, mentre Carlos Tavares, ex CEO di PSA, è il CEO di Stellantis.

3.2.3 Marchi e Portafoglio Prodotti

Stellantis possiede un portafoglio diversificato⁵⁹ di 14 marchi automobilistici, coprendo vari segmenti di mercato dai veicoli di massa ai veicoli di lusso. Questo portafoglio consente a Stellantis di rispondere a diverse esigenze dei consumatori in tutto il mondo:

- Fiat: focus su utilitarie e veicoli compatti
- Fiat Professional: segmento furgoni della Fiat
- Chrysler: uno dei marchi storici americani
- Abarth: conosciuto per le sue macchine sportive, è una sussidiaria di Fiat
- Peugeot: offerta di veicoli compatti e medi
- Citroën: conosciuta per il comfort e l'innovazione
- Opel/Vauxhall: marchi gemelli con focus su utilitarie e veicoli familiari
- Alfa Romeo: marchio italiano di auto sportive di lusso
- Maserati: brand di auto di lusso con una forte eredità sportiva
- DS Automobiles: marchio di lusso francese

⁵⁷ <https://www.stellantis.com/it/note-legali>

⁵⁸ <https://www.stellantis.com/en/company/governance/board-of-directors>

⁵⁹M. Rivolta, (2021) *Stellantis – la fusione tra FCA e PSA*

- Jeep: specializzata in SUV e veicoli fuoristrada.
- Ram: brand focalizzato su pick-up e veicoli commerciali leggeri
- Dodge: conosciuta per veicoli muscolari e performanti
- Lancia: un marchio storico italiano
- Leapmotor: casa automobilistica cinese, nel 2023 Stellantis ne acquista il 20%

3.3 Impatto della fusione sull'Occupazione

La fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e PSA Group ha avuto un impatto significativo sull'occupazione, portando alla creazione di Stellantis e garantendo la stabilizzazione e la crescita dei posti di lavoro. Prima della fusione, Chrysler era in difficoltà finanziarie con il rischio di chiusure di stabilimenti e licenziamenti di massa; l'acquisizione da parte di Fiat nel 2014 ha stabilizzato la situazione, salvaguardando migliaia di posti di lavoro negli Stati Uniti e in altri paesi. La fusione ha garantito la continuità operativa delle fabbriche di FCA e PSA, evitando la chiusura di stabilimenti e la perdita di posti di lavoro, essenziale per le aree fortemente dipendenti dall'occupazione nel settore automobilistico. Inoltre, gli investimenti in nuovi modelli, tecnologie avanzate e l'espansione della gamma di prodotti hanno creato nuovi posti di lavoro sia nei reparti di produzione che in quelli di ricerca e sviluppo, con la domanda crescente di veicoli elettrici e ibridi che ha generato ulteriori opportunità per ingegneri, tecnici e operai specializzati.

L'integrazione delle operazioni di FCA e PSA ha richiesto una razionalizzazione della forza lavoro per eliminare duplicazioni di ruoli e funzioni, processo gestito con attenzione per minimizzare l'impatto negativo. Stellantis ha implementato programmi di pensionamento anticipato e altri schemi volontari per facilitare la transizione dei dipendenti verso il pensionamento, riducendo il numero di licenziamenti forzati. Inoltre, l'azienda ha investito in programmi di formazione e riconversione per consentire ai dipendenti di acquisire nuove competenze e adattarsi ai cambiamenti tecnologici e operativi, inclusa la formazione su nuove tecnologie automobilistiche come l'elettrificazione e la guida autonoma.

L'integrazione delle culture aziendali di FCA e PSA è stata cruciale per creare un ambiente di lavoro coeso e produttivo. Stellantis ha implementato programmi di integrazione culturale per promuovere un senso di appartenenza comune e facilitare la collaborazione tra i dipendenti delle due aziende. La comunicazione trasparente ha contribuito a ridurre l'incertezza e le preoccupazioni tra i lavoratori, migliorando il morale e la fiducia nell'azienda. Inoltre, sono state implementate iniziative di supporto ai dipendenti, tra cui programmi di benessere e assistenza per affrontare le sfide legate alla fusione, mantenendo un alto livello di motivazione e produttività tra i dipendenti.

