



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

Università degli Studi di Padova
Dipartimento Territorio e Sistemi Agro-Forestali

SCUOLA DI DOTTORATO DI RICERCA IN: Ingegneria Gestionale ed Estimo

INDIRIZZO: Estimo ed Economia Territoriale

CICLO XX

Valutazione degli impatti dell'internazionalizzazione dell'industria italiana del legno e del mobile nei Balcani

Definizione del fenomeno, analisi dei processi e degli impatti socio-economico ed ambientali in Italia e nei paesi presi in esame (Romania, Serbia, Bosnia Erzegovina)

Direttore della Scuola: Ch.mo Prof. Giuseppe Stellin

Supervisore: Ch.mo Prof. Davide Matteo Pettenella

Correlatore: Dott.ssa Laura Secco

Dottorando: Diego Florian

31 gennaio 2008

*ad Anna, per il suo paziente supporto
ad Ovidiu, per l'amicizia
e l'indispensabile collaborazione*

INDICE

ACRONIMI UTILIZZATI NEL TESTO	7
RIASSUNTO	9
SUMMARY	11
INTRODUZIONE	13
1 PERCORSO DI RICERCA E FONTI DELLE INFORMAZIONI	17
2 I RIFERIMENTI NELLA TEORIA ECONOMICA PER L'ESAME DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	21
2.1 Cenni alle teorie del commercio internazionale	21
2.2 Le teorie degli IDE	24
2.2.1 Teoria dell'imperfezione di mercato	24
2.2.2 Teoria dell'internazionalizzazione	25
2.2.3 La teoria eclettica	26
2.3 Evoluzioni e applicazioni del paradigma eclettico	30
2.3.1 Nuove sfide per il paradigma eclettico	31
2.4 La <i>location theory</i>	31
2.5 I nuovi modelli sugli IDE	33
2.6 Teorie sull'internazionalizzazione delle piccole medie imprese (PMI)	37
2.7 La teoria dei vantaggi competitivi di Porter	39
3 LA FILIERA FORESTA-LEGNO-MOBILE ITALIANA	43
3.1 Le risorse forestali nazionali: un quadro di sintesi	43
3.2 Struttura fondiaria, forme di governo e prelievi	46
3.3 La bilancia commerciale dei prodotti legnosi	46
3.4 La filiera foresta-legno mobile	47
4 IL CONTESTO DEI BALCANI E L'EVOLUZIONE DELL'INDUSTRIA DEL LEGNO IN ROMANIA, SERBIA E BOSNIA ERZEGOVINA	57
4.1 La recente evoluzione socio-economica dei Balcani e le relazioni con l'Italia	57
4.2 Le determinanti degli IDE nei PECO	58
4.3 La Romania	63
4.3.1 Gli IDE Italiani in Romania	66
4.3.2 Il settore forestale della Romania	68
4.3.3 L'industria del legno e dell'arredamento in Romania	72
4.4 La Serbia	75
4.4.1 Gli IDE in Serbia	77
4.4.2 Il settore forestale della Serbia	79
4.4.3 L'industria del legno e dell'arredamento in Serbia	81
4.5 La Bosnia Erzegovina (BiH)	83
4.5.1 Il settore forestale della Bosnia Erzegovina	85
4.5.2 L'industria del legno e dell'arredamento in Bosnia Erzegovina	86
4.5.3 Gli IDE nei settori legno-arredamento in Bosnia Erzegovina	87
5 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA: LE TIPOLOGIE E GLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE	89
5.1 Premessa terminologica	89
5.2 Modalità di internazionalizzazione del settore legno-arredamento	92

5.3	Il monitoraggio dei processi di internazionalizzazione	98
5.4	Il metodo di valutazione proposto	101
5.4.1	Descrizione degli indicatori e delle altre fonti di dati e informazioni	102
6	GLI IMPATTI ECONOMICI DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE SUL TERRITORIO IN ITALIA E ALL'ESTERO	119
6.1	Penetrazione commerciale dei mercati esteri (A)	120
6.2	Subfornitura dall'estero (B)	123
6.3	Delocalizzazione parziale e totale (C.1 e C.2)	124
6.4	Espansione produttiva e/o commerciale (D)	131
7	IL MODELLO DISTRETTUALE E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE	137
7.1	Le caratteristiche del modello di organizzazione distrettuale	137
7.2	I distretti del settore del mobile	148
7.3	Il distretto industriale della sedia	151
7.3.1	I numeri del distretto e le dinamiche degli ultimi anni	151
7.4	Gli esempi delle aziende distrettuali all'estero	159
7.5	Il distretto del mobile moderno veneto Quartiere del Piave – Alto Livenza	161
7.5.1	Impatti della delocalizzazione sul lavoro nel distretto veneto del mobile	168
7.5.2	Impatti dell'internazionalizzazione sulle strategie di prezzo delle imprese che non delocalizzano la produzione	169
7.5.3	Confronto delle <i>performance</i> di tutte le imprese operanti nel territorio distrettuale	169
7.6	La delocalizzazione e le relazioni commerciali delle imprese distrettuali	170
7.6.1	Analisi delle aziende presenti nella provincia di Treviso	170
7.6.2	Analisi delle aziende presenti nella provincia di Pordenone	173
7.7	Altri distretti del settore legno-mobile italiani	175
7.8	I tentativi di ricreazione del distretto nei paesi di delocalizzazione	176
7.8.1	Il parco industriale per il settore legno a Brezoi	177
7.8.2	Il progetto di formazione e promozione dei distretti industriali in Croazia	179
8.	IL LIVELLO DI RESPONSABILITÀ SOCIALE DELLE IMPRESE (RSI) A CAPITALE ITALIANO OPERANTI IN ROMANIA	181
8.1	La responsabilità sociale d'impresa nell'industria del legno-arredamento	181
8.2	L'Indice di Responsabilità Sociale delle imprese in Romania	185
8.3	Valutazioni di sintesi	192
8.4	Le strategie delle imprese per il futuro	192
	CONCLUSIONI	193
	BIBLIOGRAFIA	197
	APPENDICE 1: Questionario utilizzato per le interviste alle imprese all'estero	203
	APPENDICE 2: Indice di specializzazione settoriale e grado di internazionalizzazione attiva	207
	ALLEGATO A	209
	ALLEGATO B.1	213
	ALLEGATO B.2	215
	ALLEGATO C	217
	ALLEGATO D	221
	ALLEGATO E	227

ACRONIMI UTILIZZATI NEL TESTO

BiH	Bosnia Erzegovina
CESE	Comitato Economico e Sociale Europeo
DI	Distretto Industriale
DPI	Dispositivo di Protezione Individuale
FAO	Food and Agriculture Organisation
FAOSTAT	Servizio statistico della FAO
FRA	Forest Resource Assessment
FSC	Forest Stewardship Council
IDE (<i>FDI</i>)	Investimento Diretto Estero (<i>Foreign Direct Investment</i>)
ICE	Istituto per il Commercio Estero
IPI	Istituto per la Produzione Industriale
IRS	Indice di Responsabilità Sociale
ISTAT	Istituto Nazionale di Statistica
MDF	<i>Medium Density Fibreboard</i>
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
PMI (SME)	Piccole Media Impresa (<i>Small-Medium Enterprise</i>)
PECO (CEEC)	Paese dell'Europa Centro Orientale (<i>Central Eastern European Country</i>)
RSI (CSR)	Responsabilità Sociale d'Impresa (<i>Corporate Social Responsibility</i>)
TPP	Traffico di perfezionamento passivo
UL	Unità locali
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNECE	United Nations Economic Council for Europe
UN-COMTRADE	United Nations COMmodity TRADE statistics database

Si desidera ringraziare sentitamente il dott. Ovidiu Ungureanu per l'indispensabile supporto logistico nella realizzazione dell'indagine in Romania e il prof. Branko Glavonjic (Università di Belgrado) per la preziosa collaborazione nell'indagine in Serbia.

RIASSUNTO

L'internazionalizzazione delle attività produttive e commerciali delle imprese industriali è un fenomeno che ha caratterizzato lo sviluppo economico di molti paesi negli ultimi decenni, sia come fattori degli scambi che come attrattori e ricettori degli investimenti stranieri. Anche le imprese italiane sono state coinvolte attivamente da questi processi, soprattutto per quanto riguarda i settori industriali tradizionali del *made in Italy*, fra cui anche quello della lavorazione del legno e della produzione di mobili.

Gli investimenti diretti all'estero (in particolare nei paesi dell'Est Europa) e le iniziative di delocalizzazione delle attività produttive comportano una serie di impatti sia sul territorio italiano, che su quello dei paesi destinatari degli investimenti. Questi riguardano le modalità e l'intensità dei prelievi delle risorse forestali locali, la riorganizzazione produttiva e spaziale dei sistemi industriali locali (i distretti industriali), la trasformazione quantitativa ma anche qualitativa delle condizioni dell'occupazione e la modificazione delle direttrici commerciali dei prodotti legnosi. Significativi impatti si riscontrano anche nello sviluppo e nella competitività economica dei settori considerati.

Nella tesi vengono presentati i fondamenti teorici e gli strumenti di valutazione economica dei processi di internazionalizzazione e viene proposta una serie di indicatori utili a valutarne gli impatti, sia a scala macro (impatti a livello territoriale) che micro (impatti delle singole imprese attraverso la valutazione del livello di Responsabilità Sociale adottato).

Dall'analisi effettuata si ricava che la modalità di internazionalizzazione prevalentemente riscontrata tra le imprese italiane è quella della "delocalizzazione totale", con la cessazione delle attività di lavorazione della materia prima e produzione dei prodotti finiti e il loro completo trasferimento all'estero, mantenendo in Italia la progettazione dei modelli e la gestione della distribuzione dei prodotti finiti. Si crea così un'interruzione dei legami di filiera, soprattutto nei distretti industriali, con parziale contrazione del numero totale delle imprese e del livello di occupazione. Quest'ultima componente però sembra diminuire in proporzione minore, grazie a fenomeni di *upgrading* del personale.

Effetti speculari si riscontrano nei paesi di delocalizzazione e, nello specifico dell'indagine effettuata, in quelli dei Balcani, con aumento del livello produttivo e dell'occupazione, ma anche con significativi impatti sulle risorse forestali. In entrambi gli ambiti, comunque, si assiste ad una progressiva disattivazione dei legami con l'offerta interna di legname.

In termini di responsabilità sociale è stato riscontrato che l'industria italiana all'estero, peraltro come in Italia, tende ad adattarsi agli standard ambientali e sociali locali. Non risulta proattiva e le iniziative virtuose intraprese risultano *demand driven*, come risposta a specifiche richieste di mercato, per lo più da quello dei paesi Nord-europei e Nord-americani.

SUMMARY

IMPACTS EVALUATION OF ITALIAN WOOD-WORKING AND FURNITURE INDUSTRY INTERNATIONALIZATION IN THE BALKANS

Topic definition and analysis of processes and socio-economic-environmental impacts in Italy and in the selected countries (Romania, Serbia and Bosnia Herzegovina)

The internationalization of commercial and productive activities of industrial companies is a phenomenon which characterized, in the last decades, the economic development of many countries. Also Italian companies have been actively involved in such processes, especially regarding the “made in Italy” traditional sectors, with wood processing and furniture production among these.

Direct foreign investments (especially to the Eastern European country) and the delocalisation of some productive stages of the sectors mentioned above imply a number of impacts both on Italian and the foreign territory. These impacts concern the way and intensity in harvesting of local forests, the spatial and productive organization of the local industrial systems (also called industrial districts), the quantitative and qualitative adjustment in employment and the change in trading channels of wood products. Significant impacts have also been measured in the development and economic competitiveness of the sectors referred above.

In this paper we present the theoretical paradigms and the instruments for the economic evaluation of internationalization processes. A list of indicators is proposed to assess the impacts, both at macro (impacts on the territory) and at micro scale (impacts of single enterprises through the appraisal of the implemented social responsibility level).

