



FONDAZIONE MANLIO MASI
Osservatorio Nazionale per
l'Internazionalizzazione e gli Scambi

LA COMPETITIVITA' DEL PAESE, COME MISURARLA?

Il ranking “doing business” come leva per la promozione degli scambi internazionali e l’attrazione degli investimenti esteri

*di Andrea Napoletano**

2015

* Consigliere economico del Vice Ministro Carlo Calenda

PREMESSA

L'economia è una macchina complessa costruita in un sistema di relazioni tra Stati ed individui che cresce in maniera esponenziale e che moltiplica gli spazi e le modalità di "scambio". In questo sistema relazionale la capacità di un Paese di "competere" - intesa sia come la capacità delle imprese (in particolare PMI) di competere sui mercati internazionali e di esportare, sia come la capacità di attrazione di investimenti diretti esteri (IDE) - è uno dei fattori determinanti per stabilirne il posizionamento nei mercati internazionali e le potenzialità di sviluppo.

La comprensione dei fattori che influenzano la competitività internazionale è, infatti, cruciale per l'identificazione delle leve di crescita su cui è possibile agire, particolarmente dal punto di vista del *policy-maker* pubblico (Blonigen 2005; Demaese e Clayes, 2006; Williams, 2009) ma non è un lavoro semplice, data la moltitudine di variabili intervenienti e di determinanti che entrano in gioco.

La letteratura è ricca di studi, evidenze osservative e "classifiche" ma tra tutti - anche grazie agli studi tra gli altri di Borin, Cristadoro, Mattevi - spicca la possibilità di utilizzare gli indicatori *Doing Business* della Banca Mondiale. I risultati delle stime del citato studio in particolare, dimostrano un contributo significativo degli indicatori Doing Business nello spiegare la ripartizione geografica dei flussi di IDE negli anni più recenti e offrono alcune possibili indicazioni di policy anche per l'Italia.

Lo studio presenta una disamina dell'evoluzione storica degli indicatori e dei principali sub indicatori nel rapporto Doing Business, correlandoli alle evoluzioni normative con l'intento di offrire, appunto, alcune possibili indicazioni di policy con l'intento di migliorare l'environment in cui si può fare business in Italia nella duplice accezione di *out bound* e di *in coming*.

STIME, STUDI E CLASSIFICHE: COME MISURARE LA COMPETITIVITÀ DEL SISTEMA PAESE?

Nell'intento di spiegare la competitività internazionale e la capacità di un Paese di generare, trattenere e attrarre investimenti dall'estero la letteratura economica si è ulteriormente arricchita ed ha fatto ampio ricorso a diverse tipologie di fattori che, direttamente o indirettamente, concorrono a influenzarne l'andamento: fattori ciclici (quali la dinamica della domanda interna), fattori strutturali o c.d. "gravitazionali" (come la dimensione del mercato, la dimensione di impresa, la specializzazione in determinati settori o la disponibilità di materie prime), fattori fiscali (quali l'incidenza della tassazione sui profitti o sul lavoro), fattori politici (come la stabilità sociale e del governo), e, infine, fattori legati alla qualità delle istituzioni ¹.

¹ Diversi lavori empirici si sono progressivamente cimentati sul tema della individuazione delle determinanti principali del commercio internazionale e sul ruolo delle istituzioni (Eifert, 2009, Jayasuriya, 2011, Blonigen e Piger, 2011, Olival, 2012). Dalla fine degli anni Novanta la letteratura economica che si occupa dello sviluppo ha, in particolare, rinnovato l'interesse sulla qualità delle istituzioni pubbliche quale

Con riguardo specifico alla capacità di attrazione di investimenti diretti esteri, in analogia con la letteratura sul commercio mondiale e in mancanza di un modello teorico di riferimento stimabile (Blonigen, 2005), la letteratura empirica ha da principio fatto ricorso al “modello gravitazionale” per identificare le determinanti degli IDE (Borin, Cristadoro, Mattevi).

In questo contesto, le variabili principali prese in considerazione - PIL, popolazione e tasso di crescita del Paese ospitante - si giustificano sulla base della ricerca di una domanda potenziale più ampia e per la possibilità di sfruttare economie di scala a livello d’impianto riducendo i costi (Resmini, 2000 e Egger e Pffaffermayr, 2004). Se tali determinanti sono coerenti con gli IDE “orizzontali”, altri fattori devono essere tenuti in considerazione per spiegare gli IDE “verticali”; in quest’ultimo caso, vari studi hanno individuato come variabili esplicative importanti la dotazione e il costo relativo dei fattori, regimi fiscali favorevoli e alte barriere al commercio.

La maggior parte degli studi ha rilevato che le suddette istituzioni hanno un ruolo e che la efficienza pubblica in senso ampio rappresenta una tra le determinanti fondamentali sia per la competitività internazionale, sia per la capacità di attrazione di IDE (in entrata).

Tra le determinanti istituzionali più significative, inoltre, la letteratura empirica ha indicato in particolare il sistema di tassazione, la facilità nella creazione di impresa, il basso livello di corruzione, la trasparenza, l’esistenza di una disciplina certa inerente alla contrattualistica, la certezza relativa alle facoltà inerenti l’esercizio del diritto di proprietà e l’efficienza del sistema giudiziario.

Nel caso della tassazione, ad esempio, a causa della eterogeneità della materia fiscale e delle diverse necessità legate a diversi tipi di IDE (nuovi investimenti e utili reinvestiti sono soggetti a diversi trattamenti fiscali pur essendo contabilizzati come IDE), l’esistenza di risultati poco robusti ha portato alla conclusione che le diverse motivazioni e i molteplici modi di internazionalizzazione non consentono di determinare univocamente le variabili esplicative più importanti in tutti i casi (Borin, Cristadoro, Mattevi, 2015).

Maggiore univocità è riscontrabile, dalla letteratura, con riguardo al ruolo delle istituzioni giuridiche. Diversi studi hanno messo in luce come i Paesi che condividono le stesse istituzioni giuridiche hanno una maggiore probabilità di stabilire rapporti commerciali l’uno con l’altro (Helpman et al., 2008) e che una migliore qualità delle istituzioni migliora la durata delle relazioni commerciali tra Paesi diversi (Aeberhardt et al., 2014).

Sulla stessa scia, diversi studi empirici hanno inoltre mostrato come l’incompletezza contrattuale influisca sui flussi commerciali tra diversi Paesi e sia una fonte di vantaggio comparato (Anderson e Macoullier, 2002; Nunn, 2007), oltre che una determinante importante

spiegazione chiave delle differenze in termini di crescita e benessere fra Paesi. L’efficace protezione dei diritti civili e di proprietà, la libertà economica e politica, bassi livelli di corruzione sono stati associati ad una maggiore prosperità economica e, parallelamente, alla crescita della capacità di attrazione di investimenti diretti esteri (Bénassy-Quéré et al, 2005).

delle differenze di produttività all'interno dei Paesi (Acemoglu e Dell, 2009). In questo contesto, i Paesi con una migliore qualità delle istituzioni avrebbero un vantaggio comparato nella produzione di beni caratterizzati da una contrattualistica più complessa (Nunn, 2007 e Levchenko, 2007).