3.4 Sinergie Operative e Minimizzazione dei Costi

Stellantis rappresenta un esempio emblematico di fusione aziendale di successo grazie alla combinazione strategica⁶⁰ di FCA e PSA Group. La fusione ha generato notevoli sinergie operative⁶¹ e un solido posizionamento competitivo nel mercato automobilistico globale. Uno degli aspetti più significativi della fusione è stata la condivisione delle piattaforme tecnologiche per la produzione dei veicoli, che ha ridotto drasticamente i costi di sviluppo e produzione, permettendo a Stellantis di lanciare nuovi modelli in modo più efficiente. La centralizzazione degli acquisti ha consentito di ottenere economie di scala nell'approvvigionamento di materie prime e componenti, portando a negoziazioni più vantaggiose con i fornitori e a una notevole riduzione dei costi complessivi. L'ottimizzazione delle catene di approvvigionamento e delle reti di distribuzione ha migliorato l'efficienza produttiva, riducendo i tempi di produzione e migliorando la gestione delle scorte, incrementando così la produttività e la redditività. L'integrazione dei processi produttivi tra FCA e PSA ha standardizzato le procedure, migliorando la qualità e l'efficienza e riducendo i tempi di sviluppo dei nuovi modelli, facilitando la produzione su larga scala.

La fusione ha creato un dipartimento di ricerca e sviluppo più robusto e innovativo, combinando le risorse di entrambe le aziende e accelerando lo sviluppo di nuove tecnologie e modelli, posizionando Stellantis come leader nell'innovazione automobilistica. Stellantis ha investito significativamente nello sviluppo di veicoli elettrici e ibridi, allineandosi con le tendenze globali verso una mobilità sostenibile e pianificando il lancio di numerosi modelli nei prossimi anni.

La fusione ha permesso di espandere la gamma di prodotti di Stellantis, lanciando nuovi modelli che combinano il design e l'innovazione di FCA e PSA, tra cui SUV, crossover e veicoli commerciali leggeri. Le collaborazioni strategiche con aziende tecnologiche e automobilistiche stanno accelerando l'innovazione e lo sviluppo di nuove soluzioni. Le sinergie operative e gli investimenti in ricerca e sviluppo hanno posizionato Stellantis come leader nell'innovazione e sostenibilità nel settore automobilistico. La condivisione delle piattaforme tecnologiche, l'ottimizzazione dei processi produttivi e la centralizzazione degli acquisti hanno generato significativi risparmi sui costi, migliorando l'efficienza operativa.

⁶⁰ <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/groupe-psa-fiat-chrysler-merger-smart-consolidation/>

⁶¹ M. Rivolta, (2021) *Stellantis – la fusione tra FCA e PSA*

3.5 I Risultati Finanziari e le Prestazioni di Mercato

L'aumento dei ricavi di Stellantis⁶² dopo la fusione è stato significativo. La fusione ha permesso di unire i ricavi di FCA e PSA, creando una base finanziaria più solida e diversificata. I marchi principali come Jeep, Ram, Peugeot e Citroën hanno contribuito sostanzialmente alla crescita dei ricavi. I veicoli SUV e i pick-up hanno mostrato forti vendite nei mercati chiave, trainando la crescita complessiva. Il miglioramento dell'utile netto è stato notevole grazie alle sinergie di costi derivanti dalla fusione, come la condivisione delle piattaforme tecnologiche e la centralizzazione degli acquisti, che hanno portato a significativi risparmi sui costi. Inoltre, l'ottimizzazione delle operazioni e delle catene di approvvigionamento ha contribuito a ridurre i costi operativi, aumentando i margini di profitto.