From the analysis the prevalent internationalization modality among the Italian companies results the “total delocalisation”. It implies the cessation of the first and second wood processing and the re-establishing of them abroad, keeping in Italy the project and design stages and the management of the distribution of final product. As a consequence, an interruption of the *filère* links occurs, especially in the industrial districts, with partial reduction of the productive dimensions (less local units) and of the employment level (but with less intensity).

Comparable effects are recorded in hosting countries (in the Balkans, in this case), with an increase of the production and employment, but also with significant impacts on

forest resources. In both areas, however, an interruption of the dependence from the domestic timber supply has been noticed.

Regarding the corporate social responsibility, Italian industry abroad (as in Italy) tends to adapt to the local social and environmental standards, without being proactive. The few virtuous initiatives are demand driven, as answer to specific markets request (especially from northern Europe and northern America).

INTRODUZIONE

Con la progressiva riduzione delle barriere commerciali fra i diversi paesi e, in ambito europeo, di quelle politiche fra i due blocchi dell'Unione Europea e dei paesi dell'Europa dell'Est¹, l'integrazione internazionale del commercio e dei sistemi industriali ha caratterizzato in termini sempre più rilevante i *pattern* di sviluppo delle imprese operanti sia nei paesi "ad economia matura" dell'Europa occidentale, che in quelli "ad economia in transizione" appartenenti alla parte orientale.

L'internazionalizzazione, infatti, può essere intesa come una forma di sviluppo delle economie nazionali, in funzione del loro modello di specializzazione (Schiattarella, 2003). Seguendo questa ipotesi interpretativa, le economie nazionali raggiungono un grado di maturità e sviluppo che è del tutto proporzionale al grado di apertura e di integrazione a livello mondiale associato alla capacità di essere competitivi a livello internazionale per alcuni specifici beni o servizi.

Quando l'apertura si limita allo scambio di prodotti (vendita di prodotti finiti sui mercati esteri o importazione delle materie prime) si parla di internazionalizzazione "commerciale". Questa, spesso, precede una fase di internazionalizzazione "produttiva" (chiamata anche delocalizzazione) in cui le fasi di progettazione, produzione e distribuzione vengono riorganizzate al fine di sfruttare i vantaggi competitivi presenti nei diversi paesi oggetto del processo di integrazione. In questo studio saranno considerate entrambe le forme di internazionalizzazione, con particolare attenzione alla delocalizzazione.

Riguardo ai processi di internazionalizzazione dei sistemi produttivi italiani, molto è stato scritto per quanto riguarda le filiere industriali del settore tessile, dell'abbigliamento e di quello delle pelli e delle calzature (Graziani, 1998), mentre rare sono le pubblicazioni riguardanti la filiera del settore della lavorazione del legno e produzione di mobili. Nei vari documenti e pubblicazioni delle Camere di Commercio provinciali e regionali, dell'Istituto per il Commercio Estero (ICE) o dell'Istat dedicati all'internazionalizzazione, la considerazione per i dati relativi all'industria del legnomobile risulta ridotta, nonostante la particolare posizione ricoperta dal nostro paese a

¹ I paesi appartenenti al cosiddetto "Patto di Varsavia" hanno iniziato il processo di integrazione produttiva con l'Europa occidentale a seguito della caduta del muro di Berlino nel 1989, mentre nel caso dei paesi della ex-Jugoslavia si è dovuta attendere la conclusione dei sanguinosi conflitti che si sono alternati sul territorio e la stabilizzazione delle nuove economie emergenti.

livello mondiale in questo settore, in particolare per quanto riguarda l'esportazione di mobili in legno².

Anche parte della principale organizzazione di categoria del settore (Federlegno-Arredo³), non sono mai state pubblicate, (o perlomeno rese disponibili al pubblico) analisi specifiche sul livello di delocalizzazione produttiva delle imprese del comparto legno-mobili. Le uniche attività di informazione riguardano l'internazionalizzazione commerciale, attraverso le iniziative promosse dalla stessa Federazione per la promozione all'estero dei prodotti italiani: fiere ed uffici di rappresentanza, con un'attenzione specifica alle iniziative di *new markets seeking*.

L'indagine che viene di seguito presentata si propone perciò di esplorare i processi di internazionalizzazione dell'industria italiana della lavorazione del legno, dalle sue prime fasi (segagione, impiallacciatura, produzione di semilavorati) fino alla produzione dei prodotti finiti (sedie, mobili, pavimenti e altri elementi d'arredo). Più nello specifico è stata posta attenzione ai processi che hanno portato alla delocalizzazione verso i paesi dei Balcani, ed in particolare in Romania, Serbia e Bosnia Erzegovina.

Considerata la particolare struttura organizzativa di questo settore dell'industria italiana, per lo più costituito da piccole e medie imprese (PMI) organizzate nei cosiddetti "distretti industriali" (DI), si è cercato di dare particolare rilievo ai quei filoni interpretativi della teoria economia che più si sono interessati dei processi di specializzazione e concentrazione territoriale di industrie appartenenti allo stesso segmento produttivo.

In particolare, attraverso questo studio si è tentato di valutare le dimensioni del fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva del settore in esame, soprattutto nella forma degli investimenti diretti all'estero (IDE), e di misurarne gli impatti economici, sociali ed ambientali verificatesi sia in Italia che nei paesi destinatari delle azioni imprenditoriali.

Nello specifico si è cercato di evidenziare gli impatti sulla gestione delle risorse forestali in Italia e all'estero, sulla riorganizzazione produttiva e spaziale indotta dall'internazionalizzazione sui sistemi industriali locali, sull'occupazione e sulla modificazione delle direttrici commerciali dei prodotti legnosi (finiti e semilavorati).

Una maggiore attenzione è stata data, infine, alle tematiche relative alla "delocalizzazione responsabile" ovvero alle scelte legate alla Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI) delle aziende italiane operanti all'estero, con riferimento anche alle

² Come verrà ricordato in seguito l'Italia è stato il primo paese esportatore mondiale di mobili fino al 2005, successivamente in seconda posizione dopo la Cina

³ Federazione italiana delle industrie del legno, del sughero, del mobile e dell'arredamento. www.federlegno.it

influenze sulla componente produttiva a monte, quella alla gestione delle risorse forestali nel paese ospitante.

La tesi inizia con un capitolo in cui viene descritto il percorso di ricerca seguito e le fonti di informazioni consultate. Nel successivo vengono introdotti i riferimenti teorici che descrivono i modelli di internazionalizzazione e ne individuano i fattori determinanti. Il terzo capitolo offre una breve descrizione del sistema italiano della lavorazione del legno e della produzioni di mobili e altri derivati del legno, mentre il quarto – dopo una introduzione sulla situazione generale dell'area balcanica – illustra le peculiarità dei sistemi legno-mobili per i tre paesi considerati.

Nel quinto e sesto capitolo vengono meglio definite le modalità di internazionalizzazione riscontrate per l'industria del legno-mobili italiana e vengono descritti gli indicatori utilizzati per la valutazione degli impatti.

Il settimo capitolo riporta un'analisi specifica degli effetti della delocalizzazione nell'organizzazione dei distretti industriali italiani dell'arredamento.

La tesi si conclude con un capitolo sulla responsabilità sociale-ambientale assunta dalle imprese italiane all'estero.

1 PERCORSO DI RICERCA E FONTI DELLE INFORMAZIONI

Dopo aver delineato ed approfondito il contesto teorico-economico entro cui si collocano i processi di internazionalizzazione produttiva e commerciale (e fra questi quello della delocalizzazione), il lavoro di ricerca è stato indirizzato su due principali ambiti di indagine:

1. l'analisi e la selezione delle metodologie più idonee alla descrizione e alla valutazione quali-quantitativa delle dimensioni del fenomeno della delocalizzazione produttiva intrapresa dalle aziende dei settori legno-arredamento italiani;
2. l'individuazione degli strumenti per la descrizione e la valutazione degli impatti della delocalizzazione a livello economico, sociale ed ambientale. In questo caso, oltre ad un'individuazione di indicatori per l'analisi a scala macro (riguardanti le implicazioni sui territori nazionali o regionali), è stato definito anche un set di indicatori per la valutazione degli stessi impatti a scala micro (a livello della singola impresa in ambito locale) giungendo a comporre un Indice della Responsabilità Sociale applicabile in future valutazioni qualitative.

Per quanto riguarda la teoria economica l'attenzione è stata concentrata sull'individuazione dei principi che determinano gli investimenti produttivi in un paese estero e la relazione con gli scambi commerciali internazionali. In particolare si sono considerate:

1. le teorie "neo-classiche" di Hecksher e Ohlim (riprese da Izzo, 1999)⁴ sulla dotazione dei fattori di produzione fondamentali;
2. gli studi di Porter sugli scambi commerciali fra le nazioni e il "vantaggio competitivo" delle stesse (Porte, 1991);
3. le diverse teorie "dell'imperfezione di mercato" che spiegano l'origine degli investimenti diretti all'estero (IDE) (Hymer, 1960 e Kindleberger, 1969);
4. e la teoria dell'internazionalizzazione di Buckely e Casson (1976) con la successiva introduzione del "paradigma eclettico" di Dunning (1960, 1995 e 2000), che – grazie anche ai continui aggiornamenti - sembra spiegare meglio gli esempi più recenti di delocalizzazione produttiva.

Per quanto riguarda la valutazione quantitativa delle dimensioni del fenomeno della delocalizzazione produttiva e dei suoi impatti socio-economici-ambientali, sono state

considerate diverse metodologie, ma tutte applicabili con difficoltà vista la mancanza di dati propriamente disaggregati per quanto riguarda i settori merceologici o le aree geografiche di riferimento o l'impossibilità di ottenere gli stessi dalle fonti straniere. In particolare, è risultato impossibile ottenere un dato preciso sul numero di imprese a capitale italiano (o prevalentemente italiano), operanti nel settore legno-arredamento, presenti in Romania. Tali informazioni, infatti, sono normalmente rilasciate dal Registro Nazionale del Commercio rumeno, ma i costi necessari per ottenerle si sono dimostrati inappropriati a fini di questa ricerca⁵. Si è comunque tentato di stimare tale dato (si veda il capitolo 4) a partire dalle informazioni riportate nelle varie fonti bibliografiche (fra tutti lo studio di Ranieri, 2004).

Per la determinazioni delle direttrici geografiche della delocalizzazione delle unità produttive del legno-arredamento si è fatto riferimento per lo più alle informazioni rilasciate dalle singole imprese o dai rapporti delle associazioni di categoria, alle esperienze dirette all'estero, oltre che alle indicazioni degli studi specifici, peraltro molto pochi. Per un approccio più razionale si è tentato di applicare un modello esplorativo ideato dall'IRPET⁶ per lo studio della delocalizzazione delle imprese della provincia di Firenze. Nel capitolo 5 abbiamo riportato i risultato di tale applicazione evidenziandone anche i limiti operativi e concettuali.

L'unico studio approfondito in materia che combina aspetti dimensionali e direttrici geografiche⁷ è stato realizzato da Corò e Volpe (2004) per l'Osservatorio del Progetto Point di Formez⁸ che nel 2004 ha svolto una ricerca sul livello di internazionalizzazione dell'industria italiane, cercando di "misurare" anche le dimensioni del fenomeno in relazione ai settori tradizionali del *made in Italy* attraverso l'indicatore degli "addetti equivalenti"⁹. Vista la rilevanza dello studio non tanto per l'originalità dell'approccio, quanto per l'unicità ne è stata riportata una parte in appendice E, adducendo le opportune osservazioni e l'aggiornamento dei dati, ove necessario¹⁰.

Per quanto riguarda, invece, gli impatti degli investimenti stranieri sull'economia dei paesi riceventi, si sono ricercati modelli econometrici in grado di stimare il contributo dell'investimento sulla produzione totale del settore, sul livello di impiego, sulla

⁴ Senza trascurare un accenno alle note teorie "classiche" dei vantaggi assoluti e comparati di Smith e Ricardo

⁵ Si è ritenuto non necessario procedere all'acquisizione di tali dati, dubitando comunque della loro attendibilità (visto che normalmente il registro tiene conto delle iscrizioni in maniera cumulativa, senza considerare le cancellazioni delle imprese inattive).