Se la maggior parte della letteratura empirica sull'incompletezza contrattuale e sui suoi effetti sul commercio internazionale utilizza dati a livello di Paese (Nunn e Treer, 2013), presupponendo, secondo prospettive diverse, che la qualità istituzionale non vari all'interno dei Paesi, alcuni studi hanno confermato questo ruolo anche a livello sub-nazionale, mettendo altresì in luce l'esistenza di differenze sostanziali nei redditi e nella produttività all'interno dei Paesi e mostrando come la qualità delle istituzioni locali sia una determinante importante per spiegare queste differenze.

A fronte di una ricca letteratura teorica che dimostra l'esistenza di un legame tra qualità delle istituzioni, investimenti e crescita economica (North, 1997, Acemoglu et al., 2005, Acemoglu e Robinson, 2010), diverse banche dati nazionali e internazionali (tra le più importanti "Doing Business" della Banca Mondiale) hanno permesso di misurare con crescente livello di dettaglio, seppure con rilevanti *caveat* metodologici (Borin, Cristadoro, Mattevi, 2015), la qualità dell'ambiente (*environment*) e delle istituzioni: attraverso una loro scomposizione in fattori di costo, tempo e complessità delle procedure si giunge a stimare il posizionamento strategico di un Paese, di una particolare zona geografica.

Come anticipato, nella vasta disponibilità di studi, evidenze osservative e "classifiche" spicca la possibilità di utilizzare gli indicatori *Doing Business* della Banca Mondiale per analizzare la competitività del sistema Paese nella sua duplice accezione di leva per l'attrazione IDE e "campo di gioco" per aumentare la capacità di attrazione delle imprese italiane. I risultati delle stime del citato studio di Borin, Cristadoro, Mattevi² in particolare, dimostrano un contributo significativo degli indicatori *Doing Business* nello spiegare la ripartizione geografica dei flussi di IDE negli anni più recenti e offrono alcune possibili indicazioni di policy anche per l'Italia.

LA CLASSIFICA DOING BUSINESS: LA METODOLOGIA E IL POSIZIONAMENTO DELL'ITALIA

La classifica "*Doing Business*" redatta annualmente dalla Banca Mondiale con l'obiettivo di sintetizzare le caratteristiche più importanti di una economia per facilitarne la comprensione e il confronto rispetto ad altre economie, da parte di governi, amministrazioni e investitori. La classifica, citata da oltre 100 pubblicazioni accademiche comparse in circa 50 riviste specialistiche internazionali, decifra e misura in maniera comprensibile le determinanti del "fare impresa" in un determinato Paese e ne rende evidenti (gl)i (s)vantaggi comparati rispetto ai *competitor*.

² Le analisi condotte nello studio citato sono state basate su un panel di 130 economie avanzate ed emergenti.

La metodologia utilizzata dalla Banca Mondiale per la misurazione dei dati riportati nella classifica si basa sull'analisi di 10 indicatori di performance che segnano il percorso di sviluppo di un'impresa, dalla nascita alla risoluzione di eventuali insolvenze, così come fissati dalla normativa di ogni singola economia.

I principali driver presi in considerazione per la valorizzazione di ciascun indicatore sono i costi, i tempi e le procedure necessari per adempiere agli obblighi burocratici e amministrativi legati al ciclo di vita di un'impresa. Per alcuni indicatori, inoltre, vengono calcolati anche degli indici che misurano peculiarità e percezioni qualitative dell'ambito di riferimento.

Ai sensi di quanto precisato da WB, è considerata una procedura qualsiasi interazione dell'azienda con soggetti esterni (ad esempio, le agenzie governative, avvocati, il foro competente). Le procedure che devono essere completate nello stesso edificio, ma in uffici diversi sono conteggiate separatamente. Se i titolari devono visitare lo stesso ufficio diverse volte per differenti procedure sequenziali, ognuna è conteggiata separatamente. Se sono necessari i servizi di professionisti, le procedure condotte da costoro sono conteggiate separatamente. Ogni procedura elettronica viene conteggiata separatamente. Al fine di rendere possibile una comparazione senza distinzioni legate ai settori merceologici, sono escluse le procedure specifiche di un settore.

Il sub indicatore tempo misura in giorni di calendario il tempo necessario per portare a compimento le procedure. Si presume che il tempo minimo richiesto per ciascuna procedura sia di un giorno, ad eccezione delle procedure che possono essere compilate online, per cui il tempo richiesto viene conteggiato come mezza giornata. Anche se le procedure possono avvenire contemporaneamente, non vengono conteggiate come se iniziassero lo stesso giorno, ancora una volta, con l'eccezione di procedure che possono essere completamente compilate online.

Tramite la stima degli indicatori, effettuata su ipotesi di particolari casi di specie predefiniti per ciascuno di essi, la Banca Mondiale determina per ciascun Paese:

- a) un **rank**, una posizione che risente dell'influenza dei mutamenti normativi messi in atto di anno in anno dalle diverse economie mondiali; minore è il ranking migliore sarà il posizionamento competitivo del Paese;
- b) la **Distanza dalla Frontiera (Dtf)** che, fissando a 100 la "frontiera" ovvero il Paese che ha registrato la performance migliore, misura quanto le pratiche normative di ciascuna Nazione si distanzino dal meglio al momento presente nel conteso globale; non essendo influenzata dai miglioramenti attuati dagli altri Paesi, l'evoluzione storica della distanza dalla frontiera mostra quanto l'ambiente normativo sia cambiato in termini assoluti dal 2005 e risulta particolarmente utile per analizzare, con il trascorrere del tempo, i progressi compiuti dalle singole economie verso standard di efficienza più elevati.

Consapevoli di alcune criticità metodologiche nella misurazione dei dati che compongono la classifica Doing Business³, si possono interpretare gli indicatori Doing Business come un complesso di condizioni, imperfettamente riassunte da ciascun indice, costituenti un importante input del processo produttivo e un incentivo a investimenti e crescita di un Paese.

Inoltre, l'analisi condotta dai sopracitati autori sugli investimenti diretti esteri e la qualità delle istituzioni ha portato a dimostrare che non tutti gli indicatori della classifica Doing Business sono ugualmente significativi per le decisioni di investimento. Non appare dunque teoricamente corretto e soprattutto realisticamente proficuo focalizzarsi sul vantaggio o lo svantaggio registrato in *un* singolo indicatore del Doing Business, bensì considerare che l'attrattività di un Paese come insieme dei fattori che ne definiscono il contesto istituzionale e l'environment in cui opera l'impresa e correlare il complesso di misure considerate da adottare avendo sempre l'attenzione e lo sguardo anche all'azione dei Paesi vicini.