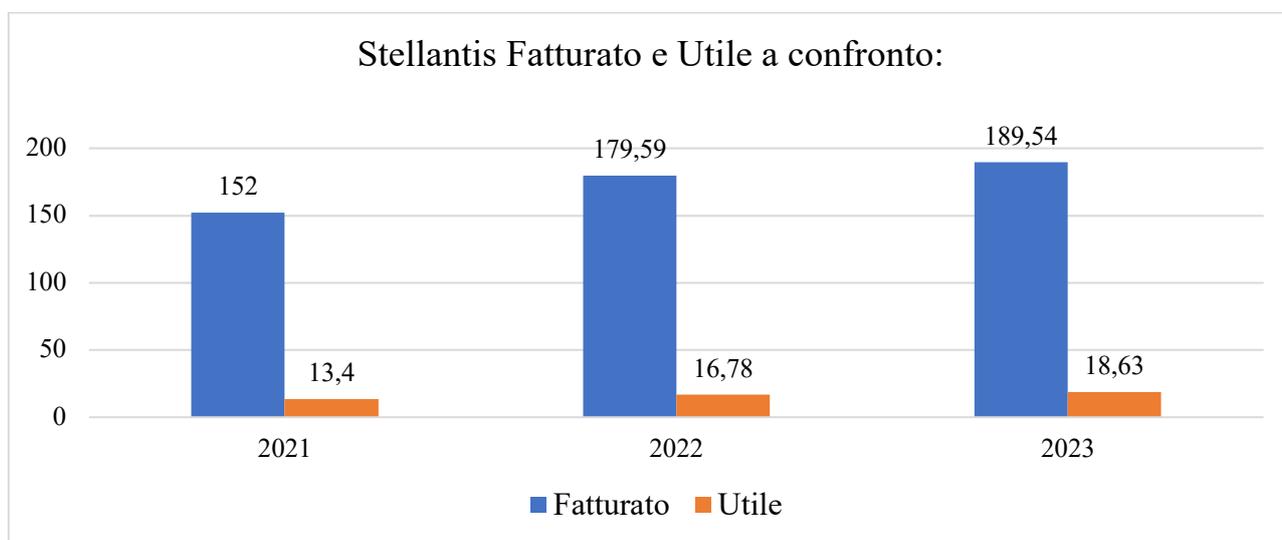


Grafico 12: Andamento finanziario Stellantis (in miliardi di \$)

La salute finanziaria di Stellantis è stata ulteriormente rafforzata dalla riduzione del debito, sceso grazie dall'utilizzo dei flussi di cassa generati dalla fusione. Questa riduzione del debito ha migliorato la capacità di investimento a lungo termine dell'azienda. La gestione attenta della liquidità ha permesso a Stellantis⁶³ di mantenere una solida posizione di cassa, garantendo la capacità di finanziare progetti di ricerca e sviluppo e di rispondere alle fluttuazioni del mercato.

Stellantis ha inoltre rafforzato la sua presenza globale con una diversificazione geografica solida nei mercati chiave come Europa, Nord America e America Latina. Questa diversificazione ha ridotto la dipendenza da un singolo mercato e ha aumentato la resilienza dell'azienda. Un forte focus è stato posto sull'espansione nel mercato Asia-Pacifico, in particolare in Cina e India, che offrono significative opportunità di crescita per i veicoli elettrici e le nuove tecnologie automobilistiche. Il portafoglio prodotti di Stellantis è ampio e diversificato, con 14 marchi automobilistici che coprono

⁶² <https://www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2022/febbraio/risultati-dell-esercizio-2021>