⁶ Istituto Regionale Programmazione Economica Toscana

⁷ Nello studio non vengono considerati i singoli paesi, ma solo il raggruppamento dei PECO.

⁸ Centro di Formazione Studi

⁹ Per "addetti equivalenti" si intende il numero di lavoratori all'estero direttamente o indirettamente collegati alle filiere del *made in Italy*, fra cui quella del legno-arredamento.

produttività e sui flussi commerciali conseguenti. Uno dei modelli che si è ritenuto più analitico e idoneo è quello proposto dal *Vienna Institute for International Economic Studies* (WIIW) su commissione dell'*OECD Investment Compact*¹¹ e dell'Unione Europea, per la valutazione degli impatti degli IDE nei paesi dell'Est Europa (Hunya, 2006). Anche in questo caso però non si è potuto procedere all'applicazione del modello per mancanza di dati attendibili sulle variabili indipendenti necessarie per la stima dell'impatto in esame. Per completezza di informazione e a beneficio di future applicazioni è riportata nell'appendice A la serie di modelli proposti.

Vista la scarsa applicabilità dei modelli teorici per la determinazione degli impatti menzionati, si è provveduto a raccogliere una serie di indicatori che, nel loro insieme, si sono dimostrati necessari – anche se non sempre sufficienti – ad individuare e quantificare gli effetti del fenomeno. Gli indicatori sono illustrati nel capitolo 5 e riguardano:

- gli scambi internazionali dei prodotti legnosi (legname grezzo, prodotti intermedi e prodotti finiti o semifiniti);
- l'andamento dell'occupazione e dei salari (quando disponibili) a livello settoriale e su scala nazionale o locale;
- le variazioni delle superfici forestali (e dei volumi di biomassa legnosa) finalizzate alla gestione produttiva.

I *database* (DB) da cui sono state ricavate le maggiori fonti di dati sono quelli messi a disposizione *on-line* dall'ISTAT (fra cui il DB "*Coeweb*" che registra gli scambi internazionali dei prodotti a livello nazionale e provinciale italiano; e il DB con le statistiche legate ai successivi censimenti industriali). Per quanto riguarda gli scambi di merci a livello internazionale (anche fra singoli paesi diversi dall'Italia), un valido contributo si è riscontrato nel DB delle Nazioni Unite "*UN Comtrade*", facilmente accessibile ed interpretabile (nonostante qualche incongruenza sulle serie dati che si riferiscono al commercio dei prodotti legnosi nei e dai paesi del Balcani). Altro DB indispensabile per la raccolta dei dati sulla produzione dei prodotti forestali (e dei loro derivati) e sullo scambio internazionale degli stessi, è quello della FAO (*Faostat*). La FAO fornisce anche informazioni sufficientemente attendibili sull'evoluzione delle superfici e degli *stock* forestali dei vari paesi.

¹⁰ Lo studio ha rappresentato una prima guida allo svolgimento della ricerca di tesi, poi abbandonata per la difficoltà nel reperire le informazioni necessarie all'applicazione del modello a livello di singoli paesi.

¹¹ Lo studio fa parte del progetto "Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation (CARDS)", per il rafforzamento del *Development and Implementation of Investment and Trade Policy in the Western Balkans* (SEESat).

Per la valutazione della responsabilità sociale d'impresa (capitolo 7) è stato ideato un indice originale prendendo spunto dalla tesi di laurea di Zoccarato (2005)¹². L'individuazione dei criteri da considerare è stata ispirata da lavori precedenti svolti con propositi simili, e da alcuni standard di valutazione della RSI già esistenti¹³. Il tutto è stato supportato dalle indagini dirette svolte in Italia, Romania, Serbia e Bosnia Erzegovina.

Per la descrizione dei paesi e dei rispettivi settori della lavorazione del legno e produzione di mobili è stato fatto riferimento alle diverse "schede paese" e "guide agli investimenti" redatte dagli organismi internazionali quali FAO, Banca Mondiale e OECD, e quelle pubblicate dagli enti di promozione degli investimenti. Anche in questo, l'osservazione diretta o la raccolta di materiale pubblicato all'estero hanno contribuito a descrivere meglio l'ambito d'indagine.

¹² Laureatasi nel 2005 presso la Facoltà di Agraria dell'Università degli studi di Padova

¹³ Come quello proposto dal progetto "Valore Sociale" e "Taos", implementati dallo studio di consulenza "Nuovi Equilibri Consulting" di Valdobiadene (TV).

2 I RIFERIMENTI NELLA TEORIA ECONOMICA PER L'ESAME DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Nel capitolo è presentato un *excursus* sulle diverse teorie sviluppate per spiegare le varie forme di internazionalizzazione, da quella commerciale a quella produttiva (delocalizzazione).

Il testo di Ranieri (2004) sugli investimenti diretti esteri in Romania è stato preso come riferimento e fonte principale dell'analisi sviluppata nel seguito, in particolare per la presentazione, il commento e la contestualizzazione delle teorie nell'area di studio.

2.1 Cenni alle teorie del commercio internazionale

Il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva del settore industriale ha assunto, negli ultimi decenni, un'importanza sempre più rilevante a livello mondiale. Spesso inquadrata nel fenomeno più generale della *globalizzazione*, l'internazionalizzazione produttiva ha avuto le sue origini fin dall'avvento dell'era industriale, quando gli Stati più sviluppati nel Nord America e in Europa si interessavano di reperire all'estero i fattori produttivi (materie prime, mano d'opera, ecc.) di cui scarseggiavano (o che erano presenti a costi più elevati) o di aprire nuovi sbocchi commerciali per i propri prodotti.

In questa prima fase (XIX secolo) sono state sviluppate, ad opera dei fondatori dell'economia politica classica (Smith e Ricardo) le varie teorie che tentavano di spiegare i motivi per i quali gli stati più industrializzati (per lo più gli Stati Uniti e l'Inghilterra) cercavano all'estero le materie prime più a basso costo per le proprie produzioni o i prodotti finiti a prezzi più convenienti di quanto potesse essere realizzato in casa propria.

Tali teorie, quella del "vantaggio assoluto"¹⁴ di Smith e del "vantaggio comparato"¹⁵ di Ricardo, si basano principalmente sul fattore "costo di produzione" (espresso in termini di ore di lavoro necessarie per produrre un determinato bene e variabile in base alla dotazione tecnologica di ciascun paese) e risultano applicabili solo in un contesto

¹⁴ Secondo Smith due paesi hanno interesse a scambiare quando ciascuno di essi possiede un vantaggio assoluto nella produzione di un bene, cioè quando ciascun paese produrrà un bene con un costo del lavoro inferiore a quello sostenuto dall'altro paese per produrre lo stesso bene. Ogni paese perciò si specializzerà nel produrre il bene che richiede il costo del lavoro inferiore.

¹⁵ Nella tesi ricardiana, i benefici del commercio per ciascun partner dipendono dalla ragione di scambio (il rapporto fra i prezzi dei prodotti importati e il prezzo dei prodotti esportati); non vengono considerati i costi di trasporto e si presuppone la stabilità dei costi di produzione e l'assenza di aumenti salariali o di cali di produttività; in termini economici, nei due paesi vengono prodotti (due) beni a coefficienti fissi, cosicché il costo unitario di produzione, espresso in termini di lavoro, rimane costante per ciascun prodotto (Izzo, 1999).

come quello delle prime fasi dell'era industriale quando le scelte strategiche delle imprese erano fortemente condizionate dalle politiche economiche degli Stati e dalla superiorità tecnologica di alcune economie occidentali.

Successivamente (metà del XX secolo), con la progressiva espansione della frontiera delle possibilità tecnologiche, con il miglioramento dei trasporti e l'intensificarsi delle reti commerciali, sono state progressivamente riviste e aggiornate anche le varie teorie economiche per tentare di spiegare e prevedere le evoluzioni del commercio internazionale.

Nella teoria neo-classica, grazie al contributo teorico di Hecksher e Ohlim (per questo denominata anche *teoria H/O*), si è tentato di legare l'intensità dei flussi commerciali fra paesi alla loro diversa dotazione dei fondamentali fattori di produzione¹⁶. Tale teoria è stata negli anni perfezionata, introducendo nuove variabili nel modello di riferimento, come i costi di trasporto, l'elasticità dell'offerta e la mobilità dei fattori, l'esistenza di beni non commercializzabili, l'introduzione di condizioni di incertezza; tuttavia la realtà degli scambi internazionali appare ben più complessa (Izzo, 1999).

Nemmeno un differente approccio (denominato *Ciclo internazionale di vita del prodotto*), formulato verso la fine degli anni Sessanta dall'economista americano Vernon (1966)¹⁷, basato sulla maggiore capacità innovativa delle imprese statunitensi rispetto a quelle europee, è in grado di spiegare le attuali forme di internazionalizzazione dell'industria mondiale, non solo quella italiana, soprattutto in riferimento al particolare strumento di internazionalizzazione degli investimenti diretti all'estero (IDE, vd. riquadro 1.1). Infatti alcuni presupposti su cui essa si basava sono venute meno:

- a) l'innovazione tecnologica non è stata più monopolio degli Stati Uniti, ma è venuta in maniera crescente dall'Europa e dall'Estremo oriente;
- b) la nuova situazione di competitività globale ha spinto imprese a stringere alleanze strategiche od a rilevare imprese estere concorrenti;

¹⁶ Fra due beni, ciascun paese tende ad esportare il bene la cui produzione richiede un impiego relativamente più intenso del fattore di cui il paese ha una dotazione relativamente più abbondante, mentre tende ad importare l'altro bene. In tal senso un paese è costretto ad importare quei beni la cui produzione richiede tecnologie troppo costose, o vantaggi di conoscenza non disponibili; mentre esporta quei beni di cui ha la disponibilità di fattori e condizioni (Izzo, 1999).

¹⁷ L'economista identificava tre differenti fasi nella diffusione di un prodotto, con profonde implicazioni sia sulla struttura e le direzioni del commercio internazionale, sia sui flussi di investimenti diretti verso l'estero: la ricerca e introduzione dell'innovazione, lo sviluppo e la maturità del prodotto; la sua standardizzazione e il suo declino.

c) la natura stessa delle imprese, divenute sempre più multinazionali, le ha spinte a pianificare la produzione dei beni per soddisfare le domande di diversi mercati contemporaneamente.

La teoria del ciclo di vita del prodotto rimane comunque importante per aver contribuito ad aprire la strada a teorie successive e più complesse, come quella formulata da Dunning (1988), che introduce l'idea dei vantaggi specifici derivanti dalle caratteristiche del paese ricevente gli IDE (*location advantages*)¹⁸.

Quadro 2.1: Definizione degli investimenti diretti all'estero - IDE

Si definiscono IDE quel tipo di investimenti internazionali effettuati da parte di un soggetto giuridico in un'impresa registrata e operante in uno stato estero; caratteristica peculiare che differenzia questo tipo di investimenti dai cosiddetti "investimenti di portafoglio" è la volontà da parte dell'investitore di stabilire una relazione di lungo termine con l'impresa partecipata, con potere decisionale significativo sulla gestione di essa.

Per definire meglio questo concetto, passibile di varie interpretazioni, si usa il criterio oggettivo del possesso da parte dell'investitore estero di almeno il 10% delle azioni ordinarie o dei diritti di voto (o dell'equivalente in caso non vi sia personalità giuridica) dell'impresa partecipata dall'estero. Qualora esista questa soglia minima di partecipazione dell'investitore al capitale sociale dell'impresa, si configura la presenza degli IDE.

Secondo le definizioni adottate sono imprese oggetto di investimento estero:

- a. le società controllate** (*subsidiary companies*), cioè quelle imprese nelle quali l'investitore estero:
 - i. direttamente o indirettamente detiene più del 50 per cento del capitale sociale oppure
 - ii. ha il diritto di nominare o di rimuovere la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione
- b. le società consociate** (*associate companies*), cioè quelle imprese nelle quali l'investitore estero (e le società da lui controllate) detengono una quota tra il 10% ed il 50% del capitale sociale
- c. le filiali** (*branches*), cioè quelle imprese (anche senza personalità giuridica) possedute interamente o congiuntamente che sono:
 - i. stabilimenti o uffici permanenti dell'investitore estero
 - ii. partecipazioni non registrate o *joint ventures* tra un investitore estero e soggetti terzi
 - iii. terreni, strutture ed attrezzature fisse direttamente possedute da un residente estero
 - iv. attrezzature mobili che si trovano all'interno del paese ricevente per almeno un anno se registrate separatamente dall'operatore (ad esempio navi, aeroplani, impianti di trivellazione per gas e petrolio) e passibili di fiscalità.