Stando alle stime effettuate dalla Banca Mondiale nell'ultima classifica "Doing Business 2016", pubblicata a fine ottobre 2015, l'Italia si colloca al 45° posto recuperando ben 11 posizioni rispetto alla graduatoria stilata nel 2014⁴. In termini assoluti l'Italia si avvicina, inoltre, sempre più alla cosiddetta "frontiera" con un cambiamento positivo complessivo di 3,59 punti percentuali, passando cioè da uno score di 68,48 a 72,02. Il quadro indica, in sostanza, **un'evoluzione positiva del nostro sistema-Paese**, ma ancora troppo lenta per tenere il passo con i miglioramenti messi in atto dalle altre economie.

Entrando più nel dettaglio della specificità italiana, sono stati riepilogati (cfr. Tabella 1 – Doing Business 2015 e 2016 in Italia a confronto) per ciascun indicatore, il *ranking* del Paese nella classifica "Doing Business 2016" comparandolo con il confronto tendenziale relativo alla classifica 2015.

³ L'elevata correlazione esistente tra indicatori che – in teoria – misurano caratteristiche del contesto istituzionale di un Paese "indipendenti" tra loro è uno dei motivi alla base dell'imprecisione con la quale i diversi indici catturano effettivamente l'oggetto della misurazione ed è stata oggetto anche di lunghi dibattiti e di confronti istituzionali, come ben evidenziato da A.Borin, R. Cristadoro e E. Mattevi (p. 197)

⁴ Si specifica che tutti i valori riportati per l'anno 2014 fanno riferimento ai dati illustrati nella classifica "Doing Business 2015" così come pubblicata ad Ottobre 2014.

Tabella 1 - Doing Business 2015 e 2016 in Italia a confronto

Indicatore	Rango			Distanza dalla Frontiera		
	DB 2015	DB 2016	Δ	DB 2015	DB 2016	Δ
Avvio d'impresa	46	50	-4	91,22	91,13	-0,1
Ottenimento dei permessi edilizi	116	86	+30	67,35	69,31	+1,9
Ottenimento collegamento elettrico	102	59	+43	72,65	76,37	+3,8
Trasferimento proprietà immobiliare*	41	24	+17	79,44	81,67	+12,4
Ottenimento del credito	89	97	-8	45	45	0
Protezione investitori di minoranza	21	36	-15	66,7	63,3	-3,4
Pagamento delle tasse	141	137	+4	62,13	62,98	+0,85
Commercio transfrontaliero	37	1	+36	83,44	100	+16,56
Risoluzione dispute commerciali	147	111	+36	45,61	54,79	+9,18
Risolvere le insolvenze	29	23	+6	71,29	76,14	+4,85

Nella classifica Doing Business 2016, che analizza i dati rilevati dalla Banca Mondiale nel 2015, l'Italia si posiziona prima nell'indicatore sul commercio transfrontaliero e come *best performers* in termini di distanza dalla frontiera (100/100). Ciò è dipeso dal cambiamento nella metodologia adottata dalla Banca Mondiale per la misurazione dell'indicatore che, da quest'anno, prende in considerazione come caso di specie un partner commerciale intra UE.

Stando ai dati, si può affermare in generale che il Doing Business 2016 mostra un netto miglioramento dell'Italia su ben 7 dei 10 indicatori rappresentati da: ottenimento del collegamento elettrico (+ 43 posizioni), ottenimento dei permessi edilizi (+30 posizioni), trasferimento della proprietà immobiliare (+ 17 posizioni), pagamento delle tasse (+ 4 posizioni), risoluzione delle insolvenze (+ 6 posizioni) e risoluzione delle dispute commerciali (+ 36 posizioni).

Quest'ultimo in particolare, come riportato dalla stessa Banca Mondiale nella classifica, è stato influenzato positivamente dalla riforma che introduce l'obbligo da parte dei Tribunali di adottare la digitalizzazione degli atti e dei documenti con archiviazione elettronica e la creazione di fascicoli elettronici completi.

L'alta pressione fiscale sulle imprese e il peso delle procedure burocratiche restano tra le maggiori criticità che il Paese deve risolvere come si evince dalla valorizzazione dell'indicatore di misurazione dei tempi e modi di risoluzione delle dispute commerciali, ancora troppo distante dagli standard internazionali, e sull'indicatore "ottenimento del credito" nel quale l'Italia si posiziona 97° con una distanza dalla frontiera pari a 45 punti percentuali.

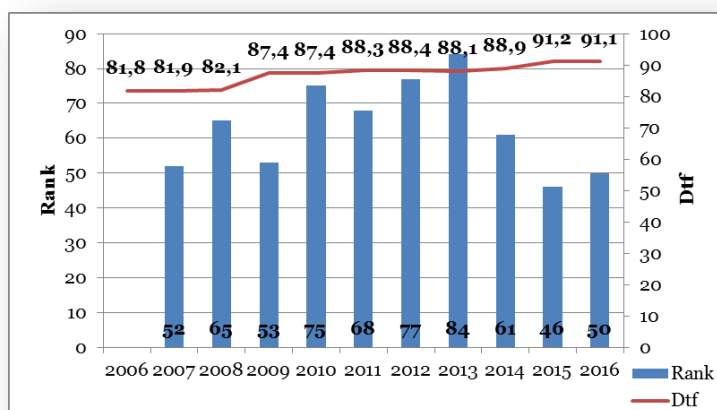
L'ANALISI STORICA DEGLI INDICATORI E DEI SUB-INDICATORI E GLI EFFETTI DELLE RIFORME

Tramite l'analisi storica degli indicatori è possibile evidenziare i miglioramenti e/o i peggioramenti del sistema Italia da quando la Banca Mondiale ha iniziato le sue rilevazioni per la redazione della classifica Doing Business. La lettura delle serie storiche permette, infatti, di risalire agli impatti che determinate riforme o che particolari periodi socio economici del Paese abbiano avuto sui diversi indicatori Doing Business, nonché, di contro, come valori il cui peso influisce notevolmente sugli indicatori e sub indicatori siano rimasti, spesso, immutati dal primo anno di misurazione, senza registrare alcun cambiamento nel corso del tempo.

L'analisi⁵ è stata condotta attraverso lo studio dell'andamento della regressione, su base temporale, a partire dalla distanza dalla frontiera dell'Italia rispetto al paese *benchmark*. Ogni variabile, essendo la risultante di sub indicatori, è stata approfondita tenendo conto della sotto variabile più critica e che maggiormente, in base alla letteratura, risulta correlata con l'andamento generale dell'indicatore⁶.

Indicatore 1. Avvio di impresa

Nel Doing Business 2016 l'Italia ha fatto registrare, dopo un buon miglioramento nella classifica 2015, una leggera flessione. Ciononostante, rispetto al 2013 il suo posizionamento è migliorato ad oggi di circa 30 posizioni su 189 paesi totali. Il valore relativo alla frontiera di efficienza è comunque significativo, seppur abbia registrato un piccolo peggioramento pari a 0,1 punti. L'Italia si conferma quindi molto vicino al *benchmark* di riferimento anche nella classifica DB2016.