⁶³ <https://www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2023/febbraio/risultati-dell-esercizio-2022>

tutti i segmenti di mercato, dai veicoli di massa ai veicoli di lusso. Questa diversificazione permette di soddisfare una varietà di preferenze dei consumatori e di adattarsi alle tendenze di mercato. L'introduzione di nuovi modelli e la continua innovazione nei veicoli esistenti hanno mantenuto Stellantis competitiva e rilevante nei principali segmenti di mercato. La leadership nei segmenti chiave come i SUV e i pick-up è stata mantenuta grazie alla forza dei marchi Jeep e Ram. Inoltre la continua innovazione e la qualità dei prodotti hanno consolidato questa posizione di leadership. L'azienda ha adottato strategie di prezzo e marketing mirate per diversi mercati regionali, massimizzando le vendite e la penetrazione del mercato. Le campagne pubblicitarie e le iniziative di marketing sono state ottimizzate per riflettere le preferenze locali dei consumatori.

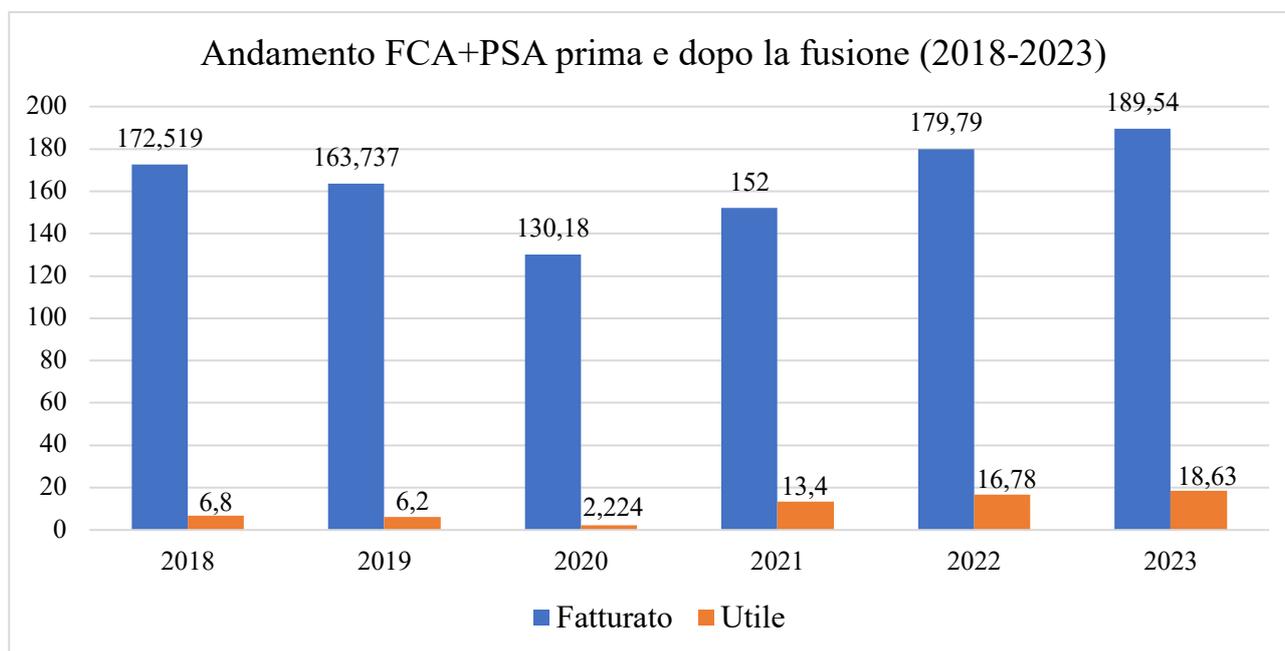


Grafico 13: Andamento finanziario FCA+PSA (in miliardi di \$)

I risultati finanziari⁶⁴ e le prestazioni di mercato di Stellantis post-fusione indicano un successo significativo nell'integrazione di FCA e PSA. La crescita dei ricavi, il miglioramento dell'utile netto e la gestione efficace del debito hanno rafforzato la salute finanziaria dell'azienda. Stellantis ha dimostrato una notevole capacità di adattamento e crescita, affrontando le sfide del mercato globale con una strategia solida e ben articolata. L'approccio integrato e la gestione efficace delle risorse continueranno a guidare il successo di Stellantis nel futuro.