¹⁸ La teoria è esposta nel paragrafo successivo.

Vengono poi individuate come manifestazioni degli IDE le seguenti operazioni:

- a) **investimenti *greenfield***, cioè quelli in cui l'apporto di capitale dall'estero avviene *ex novo*, creando unità produttive nuove nel paese ricevente
- b) **acquisto di quote di capitale sociale** da parte dell'investitore estero di un'impresa già esistente nel paese ricevente
- c) **reinvestimento dei profitti** da parte dell'investitore estero già presente nel paese ricevente
- d) **movimenti di capitale** sottoforma di prestiti o debiti tra l'impresa madre presente nel paese dell'investitore e le imprese oggetto di investimento estero sopra citate
- e) **fusioni ed acquisizioni** (*mergers and acquisitions*) da parte di imprese estere di imprese locali. Questo tipo di IDE è particolarmente importante per il successo delle privatizzazioni di massa di aziende pubbliche in perdita, perché fornisce capitali freschi utili allo sviluppo del paese ricevente
- f) **altre forme** di investimento sviluppatesi negli ultimi anni, quali contratti di *franchising*, produzioni su licenza ed altre.

2.2 Le teorie degli IDE

I primi contributi sviluppati per interpretare l'evoluzione degli IDE possono essere sintetizzati in tre filoni teorici: la teoria dell'imperfezione di mercato, quella dell'internazionalizzazione e la teorica eclettica.

2.2.1 Teoria dell'imperfezione di mercato

Le interpretazioni formulate dalla teoria economica sulle ragioni fondanti dei processi di internazionalizzazione delle imprese attraverso gli IDE, sono da ricondursi all'ipotesi generale dell'imperfezione di mercato¹⁹ dovuta a molteplici fattori considerati nelle varie teorie.

Infatti, nonostante la presenza di costi e rischi aggiuntivi legati alla conoscenza solamente parziale del mercato, della lingua e del sistema economico e giuridico del paese estero e di eventuali barriere all'ingresso poste dai governi esteri sottoforma di misure protezioniste o dai consumatori stessi, le imprese effettuano ugualmente investimenti diretti in altri paesi. Hymer (1960)²⁰ giustifica questo comportamento con l'esistenza di vantaggi oligopolistici di cui le imprese godrebbero, che debbono venire sfruttati per (più che) bilanciare i maggiori costi ed i rischi presenti nell'investire all'estero.

¹⁹ Nell'ipotesi, invece, di concorrenza perfetta (che manca però di evidenza empirica e di un rigoroso modello teorico) i determinanti degli IDE sarebbero da identificarsi nei *differenziali nei tassi di rendimento* delle attività industriali in diversi paesi, nella *diversificazione del portafoglio* (diversificazione del rischio) e nell'ampiezza del volume d'affari dell'impresa e del potenziale mercato nel paese ospite (Izzo, 1999).

²⁰ Tesi formulata nel 1960 in una ricerca di dottorato, ma pubblicata solo nel 1976.

Alla base dei vantaggi oligopolistici sono state individuate (Kindleberger, 1969) quattro categorie principali di imperfezioni di mercato:

- non perfetta concorrenza delle strutture di mercato,
- disequilibrio diffuso del mercato mondiale²¹,
- fallimenti di mercato²² e
- interventi governativi imposti, distorsivi della libera concorrenza.

Molte di queste imperfezioni del mercato sono indubbiamente vere, ma riescono a dare una giustificazione solamente parziale del fenomeno degli IDE, specialmente per gli IDE italiani nei PECO che (come spiegato nel capitolo 4) vengono determinati anche dalla ricerca di particolari risorse naturali (come nel caso del legname nei Balcani) o dalla relativa vicinanza geografica, culturale o linguistica del paese destinatario degli investimenti²³.

2.2.2 Teoria dell'internazionalizzazione

Nel 1976 Buckley e Casson introdussero la teoria dell'internalizzazione che mette in relazione la decisione dell'impresa di effettuare IDE con la sua struttura organizzativa interna, nonché con altri fattori esterni all'impresa. Secondo questa teoria le imprese effettuano IDE perché le imperfezioni presenti nel mercato creano le condizioni che rendono conveniente l'internalizzazione delle transazioni, rispetto alla loro normale effettuazione tramite meccanismi di mercato.

La teoria si basa sui seguenti assunti della:

- massimizzazione dei profitti da parte delle imprese attraverso l'allocazione delle loro attività nei paesi che garantiscono i minori costi di produzione possibili, e
- riduzione delle imperfezioni del mercato²⁴ dei beni intermedi attraverso l'internalizzazione dei loro costi di produzione/transizione.

Ma anche il processo di internalizzazione genera dei costi aggiuntivi (maggiori spese amministrative e di controllo, di comunicazione tra diverse unità produttive interne all'impresa, possibili costi derivanti da eventuali barriere protezionistiche nei mercati esteri) e dunque l'impresa effettuerà gli IDE solo se tali costi sono comunque minori di

²¹ L'esistenza di una forte segmentazione dei mercati rende i tassi di rendimento dei diversi fattori produttivi diversi da mercato a mercato.

²² Per la presenza di: esternalità, beni pubblici prodotti dall'impresa non remunerati, economie di scala.

²³ E' indubbio che gli investimenti in Romania siano stati favoriti, fra le altre cose, anche dalla relativa vicinanza culturale e linguistica al nostro paese.

²⁴ Fra le più rilevanti risultano esserci le *asimmetrie informative* tra acquirente e venditore circa il reale valore del prodotto scambiato.

quelli che essa dovrebbe affrontare lasciando alle regole del libero mercato le transazioni dei beni intermedi.

Gli autori riconoscono che, oltre ai fattori di costo, le imprese intenzionate a realizzare degli IDE considerano anche i fattori culturali, ambientali e giuridico-economici del paese ricevente.

A questo riguardo il quadro teorico interpretativo fornisce una classificazione delle determinanti sia dei costi che dei benefici dell'internalizzazione, classificazione che verrà sistematizzata ed utilizzata dal successivo "paradigma eclettico" di Dunning, vera base teorica delle teorie sull'internazionalizzazione dell'impresa sviluppatasi negli ultimi anni. Le categorie individuate sono:

- a) fattori specifici relativi all'azienda (*firm specific*)²⁵
- b) fattori specifici relativi allo stato ricevente gli IDE (*nation specific*)²⁶
- c) distanza geografica e culturale tra i paesi coinvolti nel processo di internazionalizzazione.

Un'impresa dunque effettuerà degli IDE (per internalizzare i costi di transizione) se la somma dei costi *firm specific* e di quelli *nation specific* in senso lato sarà minore dei costi aggiuntivi che le imperfezioni di mercato fanno gravare sul prezzo delle transazioni dei prodotti intermedi.

2.2.3 La teoria eclettica

Secondo la teoria eclettica introdotta da Dunning nel 1976 (ripresa nel 1995 e nel 2000, e rinominata "paradigma eclettico" per il suo fine di analizzare i determinanti dell'internazionalizzazione delle imprese attraverso una metodologia di analisi delle diverse casistiche) un'impresa effettuerà degli IDE qualora si verifichi contemporaneamente la presenza di tre tipi di vantaggi:

- a) *ownership advantages*, cioè vantaggi esclusivi connessi all'impresa stessa²⁷
- b) *location advantages*, cioè vantaggi legati esclusivamente allo stato estero in cui l'impresa effettua gli IDE²⁸

²⁵ Struttura organizzativa dell'impresa, patrimonio umano e manageriale, tipologia del settore produttivo, intensità relativa dei fattori produttivi, grado di tecnologicizzazione, ecc.

²⁶ Situazione politica, economica, fiscale e del costo dei fattori.

²⁷ Erano stati affrontati già da Hymer (1960) e Kindleberger (1969) con le teorie legate all'imperfezione del mercato.

²⁸ Erano presenti già nelle teorie di Vernon (1966).

- c) *internalization advantages*, cioè connessi al fatto che l'impresa può sfruttare meglio i vantaggi a) e b) se essa internalizza i costi delle transazioni intermedie piuttosto che farli passare attraverso il mercato²⁹.

Qualora questi vantaggi non si presentino tutti, l'impresa sceglierà di operare con l'estero attraverso altre operazioni diverse dagli IDE (*import-export, joint venture, contratti di licenza ecc.*), come riassunto nella tabella 2.1.

Tabella 2.1: Relazione tra i tipi di vantaggi godibili dall'impresa e la sua modalità di operare con l'estero.

	Contratti di licenza	Import-export	IDE
<i>Ownership specific</i>	presenti	presenti	presenti
<i>Location specific</i>	assenti	assenti	presenti
<i>Internalization specific</i>	assenti	presenti	presenti

Fonte: elaborazioni di Ranieri (2004) su Dunning (1988)

Si analizzano ora più dettagliatamente le tre categorie di vantaggi individuati da Dunning.

1. I vantaggi *ownership specific* sono quelli di tipo esclusivo (già rilevati da Buckley e Casson, 1976) che le aziende ricercano per poter compensare i costi d'esercizio aggiuntivi legati alla decisione di operare all'estero e dovuti a:
 - a. differenze di lingua, cultura, condizioni istituzionali e legali nuove
 - b. minore conoscenza delle condizioni del mercato locale
 - c. costi derivanti dall'operare a distanza.

Tali vantaggi sono classificabili in *asset advantage* (quelli cioè generati dal godimento esclusivo da parte dell'impresa di specifiche condizioni - materiali o immateriali -, anche derivanti dai diritti esclusivi di proprietà su certe informazioni e tecnologie) e *transactional advantage*, derivanti dal fatto che l'impresa coordina diverse attività su scala internazionale³⁰.

I vantaggi che Dunning individua integrano quelli individuati dalle teorie delle imperfezioni di mercato, perché nel paradigma eclettico si indaga anche la natura

²⁹ Vengono ripresi dalle teorie di Buckley e Casson (1976) e ampliati al caso che le imprese non siano mosse solo dall'obiettivo dell'internalizzazione dei costi di transizione, ma anche dalla ricerca di nuove attività generatrici di valore.

³⁰ E perciò può godere di maggiore conoscenza delle condizioni di mercato, possibilità di arbitraggio per ridurre i rischi di cambio derivanti dall'operare con valute diverse, possibilità di sfruttare il *transfert pricing* per aggirare i meccanismi fiscali messi in atto dal paese ospite e dal paese di origine dell'impresa.

di tali vantaggi e l'interazione tra gli *asset* interni all'impresa e quelli ad essa esterni.

2. I vantaggi *location specific* riguardano le risorse proprie del paese che ospita gli IDE. Sono vantaggi offerti dal paese a tutti gli investitori esteri e variano da paese a paese; possono essere dal lato degli *input* (basso costo dei fattori di produzione, capacità tecnologica ecc.) o dal lato degli *output* (condizioni di mercato particolarmente favorevoli ecc.). Questa categoria di vantaggi può essere utilmente suddivisa in tre sottocategorie:

a. i vantaggi economici che comprendono:

- i. la qualità, la quantità e il costo dei fattori di produzione³¹ e dei beni intermedi;
- ii. le potenzialità del mercato ricevente sia come sbocco commerciale³², sia come fornitore di fattori produttivi³³;
- iii. le agevolazioni - fiscali o di altra natura - offerte dal paese ricevente allo scopo di attrarre gli IDE;
- iv. costo e qualità dei trasporti e delle infrastrutture di comunicazione;
- v. grado di sviluppo del settore dei servizi connesso alla produzione e commercializzazione del prodotto;
- vi. la stabilità del tasso di cambio³⁴.

b. i vantaggi socioculturali che includono:

- i. la vicinanza culturale (linguistica e di usi e consuetudini);
- ii. l'atteggiamento verso il mercato tra il paese ricevente e quello dell'impresa che effettua gli IDE;
- iii. l'atteggiamento (se) positivo del paese ricevente verso gli IDE³⁵.

c. i vantaggi politici che riguardano:

- i. la stabilità politica³⁶

³¹ Ne è un esempio il costo del lavoro.