⁵ L'analisi è contenuta nello studio affidato a PwC Advisory SpA nell'ambito del supporto e nell'assistenza tecnica e specialistica al Gruppo di lavoro interministeriale Doing Business.

⁶ Per dare sostegno all'analisi, gli strumenti utilizzati sono state le pregresse classifiche Doing Business a partire dal 2004 fino al 2016 compreso, la bibliografia metodologica contenuta in "The Quarterly Journal of Economics" redatto da Word Bank, Department of Economics (Harvard University), School of Management (Yale University), nonché i questionari somministrati da Word Bank. L'evidenza statistica è stata inoltre sostenuta dai contenuti di Fred Smith (Donahue, 2002), Federal State Local Government Tax Revenue in United States (Us Government), Journal of Economic Issues (Philip Mirowski, 1982), Codice Civile italiano, Gazzettino Ufficiale della Repubblica Italiana.

Fra le motivazioni che hanno portato il sub indicatore “tempo” a variare nel tempo troviamo l’articolo 2463 bis in materia di società semplificata a responsabilità limitata.

La variabile “costo”, invece, è misurata tramite un indice percentuale sull’ammontare del capitale totale versato. Questa relativizzazione permette, anche con quote di conferimento non costanti nel tempo o differenti da paese in paese, di comparare correttamente la misura.

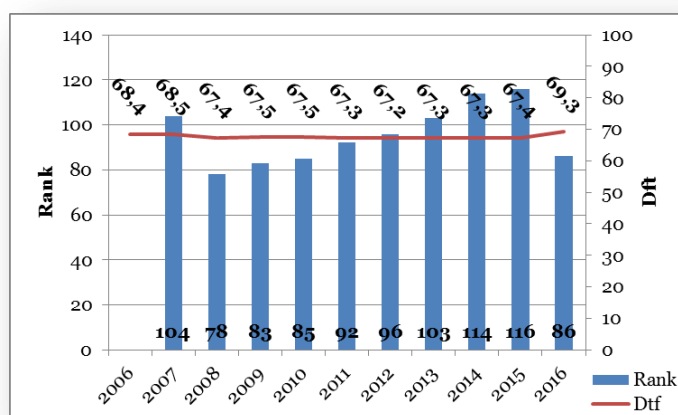
In Italia il trend appare decrescente, con una riduzione dei costi complessiva pari nel 2016 pari a oltre il 30% in meno rispetto al 2006. Si può notare come questa riduzione non sia stata lineare e costante ma abbia avuto un’improvvisa accelerata a partire dal 2013, raggiungendo il suo valore più basso nel 2016.

Indicatore 2. Ottenimento dei permessi edilizi

La serie storica, in relazione alla distanza dell’Italia dalla frontiera, presenta un andamento quasi lineare nel tempo, con un’impennata nell’ultimo anno di quasi 2 punti. In termini ordinali, l’Italia occupa, per il 2016 la 86esima posizione, migliorando di oltre 30 punti rispetto al 2015. Il significativo miglioramento registrato dall’Italia nell’ultimo anno potrebbe essere principalmente dovuto

alla buona performance che ha registrato il Paese nel nuovo sub indicatore che è stato introdotto dalla Banca Mondiale proprio nel Doing Business 2016: il Building Quality Control che, aggiungendosi agli altri 3, misura la qualità dei regolamenti e dei controlli relativi al permesso a costruire e su cui l’Italia ha ottenuto un punteggio pari a 11 su 15. Si specifica inoltre che la variazione di 9 posizioni nel ranking tra il 2013 e il 2014 è stata dovuta non tanto a un peggioramento dell’Italia, ma quanto all’introduzione da parte di altri Paesi di misure e azioni impattanti, tra cui a titolo di esempio: la Federazione Russa ha eliminato le duplicazioni nelle richieste di autorizzazioni a diverse agenzie governativa; la Turchia ha implementato limiti di tempo per ottenere le planimetrie di un lotto e ha molto semplificato i requisiti documentali per ottenere un permesso di occupazione; lo Sri Lanka ha ridotto i costi per ottenere un permesso di costruzione, eliminando la “tassa di sviluppo”, ecc.

Dal 2006 al 2015 non vi sono state modifiche rispetto al trend della variabile “tempo” che è perfettamente lineare ($Y= 233$). La flessione è avvenuta a partire dall’indicazione per il 2016, afferente all’annualità 2015. Tale andamento sembrerebbe dimostrare che in Italia, e nello specifico nel Comune di Roma, oggetto del caso di studio, le molte riforme avviate apportate alle

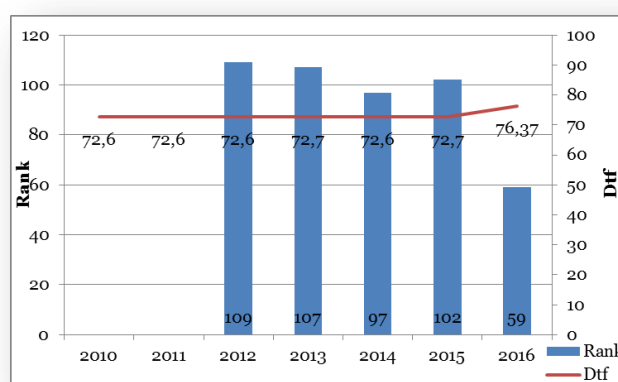


procedure per l'ottenimento del permesso edilizio (tra cui le misure contenute nel Decreto Sblocca Italia, Catasto on-line) tra il 2009 e il 2015 abbiano tempi attuativi di medio periodo che hanno generato un'alterata percezione dei *contributor* rispetto al breve termine.

Anche nel caso della variabile "costo" l'andamento è lineare, sebbene sia presente un flesso negativo nel 2007 che però non modifica le indicazioni che la variabile ci fornisce. E' bene evidenziare come il numero delle procedure (10), stando a una comparazione con i dati dei paesi europei, sia funzione del tempo e dei costi, ragion per cui agendo sullo snellimento dei passaggi procedurali è plausibile una riduzione delle tempistiche e dei costi.