⁶⁴ www.stellantis.com

CONCLUSIONI

La fusione tra Fiat Chrysler Automobiles (FCA) e Peugeot (PSA), terminata con la nascita di Stellantis, costituisce un caso di studio significativo nel contesto degli investimenti diretti esteri (IDE) e delle strategie di internazionalizzazione aziendale. Questa operazione, motivata da una combinazione di necessità strategiche e vantaggi economici, ha trasformato due aziende automobilistiche in un colosso globale in grado di affrontare le sfide di un mercato sempre in rapida evoluzione.

Dal punto di vista teorico, gli IDE sono uno strumento essenziale per le multinazionali, in quanto permettono l'espansione geografica, l'acquisizione di nuove competenze e l'accesso a mercati esteri. Ciò risulta evidente nel caso di Stellantis, dove la fusione ha permesso di unire le risorse di FCA e PSA, migliorando la capacità competitiva globale dell'azienda. Inoltre, è stato evidenziato come tali investimenti possano influenzare positivamente il paese di origine e quello ricevente, favorendo la crescita economica e l'innovazione.

La fusione tra FCA e PSA è dovuta a molteplici motivazioni strategiche, tra cui la necessità di diversificare geograficamente e di creare sinergie operative. La diversificazione geografica ha permesso a Stellantis di ridurre la dipendenza dai singoli mercati, aumentando la resilienza complessiva. Le sinergie operative, come la condivisione delle piattaforme tecnologiche e la centralizzazione degli acquisti, hanno portato a notevoli risparmi sui costi, migliorando l'efficienza operativa e i margini di profitto.

L'impatto della fusione sull'occupazione è stato positivo, in quanto ha garantito la stabilizzazione e la crescita dei posti di lavoro. La fusione ha evitato la chiusura di stabilimenti e la perdita di posti di lavoro. Inoltre, gli investimenti in nuovi modelli e tecnologie hanno creato nuove opportunità di lavoro, specialmente nei settori della ricerca e sviluppo e della produzione di veicoli elettrici e ibridi. Le sinergie operative derivanti dalla fusione hanno migliorato l'efficienza produttiva, accorciando i tempi di produzione e migliorando la gestione delle scorte. L'integrazione delle risorse di ricerca e sviluppo ha accelerato l'innovazione tecnologica, posizionando Stellantis come leader nell'innovazione automobilistica e nella mobilità sostenibile.

I risultati finanziari post-fusione di Stellantis indicano un successo significativo. La crescita dei ricavi e il miglioramento dell'utile netto sono stati notevoli, grazie alle sinergie di costo e all'ottimizzazione delle operazioni. La riduzione del debito e una gestione attenta della liquidità hanno rafforzato la salute finanziaria dell'azienda, garantendo la capacità di finanziare progetti di ricerca e sviluppo e di rispondere alle fluttuazioni del mercato.

La fusione ha inoltre consentito a Stellantis di rafforzare la sua presenza nei mercati emergenti, in particolare in Asia-Pacifico, dove la domanda di veicoli elettrici e nuove tecnologie automobilistiche è in crescita.

In conclusione, la fusione tra FCA e PSA ha dimostrato come le dinamiche degli IDE possano trasformare il panorama industriale e strategico di una grande impresa multinazionale. Stellantis è stata in grado di capitalizzare sulle sinergie operative e sugli investimenti in innovazione per migliorare la propria posizione competitiva. La gestione efficace delle risorse e la capacità di adattarsi rapidamente alle condizioni di mercato continueranno a guidare il successo dell'azienda nel futuro.