³² Potenzialità misurata dal PIL *pro capite* e dalla propensione al consumo dei cittadini.

³³ Studi (Papanastassiou e Pearce, 1990) confermano la relazione positiva tra questo fattore e la decisione da parte delle imprese di effettuare degli IDE.

³⁴ Questo punto è particolarmente controverso poiché per imprese che investono in paesi con basso costo del lavoro e delle materie prime, qual è il caso degli IDE italiani nella maggior parte dei PECO, un tasso di cambio reale che vede il deprezzamento della moneta del paese ricevente è un beneficio; dall'altro lato però se le imprese nel paese ricevente necessitano di beni intermedi di importazione da pagare con valuta estera, il deprezzamento reale è un costo aggiuntivo.

- ii. l'atteggiamento del governo verso gli IDE
- iii. l'avvicinamento alla Nato (per i PECO)
- iv. la presenza di leggi lassiste nei confronti della protezione ambientale e dei diritti dei lavoratori³⁷.

I vantaggi *location specific* sono l'unica discriminante nella decisione dell'impresa di operare con l'estero tramite gli IDE: qualora infatti vi siano vantaggi *ownership specific* ed *internalization specific* ma non *location specific*, l'impresa opererà con l'estero tramite normali operazioni di import-export, senza decidere di avere il controllo diretto sulle unità produttive estere (come già evidenziato in tabella 2.1).

Si vedrà in seguito come i vantaggi *location specific* qui esposti risultano essere tra quelli che maggiormente influenzano le decisioni delle imprese italiane di delocalizzare la produzione in Romania (e in altri PECO) attraverso gli IDE.

3. I vantaggi *internalization specific* derivano dallo sfruttamento delle imperfezioni di mercato, imperfezioni che rendono più conveniente all'impresa internalizzare le transazioni piuttosto che farle passare attraverso il mercato. Tali imperfezioni si possono suddividere in:

- a. imperfezioni "naturali" del mercato, perché generate dalla natura stessa dello scambio e dovute a:
 - i. la non completa conoscenza da parte dell'acquirente del valore e della natura del prodotto e delle tecnologie che acquista³⁸;
 - ii. i costi che normalmente emergono in una transazione tra imprese non appartenenti allo stesso gruppo (ricerche di mercato, comunicazione, costi di negoziazione, di vigilanza - anche legale - sui contratti e sul rispetto dei diritti di proprietà ecc.)

³⁵ Un esempio contrario è quello della Federazione Russa e del suo rifiuto ad attrarre eccessivi IDE.

³⁶ Emblematico è il caso dei paesi appartenenti alla ex-Jugoslavia nei quali gli investimenti esteri sono stati notevolmente limitati e ritardati dal protrarsi delle condizioni di instabilità politica (soprattutto in Bosnia Erzegovina e in Serbia)

³⁷ Anche se questo è un punto oggetto di discussione; Kolstad e Xing (1998) hanno rivelato l'esistenza di una correlazione positiva tra lassismo delle leggi ambientali ed IDE statunitensi solamente per le imprese operanti in settori particolarmente inquinanti.

³⁸ Il venditore deve spiegare all'acquirente le caratteristiche del prodotto e della tecnologia che quest'ultimo acquisterà, senza tuttavia fornire informazioni talmente approfondite e complete da rendere possibile all'acquirente la duplicazione in proprio della tecnologia. Poiché esiste questo comportamento, per evitare questo rischio l'impresa avrà convenienza ad internalizzare lo scambio del bene intermedio o della tecnologia tra unità produttive appartenenti al suo stesso gruppo (e non attraverso l'importazione ad esempio).

- iii. i rischi legati all'incertezza dovuta a variazioni inaspettate di prezzo o quantità (l'internalizzazione cioè si rivela un efficace mezzo per compensare l'assenza di mercati a termine privi di rischi).
- b. imperfezioni dovute al fatto stesso che le imprese agiscono contemporaneamente su mercati appartenenti ad ordinamenti statuali diversi tramite unità produttive di proprietà, che possono quindi essere coordinate per seguire una logica di profitto globale, attraverso:
- i. la discriminazione dei prezzi sui vari mercati,
 - ii. lo sfruttamento delle economie di scala tra attività indipendenti per minimizzare il costo marginale del prodotto,
 - iii. l'alleggerimento dell'incidenza della fiscalità sui profitti tramite specifici provvedimenti legislativi³⁹ o pratiche contabili (come la sottostima delle importazioni *ad valorem*), o di aggirare tramite scambi *intra-firm* eventuali dazi doganali o altri provvedimenti simili.

2.3 Evoluzioni e applicazioni del paradigma eclettico

Il paradigma eclettico è stato costantemente corretto per includere all'interno della cornice teorico-metodologica sempre nuovi aspetti e fenomeni che si sono presentati sulla scena dell'economia mondiale, fino ad una più recente (1996) proposta di revisione dallo stesso Dunning, in collaborazione con l'economista Narula, che ha portato alla formulazione della *IDP theory* ("*The investment development path of nations*"⁴⁰). Tale teoria predice che ogni paese passi attraverso cinque diversi livelli di sviluppo economico⁴¹, che determinano la sua propensione ad essere esportatore netto di IDE od importatore netto; le imprese multinazionali investiranno in paesi caratterizzati da un PIL *pro capite* minore di quello del loro paese di origine (come infatti succede per gli IDE italiani nei PECO) che risultano importatori o esportatori netti

³⁹ Come nel caso dell' accordo contro la doppia imposizione fiscale e di uno sulla promozione e protezione degli investimenti stipulato dalla Italia con diversi PECO, fra cui la Romania (Da Forno *et al.* 2005)

⁴⁰ "Il sentiero di sviluppo degli investimenti delle nazioni"

⁴¹ Nello specifico la teoria prevede che i paesi con prevalenza di attività *labour intensive* con forza lavoro non specializzata (o poco specializzata) e con un'economia fortemente basata sullo sfruttamento delle materie prime (primo stadio dello sviluppo) saranno importatori netti di IDE. Quando l'economia si sviluppa verso attività industriali *capital intensive* le imprese locali iniziano a loro volta ad effettuare IDE all'estero (secondo e terzo stadio dello sviluppo), in modo da rendere il paese nel suo complesso esportatore netto di IDE. Il quarto stadio dello sviluppo sarà peculiare di quei paesi che si orientano verso la produzione di beni e servizi *knowledge intensive* avanzati tecnologicamente e ad alto valore aggiunto; in questa fase il paese è fortemente esportatore netto di IDE. Il quinto stadio dello sviluppo sarebbe proprio dei paesi già tecnologicamente avanzati ed industrializzati e vedrebbe un calo del flusso di IDE all'estero, sentiero che avvierebbe nel lungo periodo a tornare alla situazione di importatore netto di IDE (Fischer, 2000)

di IDE a seconda del loro livello di sviluppo economico e dell'attitudine generale verso gli IDE in entrata⁴².

La teoria *IDP* è un tentativo di integrare il paradigma eclettico ed i tre tipi di vantaggi di cui l'impresa deve godere per effettuare gli IDE, con l'analisi empirica di lungo periodo dei flussi di IDE che hanno interessato diversi paesi del mondo.

2.3.1 Nuove sfide per il paradigma eclettico

La teoria *IDP* è basata sulla logica del paradigma eclettico e quindi, pur apparendo valida, riflette i limiti del paradigma stesso che, nascendo come un tentativo di sintesi di teorie precedenti e volendo includere nuovi fenomeni, ha perso progressivamente incisività esplicativa. Ne è un esempio la recente evoluzione dei flussi di investimento all'estero che, come sottolineato dal Rapporto ONU sugli Investimenti del 2006, vengono eseguiti anche da paesi considerati "in via di sviluppo" o "in transizione" verso altri, classificati nella stessa maniera ma con vantaggi competitivi diversi. Il fenomeno si verifica in particolare nel caso di grandi imprese multinazionali sviluppatasi in paesi ad economia emergente (come nel caso della Cina, dell'India o della Korea) che si dimostrano particolarmente aggressive nel contesto economico mondiale, basando le proprie attività in paesi ancor meno sviluppati (come nel caso di quelli africani o di altri dell'Estremo Oriente, relativamente più arretrati) (ONU, 2006).

La maggiore complessità dei fenomeni economici e finanziari del mondo globalizzato richiederebbe nuovi aggiornamenti del paradigma.

2.4 La *location theory*

Anche questa teoria, proposta da Lecraw nel 1991 si colloca nella cornice interpretativa fornita dal paradigma eclettico. La teoria venne sviluppata attraverso uno studio empirico su 27 paesi in via di sviluppo⁴³ nell'intervallo 1974-1986.

Partendo dai vantaggi *location specific* individuati da Dunning, Lecraw tentò di verificare se:

A. sussistesse una correlazione positiva tra gli IDE in entrata nei paesi in esame e fattori, quali:

⁴² Considerando l'area di indagine a cui si riferisce il presente lavoro, la teoria *IDP* sembra, infatti, spiegare coerentemente lo stato di "importatori netti di IDE" dei paesi balcani che, avendo una struttura produttiva prevalentemente composta da attività *labour intensive* svolte generalmente da forza lavoro poco specializzata ed avendo una dotazione di materie prime di una certa importanza (anche per quanto riguarda il legname), appartengono al primo stadio di sviluppo.

⁴³ Fra questi paesi non compariva nessuno dei PECO.

- a) la dotazione di risorse naturali;
- b) la presenza di forza lavoro relativamente specializzata ed il basso livello salariale;
- c) il tasso di crescita del mercato interno (ovvero la crescente domanda di beni e servizi);
- d) le agevolazioni fiscali e di altra natura a vantaggio dell'investitore estero;
- e) il grado di sviluppo ed il basso costo delle infrastrutture;
- f) le politiche generali del governo a favore degli IDE;
- g) la presenza di barriere tariffarie protezioniste che rendono le importazioni più costose.

B. Sussistesse un correlazione negativa tra gli IDE e altri fattori, quali:

- h) il "rischio paese", misurato dal rating di apposite agenzie;
- i) la presenza di capitali nazionali⁴⁴;
- j) la stabilità del tasso di cambio⁴⁵.

I risultati della ricerca empirica di Lecraw confermarono in larga parte la validità della teoria, in particolare egli riscontrò che:

- a) il livello di sviluppo delle infrastrutture e la quantità di manodopera disponibile non avevano una relazione statisticamente rilevante con il flusso di IDE in entrata;
- b) la ricchezza di risorse naturali era positivamente correlata con i flussi di IDE in entrata, così come
- c) l'ampiezza del mercato interno (per gli IDE *market oriented*);
- d) il grado di apertura e favore agli IDE delle politiche governative; ma anche
- e) la presenza di barriere protezionistiche che rendono gli IDE (per beni rivolti al mercato interno) preferibili ad altre forme di operazione; mentre
- f) per gli IDE orientati all'esportazione l'incidenza fiscale ed il livello salariale erano negativamente correlati ai flussi di IDE in entrata;

⁴⁴ In via teorica la presenza di capitali nazionali dovrebbe rendere il capitale meno scarso e dunque ridurre il profitto marginale che esso può creare.

⁴⁵ un deprezzamento reale della valuta locale sarebbe auspicabile per l'impresa perché rendendo i fattori di produzione domestici meno costosi è un incentivo per effettuare degli IDE.

- g) il “rischio paese” risultava essere, coerentemente con le previsioni, inversamente correlato ai flussi in entrata;
- h) la relazione tra la maggiore presenza di capitale locale e gli IDE in entrata venne infine classificata come spuria, cioè la prima variabile sembrava seguire l'andamento dell'altra, più che determinarla.