Indicatore 3. Ottenimento del collegamento elettrico

Fino al 2015 la distanza dell'Italia rispetto alla frontiera di massima efficienza è rimasta costante con un trend lineare attorno al valore di 72,6 punti. Nel 2016 invece vi è stata una flessione positiva che si è tradotta in un miglioramento di 43 posizioni sul *ranking*, risalendo dalla 102esima al gradino del *ranking* alla 59esima. Anche la distanza dalla frontiera



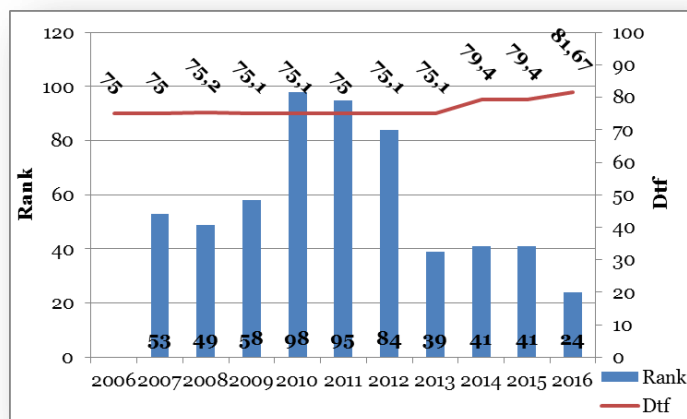
ha visto ridurre il gap di quasi 4 punti. Il significativo miglioramento registrato dall'Italia nell'ultimo anno potrebbe essere principalmente dovuto alla buona performance che ha registrato il Paese nel nuovo sub indicatore che è stato introdotto dalla Banca Mondiale proprio nel Doing Business 2016: il "*Reliability of supply and transparency of tariff*" che, aggiungendosi agli altri 3, misura il servizio di erogazione della corrente anche da un punto di vista qualitativo e su cui l'Italia ha ottenuto un punteggio pari a 7 su 8. Sono indicazioni molto positive nell'ottica di capacità attrattiva dell'Italia, dal momento che è essenziale per le aziende ottenere il collegamento elettrico in modo celere, affidabile e conveniente.

Le analisi condotte hanno consentito di osservare come, nonostante la tendenza a una decrescita della serie storica, per quanto di poco superiore al 1% fra 2014 e 2015, il valore del sub indicatore costo risulta critico, se paragonato ad altri paesi europei: la Francia e la Germania che hanno registrato diminuzione di poco superiori al 40%, con un differenziale di oltre 170 punti rispetto all'Italia. Tenendo conto dell'ultimo biennio si è avuto un decremento del costo di 6 punti che però, in ottica di comparazione internazionale, risulta esiguo. La variabile "tempo", invece, è costante nel tempo e valorizzata in 124 giorni di calendario. È importante notare come l'indicatore, di recente introduzione, tiene conto delle procedure svolte simultaneamente.

Indicatore 4. Trasferimento della proprietà immobiliare

La rilevanza dell'indicatore deriva dalla possibilità di poter utilizzare, da parte del compratore, la struttura immobiliare acquisita per espandere la propria attività o come garanzia per l'accensione di nuovi prestiti.

Rispetto ai 189 paesi dell'analisi, l'Italia, nel 2016 si trova al 24esimo posto, con un netto salto in avanti rispetto al triennio 2013-2015 dove si è registrata una sostanziale staticità. Il trend nel DTF è positivo con un impennata a partire dal 2014 che permette di avvicinarsi alla frontiera di oltre 6 punti; l'andamento ha avuto maggior impulso nell'ultimo anno, dove son



stati guadagnati quasi 2 punti sul riferimento di efficienza. Questa crescita è probabilmente riconducibile al biennio 2013-2014 che ha visto, il primo anno la digitalizzazione delle mappe catastali e la loro disponibilità online presso i notai, il secondo anno l'eliminazione dell'obbligo del certificato di performance energetica per il locali commerciali non dotati di un sistema di riscaldamento. Tuttavia, anche in questo caso è opportuno sottolineare come il significativo miglioramento registrato dall'Italia nell'ultimo anno potrebbe essere principalmente dovuto alla buona performance che ha registrato il Paese nel nuovo sub indicatore che è stato introdotto dalla Banca Mondiale proprio nel Doing Business 2016: il Quality of land administration che, aggiungendosi agli altri 3, misura il grado di affidabilità e di trasparenza delle procedure e degli strumenti utilizzati e su cui l'Italia ha ottenuto un punteggio pari a 26 su 30. È, ad ogni modo, interessante notare come l'Italia risulti migliore rispetto a molti altri paesi, fra i quali: Spagna (66esima), UK (68esima), Germania (89esima), Francia (126esima) e altre.

I costi connessi al trasferimento della proprietà immobiliare hanno registrato un *trend* sostanzialmente costante, che sta ad evidenziare alcun cambiamento sostanziale nelle tariffe dettate dalla categoria notarile.

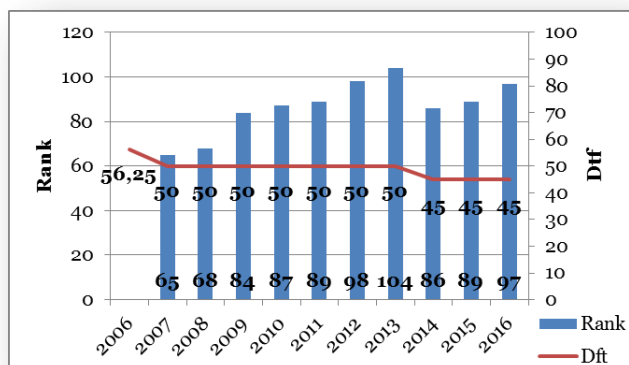
Tra il 2013 e il 2014 è invece diminuito il numero delle procedure passando da 5 a 4 grazie, principalmente, all'eliminazione dell'obbligo di certificazione energetica per i locali commerciali sprovvisti di sistema di riscaldamento (caso preso in esame dalla fattispecie oggetto della classifica).

Indicatore 5. Ottenimento del credito

L'indicatore è suddiviso in due direttrici: la prima è legata all'accessibilità delle informazioni legate al credito, la seconda legata al *corpus* legislativo in materia di protezione e garanzia dei crediti. Il trend decrescente implica un peggioramento dell'indicatore nel tempo che, in un decennio si è allontanato dalla frontiera di oltre 10 punti, generando un andamento altalenante nell'ultimo

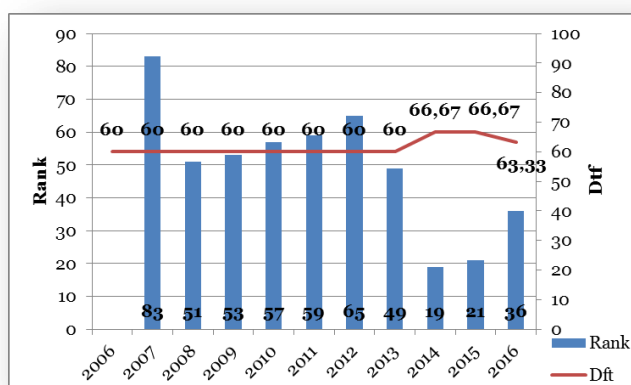
quadriennio dove, a seguito di un miglioramento di oltre 20 posizioni nel 2014, fa registrare un saldo positivo ma meno rassicurante in termini di trend. Infatti al punto di minimo assoluto nel 2013, in posizione 104, segue un incremento con andamento esponenziale che fa attestare l'Italia in posizione 97. Si tratta di un differenziale di +7 rispetto al minimo assoluto ma che, letto in contemporanea con la distanza dalla frontiera costante nell'ultimo triennio, lascia trasparire i risultati di un immobilismo laddove gli altri Paesi sono stati in grado di ottenere miglioramenti più significativi.