Bibliografia & Sitografia

- Azad R., (2014), *Multinational Corporation impact on Host country*, pp 5-7
- Barba Navaretti G. & Venables A.J., (2006), *Le multinazionali nell'economia mondiale*, p. 66
- Blomstrom M., Kokko A., (1999), *How Foreign Investment Affects Host Countries*, pp. 130-135
- Carril-Caccia F., Pavlova E., (2018), *Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective* in ECB Economic Bulletin, Issue 4/2018
- Chen T., (2000), *The effect of Foreign Direct Investment on firm growth in Japan and The World Economy*, pp. 153-172
- Confindustria, Luiss, (2022), *Le imprese estere in Italia e i nuovi paradigmi della competitività*, pp. 1-16
- Confindustria, Osservatorio Imprese Estere, Luiss, (2024), *Economic Brief*, pp. 1-7
- Dunning J.H., (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*
- Dunning J.H., (1982), *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach* in International Economics Study Group, pp. 84-121
- Imbriani C., Pittiglio R., Reganati F., (2014), *Economia internazionale di base ed Investimenti esteri*, pp. 220-231
- Kindleberger C.P., (1969), *The Theory of Direct Investment in American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven
- Mariotti S., (2009), *Tendenze degli investimenti diretti esteri dopo la crisi finanziaria: che accade?* in Economia e Politica Industriale, pp. 123-131
- OECD, (2002), *Foreign Direct Investment for Development*, p. 13
- Rivolta M., (2021), *Stellantis – la fusione tra FCA e PSA*
- UNCTAD, (2022), *Handbook of Statistics 2022 - Economic trends*, p. 1
- Vernon R., (1966), *International investment and international trade in the product cycle* in Quarterly Journal of Economics, pp. 190-207
- Wang C., Clegg J., Kafouros M., (2009), *Country-of-Origin Effects of Foreign Direct Investment* in Management International Review, pp. 179-198
- Weigel D., (1990), *Foreign Direct Investment: The Role of Joint Ventures and Investment Authorities*, pp. 70-98

<https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/elusive-link-between-fdi-and-economic-growth>

<https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/groupe-psa-fiat-chrysler-merger-smart-consolidation/>

<https://legacy.trade.gov/investamerica/impacts.asp>

<https://pcnitalia.mise.gov.it/index.php/it/198-notizie-stampa/2036074-l-ocse-ha-pubblicato-nuovi-dati-sugli-effetti-che-la-pandemia-ha-generato-a-livello-globale-sugli-investimenti-diretti-esteri>

<https://peugeot.it/marca/mondo-peugeot/storia/la-nostra-storia.html>

<https://researchfdi.com/resources/articles/foreign-direct-investment-advantages-disadvantages/>

<https://researchfdi.com/resources/articles/foreign-direct-investment-advantages-disadvantages/>

<https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock>

https://www.eeas.europa.eu/eeas/il-partenariato-economico-regionale-globale-cosa-significa-lue_it

<https://www.industriaitaliana.it/sergio-marchionne-fca-fiat-industria-automotive-agnelli-elkann/>

https://www.infomercatiesteri.it/investimenti-stock-e-flussi.php?id_paesi=68#

<https://www.istat.it/it/archivio/290939>

<https://www.media.stellantis.com/it-it/fiat/press/una-storia-lunga-cent-anni>

<https://www.peugeot.it/marca/mondo-peugeot/storia/la-nostra-storia.html>

https://www.repubblica.it/economia/2021/01/04/news/fca_psa_numeri_gruppi_fusione-281051740/

<https://www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2022/febbraio/risultati-dell-esercizio-2021>

<https://www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2023/febbraio/risultati-dell-esercizio-2022>

Investimenti diretti esteri: l'Italia cresce del 17%, più degli altri Paesi europei - la Repubblica

Imprese multinazionali in "Enciclopedia del Novecento" - Treccani - Treccani