Nonostante alcuni limiti, si può affermare che i risultati raggiunti dalla teoria abbiano valenza esplicativa anche per le decisioni delle imprese che decidono di effettuare degli IDE nei paesi dell'Europa orientale, sebbene per questo gruppo di paesi vi siano delle peculiarità che devono essere considerate, quali:

- la graduale apertura di questi paesi agli IDE solamente da poco più di un decennio congiuntamente alle privatizzazioni di massa delle vecchie imprese di stato, e
- il livello assoluto (*stock*) dei fattori *location specific* presenti nel paese che, nel caso dei PECO, varia sensibilmente da paese a paese, nonostante siano stati rimossi progressivamente gli ostacoli agli IDE.

Il modello di Lecraw funge sia da approfondimento che da verifica empirica alle assunzioni fatte da Dunning riguardo all'importanza dei fattori *location specific* e - nonostante i limiti messi in evidenza - risulta essere valido anche per i PECO e per gli IDE italiani nei paesi presi in esame in questa ricerca.

2.5 I nuovi modelli sugli IDE

Tra i contributi presentati, il paradigma eclettico e la *location theory*, sua derivazione, sono i più completi. Il paradigma include tutti i fattori che possono determinare la decisione di un'impresa di effettuare degli IDE, ed i successivi approfondimenti hanno esteso il suo raggio d'indagine ai nuovi fenomeni economici che si sono presentati negli ultimi decenni.

Il paradigma tuttavia non offre la possibilità di fare previsioni - anche conoscendo tutte le determinanti - su quali saranno i flussi di IDE tra paesi, né indaga quali siano le determinanti a livello microeconomico che spingono un'impresa ad effettuare gli IDE.

Esso infine non analizza in alcun modo la variabile temporale, fattore che viceversa si rivela spesso molto importante nelle strategie che l'impresa studia prima di investire all'estero.

Per analizzare queste importanti variabili trascurate dal paradigma eclettico, negli ultimi decenni sono stati presentati diversi contributi sia a livello macroeconomico sia - e sarà la dimensioni qui approfondita - a livello microeconomico.

A livello macroeconomico, fra le nuove teorie, sono da segnalare i **modelli a gravità** (così definiti perché si rifanno alla teoria newtoniana⁴⁶) i quali predicono che i flussi di IDE e di commercio tra due paesi saranno correlati positivamente alla loro dimensione economica (in termini di popolazione, potere d'acquisto, ed altre variabili legate alla capacità economica e di spesa) e negativamente alla distanza intercorrente tra i due mercati (e dunque ai costi di trasporto). Partendo dunque dall'analisi di dati macroeconomici quali livello del PIL, popolazione, distanza fisica e "distanza economica" (e per quanto riguarda specificamente i PECO, anche il differenziale sul costo del lavoro) tra paese ricevente e paese dell'investitore si potrebbero prevedere i flussi e gli *stock* di IDE tra paesi.

Tali modelli, però, hanno una validità esplicativa parziale in quanto non considerano altri fattori – a livello microeconomico - che invece mostrano differenze non così nette ed eclatanti rispetto al passato.

Quindi i contributi più interessanti e completi sono quelli sviluppati a livello microeconomico:

1. **Il modello dei costi di transizione** riprende la teoria introdotta da Buckley e Casson alla fine degli anni Settanta con un punto di vista più incentrato su comportamento dell'impresa, in particolare sulle determinanti che incidono sulla decisione di operare con l'estero in ciascuno dei tre modi alternativi possibili:
 - le esportazioni, caratterizzate da un basso costo fisso (perché si usano gli impianti produttivi già esistenti) e da alti costi variabili (soprattutto costi di trasporto);
 - i contratti di licenza, caratterizzati sia da basso costo fisso (costo per il controllo del rispetto del contratto) sia da basso costo variabile (non c'è esportazione);
 - gli IDE, caratterizzati dal più alto costo fisso (per la costruzione di nuove unità produttive, o per l'acquisto di unità produttive già esistenti in loco) e dal più basso costo variabile (perché i vantaggi di internalizzazione permettono un'efficienza maggiore a livello globale).

⁴⁶ La teoria della gravitazione universale di Newton predice che la forza di attrazione gravitazionale tra due corpi è uguale al prodotto delle loro masse diviso per il quadrato della distanza che intercorre fra loro.

Date queste ipotesi, le modalità che un'impresa sceglierà per operare in un mercato estero (esportazioni, licenza, IDE) sono esprimibili attraverso tre equazioni⁴⁷ elementari:

1. Se $q^* < q^1$ per l'impresa è più conveniente operare tramite esportazioni
2. Se $q^1 < q^* < q^2$ le è più conveniente operare con contratti di licenza
3. Se $q^* > q^2$ le è più conveniente operare tramite IDE

Esiste anche un caso (Meyer, 1998) in cui, superato un certo costo di produzione⁴⁸ l'impresa non avrà più possibilità di far profitti e quindi sceglierà, razionalmente, di non agire in nessuno dei tre modi previsti (il fenomeno si può esprimere con $q^* > q^3$).

Il modello dei costi di transazione ha il merito di contenere tutte le variabili già individuate da Dunning come determinanti nella scelta di operare attraverso gli IDE, ma esso non considera la variabile temporale⁴⁹ (quando applicare una delle tre opzioni?).

2. Il modello delle opzioni reali⁵⁰ pone al centro dell'analisi l'informazione - più o meno soddisfacente – che l'investitore ha sulle condizioni presenti e future che possono determinare il successo o l'insuccesso dell'investimento. Secondo questo approccio la decisione di effettuare un investimento deve valutare le seguenti variabili:

- esiste incertezza sul rendimento futuro dell'investimento: ciò perché l'investitore ha delle informazioni imperfette e non è in grado di sapere in anticipo e con accuratezza le condizioni economiche che si presenteranno nel corso dell'investimento;
- l'investitore può decidere di effettuare l'investimento in tempi diversi, ovvero aspettare per ridurre l'incertezza, per avere più informazioni.

⁴⁷ In cui q^* esprime la domanda di mercato al quale l'azienda venderà il suo prodotto ad un prezzo p^* tale da massimizzare il profitto e contemporaneamente tenere i concorrenti lontani dal mercato. q^1 e q^2 esprimono i livelli crescenti di domanda ai quali corrispondono dei livelli crescenti (in proporzione diversa in base al tipo di strategia di internazionalizzazione adottata) di prezzo p^1 e p^2 .

⁴⁸ A cui corrisponderebbe un prezzo di vendita p^3

⁴⁹ La teoria non prevede nessun collegamento intertemporale tra l'investimento effettuato in un dato momento e il risultato che si otterrà in un momento.

⁵⁰ La teoria delle opzioni reali estende al comparto reale dell'economia le tecniche d'analisi applicate comunemente all'economia finanziaria; in questo modo essa si pone come ponte tra la teoria finanziaria e l'analisi strategica del comportamento delle imprese.

- l'investimento è irreversibile e l'investitore, una volta "esercitata l'opzione" di effettuare l'investimento, non può tornare indietro (eventualmente può cedere ad altri l'investimento).

Esso sembra molto adatto ad analizzare il caso degli IDE nei PECO, in questo caso infatti l'aspetto temporale è di cruciale importanza⁵¹.

A livello applicativo, esistono diversi contributi che analizzano le interazioni tra teoria delle opzioni reali e gli IDE fra i quali risulta, in questo caso, più interessante quello proposto da Altomonte⁵² nel 1998, che ha analizzato 2500 investimenti compiuti da imprese multinazionali europee nei PECO, nel periodo 1989-1996, individuandone tre caratteristiche specifiche:

- a) le imprese usano strategie diverse a seconda del settore in cui operano;
- b) esiste una correlazione positiva tra i flussi di IDE in entrata ed il periodo in cui i PECO hanno effettuato le riforme macroeconomiche e stabilizzatrici tese a volgere le loro economie al mercato;
- c) la distanza fisica tra paese ricevente gli IDE e paese dell'impresa che lo effettua è una determinante importante nelle decisioni di investimento. Lo studio rileva la tendenza degli IDE italiani a concentrarsi soprattutto in Romania.

I risultati raggiunti da questo studio sembrano sostenere la validità della teorie delle opzioni reali, ma evidenziano anche la necessità di integrare questo approccio con l'analisi di altri indicatori che valutino meglio le caratteristiche del paese ricevente gli IDE, il settore produttivo in cui una data impresa opera, nonché le caratteristiche dell'impresa stessa.

La teoria delle opzioni reali è un interessante contributo che si è molto sviluppato nell'ultimo decennio, offrendo un'originale prospettiva per analizzare le decisioni di investimento - anche IDE - a livello microeconomico.

⁵¹ Si pensi ad un investitore estero che abbia intenzione di effettuare un investimento in un PECO in cui l'ambiente istituzionale ed economico non sia ancora pienamente favorevole agli IDE: egli si troverà di fronte all'alternativa di aspettare ed avere maggiori certezze, rischiando di perdere una quota di mercato a favore dei suoi concorrenti che eventualmente decidessero di agire comunque oppure, per timore di ciò, di agire subito correndo il rischio di una cattiva tutela dell'investimento.

⁵² Altomonte analizza questi IDE secondo i parametri del paradigma eclettico, del modello di gravità e di altre teorie neoclassiche, ma aggiunge all'analisi tre indicatori peculiari dell'approccio delle opzioni reali:

- a) il costo opportunità dell'attesa nell'effettuare gli IDE
- b) l'incertezza dell'ambiente locale
- c) l'irreversibilità della decisione d'investimento.

2.6 Teorie sull'internazionalizzazione delle piccole medie imprese⁵³ (PMI)

Come è stato riportato nei paragrafi precedenti, per decenni le teorie sull'internazionalizzazione sono state concepite per fornire un modello in grado di spiegare l'azione a livello internazionale solo delle grandi imprese (normalmente multinazionali). Negli ultimi decenni, tuttavia, l'importanza delle PMI è stata riconosciuta sempre di più da governi ed istituzioni internazionali come fondamentale fattore di sviluppo ed arricchimento delle economie, anche nei paesi in transizione, dove sono aumentati gli incentivi a sviluppare questo tipo di imprese⁵⁴.

Le teorie precedentemente applicate alle grandi imprese sono state successivamente adattate per spiegare l'internazionalizzazione delle PMI. Una delle classificazioni più complete (Coviello e McAuley, 1999) individua tre tipologie di modelli:

1. **i modelli legati agli IDE** (*Fdi models*), che già abbiamo visto nei paragrafi precedenti (t. dei costi di transazione, *location theory* di Dunning e Lacraw), ma che in questo caso non sono in grado di spiegare l'andamento e l'evoluzione dei flussi di IDE delle PMI tra paesi;
2. **i modelli a stadi** (*stage models*) affermano che l'internazionalizzazione è un processo dinamico e graduale, che avviene attraverso stadi successivi. Il modello più importante è quello denominato "di Uppsala" afferma che l'internazionalizzazione è un lungo processo graduale⁵⁵, guidato dalla crescita delle conoscenze del mercato e delle capacità dei *managers* che guidano l'impresa.

Questo ed altri *stage models* appaiono semplici e logici ma non sono in grado di spiegare alcuni fenomeni che si sono verificati nella realtà economica degli ultimi anni: l'internazionalizzazione di imprese che già dalla nascita sono internazionali, oppure di PMI appartenenti ad aree distrettuali che migrano all'estero principalmente per seguire (imitare) imprese dello stesso distretto che

⁵³ La Raccomandazione della Commissione Europea (del 6 maggio 2003) relativa alla definizione delle microrimprese, piccole e medie imprese, l'art. 2 dell'allegato ("Addetti effettivi e soglie finanziari che definiscono le categorie di imprese") stabilisce che:

1. La categoria delle microimprese delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di Euro oppure il cui bilancio annuo non supera i 43 milioni di Euro.
2. Nella categoria delle PMI si definisce "piccola impresa" un'impresa che occupa meno di 50 persone e realizza un fatturato annuo o un totale di bilancio annuo non superiori a 10 milioni di Euro.
3. Nella categoria delle PMI si definisce "microimpresa" un'impresa che occupa meno di 10 persone e realizza un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiori a 2 milioni di Euro.