Rispetto al sub indicatore: efficacia dei diritti legali, la situazione italiana ha visto, nel 2016, una sostanziale stasi che mantiene inalterato il peggioramento dello *score* di due punti avuto nel 2014. Nell'analisi eseguita da DB, la costruzione dell'indicatore prevede che a un punteggio alto corrisponda una miglior struttura di accesso e protezione del credito. L'Italia si trova dietro il Regno Unito (7), Svizzera e Germania (6), Spagna (5) e altri paesi. Tuttavia è possibile trovare dei correttivi proprio nelle 10+1 domande che contribuiscono a stilare la classifica, come ad esempio la creazione dei registri delle garanzie per tipologia di attività o registri che permettano ricerche *online*.



Indicatore 6. Protezione degli investitori di minoranza

La capacità di proteggere gli investitori di minoranza è un indicatore che si ricollega alla necessità, per le aziende, di poter disporre di capitali utili al processo di crescita e innovazione: rappresenta quindi una leva utile a incrementare la capacità competitiva dell'azienda nel mercato.



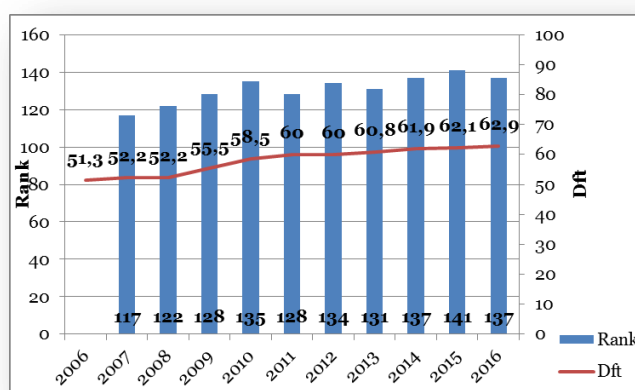
Nonostante la distanza dalla frontiera si possa considerare notevole, l'Italia sembrava far registrare una buona *performance* per quanto riguarda l'indicatore generale, arrivando al 21esimo posto nel 2015. Tuttavia l'indicazione di tendenza dell'ultimo triennio, unita all'incremento della distanza dalla frontiera fanno registrare un periodo negativo specie se letto in chiave di cicli economici. Osservando contemporaneamente il *ranking* e la *dtf* i segnali della necessità di superare la stasi si ritrovano già nel 2015 dove, a parità di distanza dalla frontiera, due paesi hanno superato l'Italia nella classifica. Come ovvia conseguenza dell'incremento della distanza vi è stata, quindi, una perdita più che proporzionale delle posizioni nella classifica. L'indicatore offre, dunque, uno spaccato "verosimile" della capacità di un'economia di proteggere gli investimenti, essendo composto da 9 sotto-indicatori che vanno a rafforzare la capacità descrittiva della variabile.

Rispetto al grado di responsabilità degli amministratori, altro sub indicatore di notevole rilevanza teorica e "pratica", l'Italia, dal 2006, fa registrare uno score molto basso solo 4 punti su 10, poiché vi è possibilità per gli azionisti di citare direttamente in giudizio per il danno cagionato dalla transazione, facendo ricadere questa responsabilità, anche se colposa, sugli amministratori ove la compensazione può essere di natura pecuniaria. L'indicatore prende corpo a partire da una situazione standardizzata al fine di poter permettere una comparazione fra tutti i paesi, tuttavia, c'è da tener conto dell'influenza correlata all'adozione di differenti *corpus* normativi, a seconda che siano di natura giurisprudenziale o codicistica.

L'informazione sul livello di trasparenza rappresenta un notevole vantaggio competitivo, poiché la possibilità di avere a disposizione tutte le informazioni necessarie sugli investimenti rappresenta un incentivo nella capacità di attrazione dei capitali. L'Italia in questo senso, facendo registrare un buon livello di trasparenza (punteggio 7 su 9 per gli anni 2014 e 2015, passato in scala decimale nel 2016 con l'Italia che mantiene sempre lo stesso record), permette agli investitori di compiere scelte avendo a disposizione un set informativo molto ampio. La misurazione del sub indicatore è stata introdotta nel Doing Business 2014 e da allora l'andamento del Paese è costante.

Indicatore 7. Pagamento delle tasse

Le tasse sono un elemento essenziale di crescita e offerta di servizi da parte di un Paese. Il sistema di tassazione, diretta e indiretta, rappresenta, infatti, un meccanismo che potrebbe disincentivare gli investimenti sia per la difficoltà di previsione delle tasse di competenza, sia per il meccanismo di pagamento e il livello



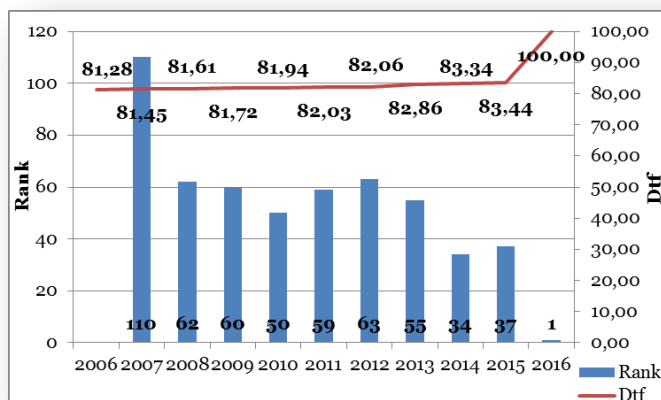
di aliquota. Come mostra il grafico sulla destra, nonostante il trend della distanza dalla frontiera è sostanzialmente crescente, il ranking registrato dall'Italia è ancora basso: 137esima nel 2016 con la compensazione del peggioramento registrato nel 2015 (+4 posizioni), che riattesta il paese al livello del 2014. Indicazioni interessanti circa questa posizione, sono fornite dai sub indicatori che vanno a comporre la variabile.

L'aliquota totale rappresenta la prima barriera all'ingresso di nuovi investimenti. Come si può osservare dal grafico, sebbene dal 2006 si sia registrato un andamento decrescente, nel 2016 l'aliquota è pari a circa il 64% del profitto. Si tratta comunque di un decremento consistente, che nell'arco dell'ultimo decennio ha superato il 10%. Lo stesso andamento è fatto registrare riguardo il sub indicatore "tempo", dato dalle ore dedicate al pagamento delle tasse che presenta un indice di correlazione strettamente positivo rispetto al pagamento delle tasse (+0,92).