⁵⁴ Ne sono prova le varie leggi specifiche emanate nei PECO per stimolare la nascita e lo sviluppo delle PMI. Nel cap. 4 si accenna ad alcune di questi provvedimenti.

⁵⁵ Il processo inizierebbe con le esportazioni, per poi evolversi attraverso stadi successivi che stabiliscono con il paese ospite legami sempre più "forti": contratti di licenza, *joint-ventures*, fino all'istallazione nel paese ospite di un'unità produttiva completamente controllata dall'impresa investitrice.

hanno precedentemente spostato parte della produzione all'estero, come spesso si è notato nel caso delle imprese italiane appartenenti ai distretti di produzione del mobili o della sedia, o di altri settori tradizionali.

3. **i modelli legati ai networks** (*networking models*) sottolineano l'importanza dell'interazione tra le imprese e tra esse ed altre organizzazioni (economiche, statali, governative ed altre). La teoria afferma che un'impresa è sempre dipendente da altre imprese, o comunque da altri enti, ed è in collegamento con essi in una rete di connessioni⁵⁶. Il modello prende in considerazione non solamente le imprese, ma anche altri enti con cui le imprese a vario titolo interagiscono: organizzazioni di produttori, di industriali, enti pubblici e privati di vari tipo, nonché le relazioni personali che hanno i *managers* o i proprietari delle imprese⁵⁷.

La teorie che si rifanno a questi modelli sono state approfondite nell'ultimo decennio ed hanno dimostrato una buona capacità esplicativa. Nel caso delle imprese italiane il concetto di *network* è fondamentale perché esse provengono spesso da aree in cui esiste questo tipo di fenomeno (i distretti industriali) e, si presuppone, dovrebbero essere propense a riprodurlo anche nel paese estero. Un altro elemento messo in luce dal modello, che è valido per il tipo di internazionalizzazione delle imprese italiane in Romania, è che se un'impresa opera in una rete della produzione internazionale essa stessa sarà probabilmente portata ad internazionalizzare – tramite gli IDE od altro - una parte del suo processo produttivo.

Oltre ai tre modelli citati, sono in corso di elaborazione e dimostrazione altre due teorie che intendono spiegare l'internazionalizzazione delle PMI:

4. **la teoria delle “new venture” internazionali** (*International new venture theory*) analizza le PMI che sono internazionali già all'origine, smentendo l'assunto che per un'impresa sia necessario avere un mercato interno ben sviluppato per poter internazionalizzarsi e smentendo, di conseguenza, le teorie dei tre modelli sopraesposte. La forza propulsiva di tali imprese sarebbero i *managers* e/o i proprietari, che dovrebbero avere una consolidata esperienza e conoscenza dei mercati esteri e dei rapporti economici internazionali. Questa teoria però non sembra essere adatta per spiegare gli IDE italiani nei PECO.

⁵⁶ Un'impresa è dipendente in modo diretto dagli enti con cui ha relazioni commerciali o di altro tipo, ed in modo indiretto dagli enti terzi che hanno relazioni con questi ultimi. Secondo questa logica anche dall'impresa oggetto di analisi dipenderanno altre imprese, in modo diretto o indiretto.

5. **la teoria dell'internazionalizzazione verso l'interno** (*inward internationalisation theory*) si basa su uno studio (di Korhonen *et alia*, 1996) sulle PMI svedesi il quale afferma che l'importazione di beni e servizi dall'estero è fondamentale per le PMI per aumentarne la conoscenza del prodotto, del mercato internazionale e dei suoi meccanismi di funzionamento, nonché delle capacità di *management*. Secondo questa teoria l'internazionalizzazione verso l'interno funge da stimolo per quella verso l'esterno perchè mette in contatto l'impresa nazionale con il mercato estero. Lo studio rivela che per molte delle PMI analizzate l'acquisto di merci e servizi dall'estero è stata una fase precedente alla vendita dello stesso tipo di prodotti all'estero.

Come si sarà evidenziato nei prossimi capitoli, quest'ultima teoria spiega abbastanza bene il comportamento anche di molte PMI italiane, appartenenti al settore "legno-arredamento" (molto spesso operanti all'interno di distretti industriali), che prima di intraprendere IDE hanno stretto rapporti di collaborazione con altre imprese straniere (nei PECO) per l'importazione della materia prima. Successivamente hanno optato per delocalizzare parte dell'attività produttiva proprio nel paese già conosciuto per la dotazione delle risorse legnose e per l'organizzazione della locale industria del legno.

2.7 La teoria dei vantaggi competitivi di Porter

Un ulteriore apporto teorico che può aiutare ad inquadrare il fenomeno in esame è quello proposto da Porter all'inizio degli anni Novanta che, vista l'inadeguatezza delle teorie economiche classiche (In particolare quelle di Ricardo dei vantaggi comparati) nell'interpretare in modo efficace e tempestivo la prospettiva reale delle strategie internazionali dell'impresa, ha focalizzato l'attenzione sul successo di imprese ad orientamento "globale", in particolare alle strategie orientate a creare valore, segmentando nello spazio attività differenziate (Izzo, 1999). Si riassumono nel quadro 2.2 i concetti principali della teoria porteriana.

Quadro 2.2: Strategie e vantaggio competitivo dell'impresa internazionale (da Izzo, 1999)

Secondo Porter se un tempo la volontà di sfruttare con maggiore ampiezza un vantaggio competitivo era una ragione sufficiente nel determinare la decisione iniziale di investire all'estero, ora la presenza internazionale, arricchendo il patrimonio di risorse e di competenze dell'impresa, è di per sé fonte di un vantaggio competitivo.

Porter ha impiegato per l'analisi delle strategie internazionali e del vantaggio competitivo dell'impresa internazionale il modello della *catena di valore*: ogni impresa è costituita da un insieme di attività distinte, ciascuna delle quali contribuisce a formare il

⁵⁷ Quest'ultimo aspetto è particolarmente importante nel caso delle PMI italiane che hanno investito in Romania, perché esse tendono ad internazionalizzarsi seguendo l'esempio dato da un'impresa leader con cui esse operano in Italia solitamente un distretto industriale.

valore offerto al mercato mediante determinati prodotti. I vantaggi competitivi conseguibili da un'impresa – un basso livello dei costi oppure un certo grado di differenziazione – derivano dalla capacità che l'impresa ha di realizzare le attività della catena di valore, o a costi inferiori oppure con un determinato grado di differenziazione rispetto ai concorrenti.

Il vantaggio competitivo dell'impresa globale è determinato dalla capacità di configurare/coordinare i processi aziendali, dislocandoli in aree geografiche differenti in ragione dei vantaggi ricercati⁵⁸.

Nella sua analisi, Porter recupera con forza e reinterpreta la nozione di vantaggio comparato degli studi classici (la localizzazione stessa è fonte di potenziali vantaggi per l'impresa globale) e trascende la dimensione ristretta della produzione, per estendersi invece a tutte le attività della catena di valore. Conseguire una *leadership* globale implica maggiori difficoltà che non lo sfruttamento di un vantaggio comparato tradizionale: l'impresa potrà conseguire il vantaggio comparato – che pure potrebbe aver rappresentato lo stimolo iniziale per avviare un processo di internazionalizzazione – in un vantaggio competitivo “globale”.

A livello di singole nazioni, secondo lo studioso i fattori fondamentali di competitività sono quattro. Tali caratteristiche distintive di un paese determinano o almeno influenzano (sia singolarmente, sia come sistema) il vantaggio competitivo dell'impresa nei mercati internazionali:

1. **le condizioni dei fattori:** un paese ha un vantaggio competitivo nel produrre (ed esportare) i beni che impiegano i fattori e le risorse di cui è maggiormente dotato (il capitale, la terra, le risorse naturali, il lavoro). In realtà, tali fattori di base forniscono all'impresa soltanto un vantaggio naturale; ben altro è invece il rilievo dei fattori “avanzati”, quali le infrastrutture di mercato, le comunicazioni, la tecnologia, il lavoro specializzato, nel determinare la competitività dell'impresa nei mercati internazionali (Izzo, 1999). «*I fattori di produzione più importanti sono quelli che comportano investimenti prolungati e rilevanti, e che sono specializzati*» (Porter, 1991). Quindi, i paesi avranno successo nei settori nei quali essi sono particolarmente capaci di creare i propri fattori di produzione.

2. **le condizioni della domanda:** la composizione e il carattere del mercato interno, lo stadio evolutivo raggiunto, i benefici ricercati dai consumatori “domestici” forniscono uno stimolo decisivo per lo sviluppo e il rafforzamento della base del vantaggio competitivo dell'impresa. In altri termini, secondo Porter «*Le nazioni possono conseguire il vantaggio competitivo in quei settori nei quali da un lato la domanda interna dà alle loro imprese un quadro più chiaro o più tempestivo delle emergenti esigenze degli acquirenti, dall'altro gli acquirenti esigenti esercitano pressioni sulle*

⁵⁸ Una *strategia globale*, quindi, è dunque definibile come quella mediante la quale un'impresa cerca di conseguire un vantaggio competitivo dalla sua presenza sul mercato internazionale mediante una strategia o di concentrazione della attività, o di coordinamento delle attività decentrate, o di combinazione fra le due (Porter, 1991)

imprese affinché esse innovino più rapidamente e conseguano vantaggi competitivi più complessi dei loro rivali esteri. Non è la dimensione della domanda interna a essere importante, quanto le sue caratteristiche».

3. **i settori collegati e di supporto:** il vantaggio competitivo di una nazione è determinato altresì dalla presenza di sistemi collegati imprese, competitivi nei mercati internazionali (Izzo, 1999). E' questo il caso dei Distretti industriali in cui *«fornitori e clienti finali localizzati l'uno vicino all'altro possono trarre vantaggio da brevi linee di comunicazione, da un rapido e costante flusso di informazioni e da un continuo scambio di idee e di innovazioni»* (Porter, 1991). Dall'interazione fra gli attori di tale complessa rete di relazioni, emergono appunto *cluster* nazionali o – come nel caso italiano – provinciali o regionali nei quali le imprese appartenenti ad un stesso settore (più alcune appartenenti a settori “accessori”) sono fortemente collegate.

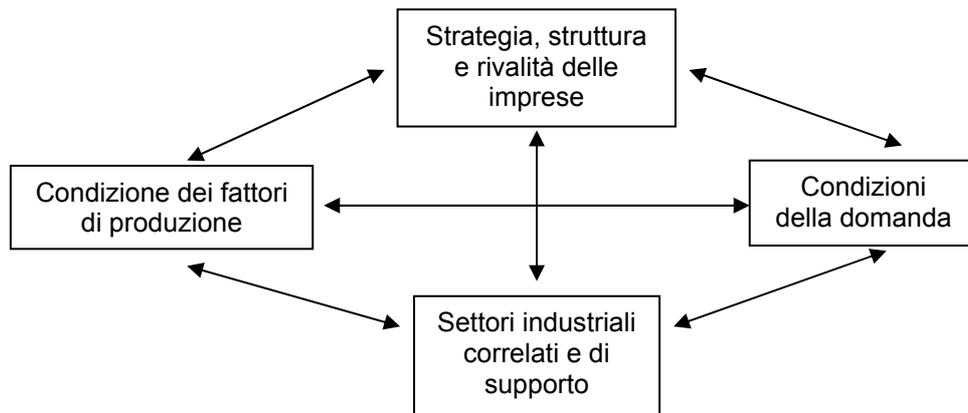
4. **la strategia e la struttura dell'impresa e la rivalità competitiva:** se l'ambiente nazionale influenza le modalità organizzative delle imprese, le stesse scelte strategiche possono rappresentare un vantaggio competitivo nei mercati internazionali. *«In Italia, per esempio, i concorrenti internazionali di successo sono spesso imprese di piccole o medie dimensioni che vengono gestite come se fossero famiglie allargate. Nei settori nei quali le imprese italiane sono leader mondiali – come appunto l'arredamento⁵⁹ – una strategia aziendale che privilegia la specializzazione produttiva, i prodotti personalizzati, il marketing di nicchia, la rapidità del cambiamento e una straordinaria flessibilità è adatta tanto alla dinamica del settore quanto alla natura del sistema di management»* (Porter, 1991).