Entrambi i sub indicatori hanno un indice di correlazione negativo rispetto alla distanza della frontiera (-0,99) a testimonianza del fatto che una diminuzione dell'aliquota e del tempo dedicato al pagamento delle tasse, potrebbe avvicinare l'Italia alla frontiera efficiente.

Indicatore 8. Commercio transfrontaliero

In un mercato sempre più globalizzato, il commercio transfrontaliero rappresenta un importante filtro i cui effetti hanno un notevole peso specifico nella bilancia commerciale di un paese. La capacità di uno Stato di attrarre di merci, come un modello *hub and spoke* piuttosto che *point to point*, rappresenta una grande opportunità. Il *trend* italiano è tendenzialmente costante nel tempo, ma nell'ultimo



anno fa registrare un consistente balzo in avanti che lo porta dalla 37esima posizione del 2015 alla prima nel 2016, guadagnando il primato e di conseguenza oltre 16 punti sulla frontiera efficiente. Il netto miglioramento nella performance italiana è dovuto al cambiamento radicale nella metodologia utilizzata dalla Banca Mondiale per la costruzione e misurazione dell'indicatore. Come meglio illustrato nel paragrafo 2.2, infatti, se fino all'anno prima il commercio transfrontaliero prendeva in considerazione lo scambio di merci via mare con altri Paesi del mondo, nel DB 2016 la fattispecie cambia nettamente, prendendo in considerazione per ciascuna Nazione gli scambi con il Paese considerato "partner commerciale". Nel caso dell'Italia, ciò si è tradotto negli scambi commerciali con la Germania, Paese UE, e pertanto in netto abbattimento dei tempi e delle procedure.

Vengono, inoltre, considerati due sub indicatori - tempo export e tempo import: si tratta di due sub indicatori differenti che però agiscono sulle medesime meccaniche. Sono entrambi funzioni di variabili indipendenti (il tempo) e strettamente connessi a prassi di sdoganamento e alle efficienze degli slot nei quali questo avviene.

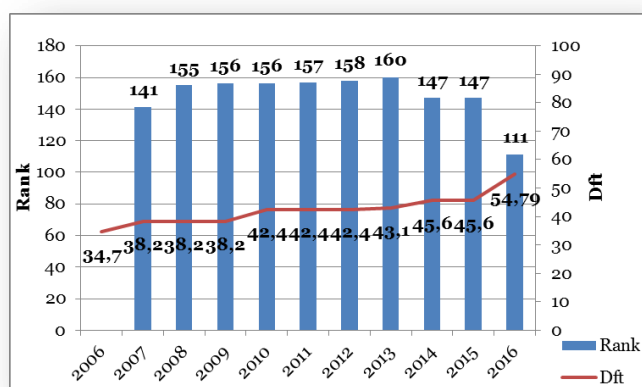
Il numero di documenti richiesti (3 per l'export e 3 per l'import, dal 2006 ad oggi) e il costo non sembrano, dalla serie storica, positivamente correlati con le tempistiche di import e di export. Queste due variabili risultano abbastanza lineari nel loro andamento nel tempo fino al 2015. Come specificato in precedenza, grazie al cambiamento della fattispecie presa in esame nella classifica DB2016, i tempi risultano quasi azzerati, in considerazione della distanza che separa l'Italia dalla Germania.

Il sub indicatore costo è espresso in US\$ per container e recepisce tutti i costi relativi alla documentazione necessaria, allo sdoganamento e al trasporto delle merci nel porto. In Italia, la differenza fra i costi per importare e quelli per esportare - inizialmente distante a causa degli oneri relativi alla documentazione (pari a 180\$ per l'export e a 130\$ per l'import) - si è uniformata fino a divenire nulla. Come illustrato dal grafico, a partire dal 2006, sia i costi per l'import che quelli per l'export hanno registrato un andamento altalenante estremamente simile: crescente tra il 2006 e il 2012; decrescente tra il 2012 e il 2015 e infine collimando. Sostanzialmente, rispetto al 2006, primo anno di rilevazione del sub indicatore, i costi per l'import e per l'export sono diminuiti di circa 40\$. Nel DB 2016, i costi registrati in Italia esulano dalle procedure di sdoganamento (dato che negli scambi tra Paesi UE non è previsto in alcun modo l'intervento delle Agenzie doganali) e sono legati solo ed esclusivamente ai costi di trasporto delle merci.

Indicatore 9. Risoluzione delle dispute commerciali

La possibilità di contare su una struttura giuridica snella ed efficiente aumenta la capacità di creare relazioni commerciali e di conseguenza l'attrattività di un mercato che, a partire dagli input fino al prodotto finale, non soffre di effetti vischiosi. Le tempistiche rapide sono essenziali per le piccole e medie imprese che non dispongono di linee di credito elevate né, spesso, delle risorse necessarie per rimanere in attività fino all'esito della risoluzione, innescando,

così, un effetto domino sulle altre aziende della linea produttiva o dell'indotto ad esse collegate.



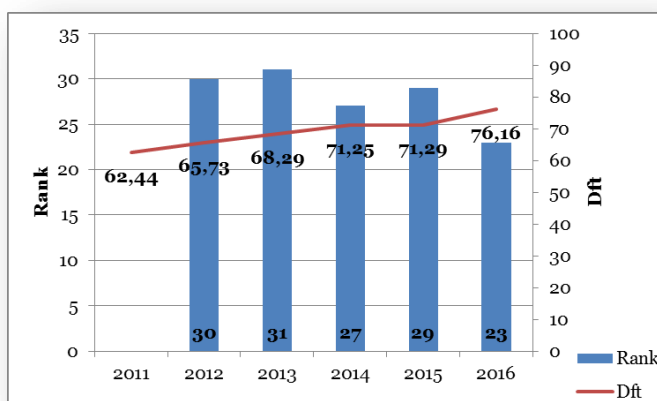
Il grafico illustra come il trend italiano abbia avuto un incremento del coefficiente angolare nell'ultimo anno, crescendo di quasi 10 punti nel 2016, rispetto a un andamento molto lineare dell'ultimo quinquennio. Questo andamento si traduce in un recupero di 36 posizioni rispetto al 2015, attestandosi al 111esimo posto che è stato determinato dall'attuazione della riforma che introduce l'obbligo da parte dei Tribunali di adottare la digitalizzazione degli atti e dei documenti con archiviazione elettronica e la creazione di fascicoli elettronici completi. E' interessante notare come vi sia stato nel breve periodo un miglioramento netto della posizione del paese sia in termini particolari (Dft) che in termini globali (Rank). Nel 2014 l'Italia ha introdotto un nuovo istituto giuridico, con la legge 162/2014, per la risoluzione delle controversie in via stragiudiziale attraverso la procedura di negoziazione assistita da un avvocato.

La variabile che registra un maggior scostamento dagli standard degli altri Paesi è sicuramente il tempo che, più della capacità di recupero del credito, è essenziale per far fronte alle dinamiche di un mercato sempre più rapido e con sempre maggior concorrenza. La pianificazione delle risorse realmente disponibili è legata alla strategia di sviluppo dell'azienda, ragione per la quale, tempi estremamente lunghi come quelli fatti registrare in Italia, intorno ai 3 anni, non giovano alla capacità di resilienza. Le tempistiche, diminuite di circa 205 giorni tra il 2004 e il 2015, hanno subito un'accelerata nell'ultimo anno, con un decremento di 65 giorni rispetto al 2015. E' auspicabile ipotizzare una connessione fra l'introduzione dell'istituto della negoziazione assistita nel 2014 e il miglioramento e della posizione italiana generale e della variabile tempo. Il condizionale, tuttavia, in assenza di controfattuale, rimane obbligatorio. Rimane il dato sul netto miglioramento.

La Banca Mondiale introduce nel Doing Business 2016 il sub indicatore "Quality of judicial process" che misura se e in che modo il Paese ha introdotto delle buone pratiche nel proprio sistema giudiziario, con particolare riferimento a quattro aree: la struttura dei tribunali e dei procedimenti, la gestione del caso, l'utilizzo di sistemi elettronici, risoluzioni alternative delle dispute. Il sub indicatore, pertanto, mira ad analizzare nello specifico la qualità del giudizio e l'efficienza del processo e sostituisce il sub indicatore che conteggiava il numero di procedure. Se quest'ultimo rappresentava un indice penalizzante per l'Italia, nel primo anno di misurazione del nuovo sub indicatore il Paese ottiene un punteggio pari a 13 su 18, ad evidenza del fatto che, seppur lungo nei tempi, il sistema giudiziario italiano possiede un buon livello di qualità e di efficienza, a garanzia di maggior tutela dei soggetti interessati.

Indicatore 10. Risoluzione delle insolvenze

Strettamente correlata con il sistema del diritto e col tessuto bancario, la risoluzione delle insolvenze rappresenta una variabile sulle cui basi poggia tutto il sistema del credito e di conseguenza le leve di investimento delle aziende. Una rapida risoluzione dei deficit permette alle aziende un rapido ritorno alla propria attività ordinaria, un miglior accesso ai finanziamenti e quindi un sostegno alla crescita e capacità di affrontare la concorrenza⁷. L'Italia, per la classifica DB2016 occupa la 23esima posizione, nel 2015 occupava la 29esima posizione. Dall'andamento della distanza dalla frontiera si può osservare come ci sia stata una forte impennata nel 2005 per poi mantenere un andamento flessuoso, che però mostra segnali di crescita costanti a partire dal suo punto di minimo nel 2010.



Il miglioramento del trend è connesso all'introduzione di due riforme avvenute nel 2012 e nel 2014. La prima ha visto rafforzare i diritti di garanzia ai creditori durante le procedure di insolvenza.

La seconda invece, inclusa nel Decreto crescita (L.116, 2014), ha introdotto cinque sostanziali correttivi: una modifica al regime della pre-deducibilità dei crediti sorti in relazione ad una domanda di ammissione a concordato preventivo con riserva; i diritti di prelazione a favore dei dipendenti del debitore in caso di vendita o affitto dell'azienda in crisi; la possibilità per un debitore sottoposto ad un concordato in continuità di ottenere dal giudice competente l'autorizzazione a partecipare a gare d'appalto; le modifiche alla disciplina dell'amministrazione straordinaria applicabile alle grandi imprese in crisi. Tutto questi si è tradotto con un sensibile avvicinamento alla frontiera efficiente che fanno dell'Italia un paese *benchmark* per quanto riguarda la risoluzione delle insolvenze.

⁷ Con riguardo al tema dell'efficienza del sistema giudiziario, Accetturo et al (2015) hanno confermato il ruolo delle istituzioni giuridiche sulla partecipazione alla *global value chain* da parte delle imprese italiane, dimostrando che le imprese, particolarmente quelle operanti in settori ad alta complessità contrattuale, hanno una minore probabilità di stabilire relazioni di subfornitura internazionale, quando sono situate in aree in cui i giudici sono particolarmente inefficienti. In particolare, secondo gli autori, un aumento (di una deviazione standard) della lunghezza dei processi riduce la probabilità di operare come subfornitore internazionale di 1,7 punti percentuali per le imprese appartenenti a settori caratterizzati da contratti relativamente meno complessi; tale riduzione quasi raddoppia nei comparti con una maggiore complessità contrattuale.

L'unico sub indicatore che ha registrato un cambiamento – con trend positivo costante a partire dal minimo registrato nel 2010 - nel corso del tempo è quello che misura la percentuale di recupero. Il tasso di recupero rappresenta un elemento dominante nel costo del denaro a prestito e quindi una certezza nel riottenimento dei crediti permette di abbattere questo costo e di conseguenza incentiva gli investimenti che rappresentano il motore della crescita. Costi e tempi, invece, registrano un andamento costante dal 2006, mentre gli altri 4 indicatori che valutano la qualità del procedimento fallimentare sono stati introdotti solo nel 2015.

CONCLUSIONI: LE PRIME INDICAZIONI DI POLICY

Come sottolineato dalla letteratura, seppure con una robustezza delle stime ancora da provare, Paesi con potenzialità simili in base alle diverse dimensioni sopra riportate riscontrano un'elevata eterogeneità nella capacità effettiva di attrazione dei flussi di investimenti esteri. Confrontando i fattori leva potenziali più comunemente citati nella letteratura, con gli IDE effettivamente ricevuti da ciascun Paese, infatti, emerge che molti Paesi sono ricettori di flussi di investimento assai inferiori rispetto al potenziale, altri, viceversa, ne ricevono di più. L'Italia, ad esempio, che figura tra i Paesi ad alto potenziale di attrattività, come la quasi totalità delle economie avanzate, si posiziona tra quanti attraggono meno investimenti dall'estero (Borin, Cristadoro, Mattevi, op cit.). Questa discrasia, ascrivibile proprio alla qualità delle istituzioni nei diversi Paesi, deve essere colmata con interventi mirati e tempestivi.

Attraverso un dialogo strutturato con i principali referenti istituzionali, ad esempio, sarebbe possibile **identificare alcune proposte e interventi normativi** da adottare nel breve/medio periodo e **da inserire in un testo normativo unitario** che permetta una più facile interpretazione comprensione sia per i potenziali *contributors*, sia per i potenziali investitori.

Per ciascuna delle misure identificate, inoltre, sarebbe necessario sviluppare **una analisi dell'impatto** sulla classifica tramite simulazioni sui dati forniti nel report Doing Business al fine di considerare come essi possano riflettersi nella classifica Doing Business e, soprattutto, nella stima dei flussi IDE e dell'internazionalizzazione.

Al fine di migliorare la performance italiana nel Report DB 2017 (che sarà pubblicato nel 2016), tuttavia, tali proposte dovrebbero tramutarsi in riforme normative entro il 1.06.2016.