La rivalità interna impone alle imprese condizioni di efficienza, spinge a migliorare i livelli di qualità del prodotto e dei servizi offerti, promuove l'innovazione. Le imprese sono perciò obbligate, dai competitori interni, a rivolgersi anche ai mercati esteri, per ottenere una maggiore efficienza e una più elevata redditività. *«Ed essendo state messe alla prova da un'aspra concorrenza interna, le imprese più forti sono ben attrezzate per aver successo all'estero»* (Porter, 1991).

L'autore usa rappresentare l'interazione dei quattro fattori in uno schema (Figura 2.1), da lui denominato “diamante del vantaggio nazionale”, che rappresenta il contesto nel quale l'impresa cresce e apprende come competere.

⁵⁹ Come si vedrà nei prossimi capitoli, l'Italia è stato il primo esportatore mondiale di mobili fino al 2005, quando la Cina risultò prima nella graduatoria

Figura 2.1: Il diamante del vantaggio nazionale



Fonte: Porter, 1991

Anche l'approccio porteriano presenta comunque il limite di riferirsi ad un modello di impresa "grande" (le multinazionali), ben lontano dalla dimensione comune delle imprese del settore legno-arredamento che, come riportato nel capitolo successivo, sono per lo più di dimensione medio-piccola, se non piccolissima.

Al termine di questo *excursus* risulta evidente come non esista un'unica teoria o modello in grado di spiegare le diverse forme di internazionalizzazione delle imprese e di investimento all'estero. Le determinanti di questi fenomeni variano in base al settore industriale considerato, alle dimensioni aziendali, al periodo storico e allo stato di sviluppo socio-economico dei paesi esaminati. Per quanto riguarda i PECO, oltre agli accenni fatti in questo capitolo, nel capitolo 4 saranno esaminate le principali determinanti che sembrano spiegare la maggior parte degli IDE effettuati in questi paesi.

3 LA FILIERA FORESTA-LEGNO-MOBILE ITALIANA

Prima di analizzare il fenomeno della delocalizzazione produttiva in relazione al settore legno-mobile italiano ne viene data una breve descrizione, evidenziando le peculiarità e gli aspetti più pertinenti rispetto ai processi di internazionalizzazione produttiva e commerciale.

Nell'analisi del settore, una prospettiva valutativa di particolare interesse è quella legata all'approccio di filiera. Per filiera foresta-legno-mobile si intende un insieme strettamente collegato ed interconnesso di industrie che hanno nel legno la principale materia prima. La risorsa legnosa presenta caratteristiche particolari rispetto ad altri prodotti dell'attività primaria, fra cui la bassa deperibilità. Questo aspetto fa sì che il legno e i suoi derivati siano facilmente trasportabili e commercializzabili globalmente, eliminando la necessità di un legame tra risorse territoriali e trasformazione industriale del prodotto⁶⁰ (Marone, 2007). Infatti, come già rilevato da Cesaro e Merlo (1990), in Italia non si può parlare di una vera e propria filiera *in contiuum* dal bosco al prodotto legnoso finito, in quanto - geograficamente - le aree di lavorazione finale del legno sono spesso lontane dal territorio boscati dove avvengono i prelievi; già nel 1995 meno del 3% dei prodotti legnosi prelevati dai boschi italiani erano utilizzati nell'industria dell'arredamento che risulta invece altamente dipendente dall'importazione di legname da vari parti del mondo, fra cui le aree tropicali (Merlo e Fodde, 1995)

Nel seguito, per approfondire l'aspetto riguardante le risorse forestali si prenderà spunto da un recente contributo sulla disponibilità di biomasse legnose in Italia di Pettenella e Masiero (2007), mentre per l'aspetto riguardante la filiera industriale della lavorazione del legno e la produzione di mobili e altri prodotti finiti si farà riferimento ad alcuni studi specifici, integrandoli con dati aggiornati ed elaborazioni originali

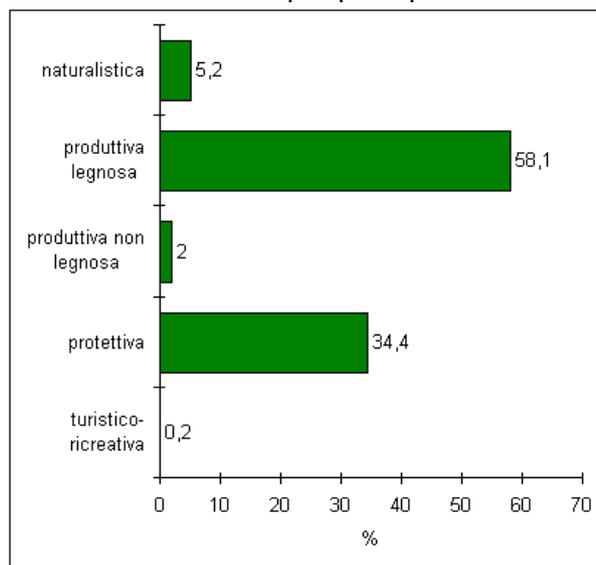
3.1 Le risorse forestali nazionali: un quadro di sintesi

La superficie forestale italiana è andata soggetta, a partire dalla fine degli anni '40, ad un processo di graduale e continua crescita, imputabile non solo ad interventi di rimboschimento, ma anche, in misura probabilmente crescente, alla ricolonizzazione naturale di terreni agricoli abbandonati. Le difficoltà nel monitorare quest'ultimo fenomeno possono, per altro, dare spiegazione dell'apparente contrasto tra i dati delle fonti ufficiali dell'ISTAT e altre fonti, in particolare quella dell'Inventario Forestale Nazionale Italiano (IFNI) realizzato a metà degli anni '80 e la successiva indagine CORINE Land-Cover (1995).

⁶⁰ Sempre che sussista la convenienza economico-finanziaria del trasporto della materia grezza.

Attualmente è in corso la predisposizione, ad opera dell'ISAF, dell'Inventario Nazionale delle Foreste e dei serbatoi di Carbonio (INFC), i primi risultati del quale sono stati pubblicati dal Ministero per le Politiche Agricole Forestali (MiPAF) nel 2004. L'Inventario Forestale Nazionale Italiano (1985) ha registrato una superficie forestale di 6,5 milioni di ettari, alla quale si associavano 2,1 milioni di ettari di formazioni forestali minori. Complessivamente, poco più del 58% dei boschi italiani, secondo l'IFNI, ha una funzione "produttiva" (grafico 3.1).

Grafico 3.1: Superficie forestale italiana per principali funzioni secondo l'IFNI (1985)



Fonte: ISAF, 1985

Nei rilievi effettuati nell'ambito del progetto comunitario CORINE Land-Cover, la superficie forestale è risultata pari a 7,2 milioni di ettari, alla quale deve essere sommata un'area di formazioni minori pari a 2,5 milioni di ettari, per un totale di 9,7 milioni di ettari. In particolare, l'area classificata "a vegetazione boschiva e arbustiva in evoluzione, cioè formazioni che possono derivare dalla degradazione della foresta o da ricolonizzazione di aree non forestali" ammonta a 1,6 milioni di ettari.

In sintesi, da un'analisi incrociata delle fonti sopra citate, è possibile affermare che la superficie forestale ad alta densità di copertura, costituita da vegetazione prevalentemente arborea, si attesta su valori compresi tra 6,8 e 7,2 milioni di ettari. A tale superficie può essere sommata un'area difficilmente valutabile, in quanto derivante da processi di ricolonizzazione naturale di aree non forestali o dal degrado di aree forestali (incendi) o dalla presenza di vegetazione arborea a minor densità. Nell'ipotesi realistica che tale superficie di transizione sia intorno ai 2,5 milioni di ettari, poco meno di un terzo della superficie territoriale italiana può essere classificata come forestale.

Secondo i primi risultati dell'INFC (2004), la superficie forestale nazionale è complessivamente pari ad oltre 10,6 milioni di ettari, determinati dalla somma di 10,5

milioni di ettari di bosco ed altre terre boscate e di oltre 145.500 ha di impianti di arboricoltura da legno.

I dati relativi alle superfici degli impianti di arboricoltura da legno e alle aree boscate comprendono quella parte del territorio nazionale da considerarsi forestale secondo le definizioni FAO FRA2000⁶¹, anche se non permettono ancora di distinguere la superficie interessata dal bosco vero e proprio da quella invece inquadrabile nella definizione delle altre terre boscate (arbusteti, boschi bassi e boschi radi).

Tutte le statistiche presentate sono derivate dal dato ufficiale ISTAT di superficie nazionale 2002, stimato in 30.132.845 ha. Sulla base di tali valori è possibile affermare, pertanto, che il 35,4% della superficie nazionale italiana è costituito da superficie forestale e che negli ultimi 20 anni è aumentato, in maniera approssimata, dal 6 al 23%, a seconda delle fonti di rilevamento (tabella 3.1) e una diminuzione delle superfici gestite (per la produzione) del 16%⁶². Questi fenomeni sono da ricondurre principalmente all'abbandono delle aree montane e collinare (dove si concentra il 95% della superficie forestale) e delle attività forestali a causa dell'aumento dei costi di utilizzazione del legname e alla sua frequente sostituzione con quello proveniente dai Paesi esteri (Francia, Austria, ma anche Croazia, Romania, Serbia, Bosnia Erzegovina, ecc.) sia per il minor costo del prodotto, sia per la migliore qualità tecnica⁶³.

Da qui deriva la prima causa della marginalità del settore delle utilizzazioni boschive (6-7.000 unità locali, con 24-28.000 addetti stabili e regolari⁶⁴), da sempre l'anello debole della filiera a causa delle ridottissima dimensione media (3-4 operai per impresa) e della scarsa organizzazione delle attività⁶⁵.

Tabella 3.1: dati di superficie forestale italiana secondo le diverse fonti

⁶¹ Il FRA (Forest Resource Assessment) classifica come territorio forestale anche gli impianti di specie forestali specializzati per la produzione legnosa quali pioppeti, eucalitteti, pinete di pino insigne e impianti specializzati per la produzione di legno di noce e di ciliegio realizzati nell'ambito del regolamento Reg. 2080/92; sono inseriti nel contesto agricolo ove occupano, più o meno temporaneamente, terreni, pianeggianti o sub pianeggianti, in rotazione con altre colture agricole; sono coltivati secondo turni brevi e sottoposti a pratiche agronomiche con macchine agricole; al pari delle formazioni forestali gli impianti di arboricoltura da legno devono occupare una superficie maggiore di 5.000 m², esercitare una copertura delle chiome arboree superiore al 10% ed avere una larghezza di almeno 20 m

⁶² Secondo i dati dei Censimenti generali dell'agricoltura (CGA) del 1990 e del 2000.

⁶³ Nel paragrafo 3.3 sono analizzati i dati della bilancia commerciale.

⁶⁴ Il numero quasi raddoppia se si considerano i lavoratori irregolari spesso assunti da queste imprese (Pettenella, 2007)

⁶⁵ La produttività media è stata stimata in 3-4 mc/giorno/operaio (minore nei cedui, maggiore nelle fustaie) contro valori di 7-8 mc nella selvicoltura dei paesi del centro Europa che presentano caratteristiche geografiche simili a quelle italiane, e 100-120 mc in Svezia e Finlandia dove invece le superfici pianeggianti permettono l'impiego di macchine operatrici sofisticate che garantiscono un maggiore rendimento (Pettenella, 2007)

Fonte	Superficie forestale (M ha)
1.a IFNI (1985)	8,6
1.b IFNC (2004)	10,6
2.a ASF-ISTAT (1985)	6,4
2.b ASF-ISTAT (2002)	6,8 di cui 0,2 di macchia
3. CGA-ISTAT (1990)	5,6 (foreste gestite)
4. Corine land cover (1996)	7,2 (9,7 con formazioni minori)
5. FRA (2000)	10,8
6. CGA-ISTAT (2000)	4,7 (foreste gestite)

Fonte: Pettenella (2007)

3.2 Struttura fondiaria, forme di governo e prelievi

La struttura della proprietà fondiaria forestale italiana è poco dinamica e la dimensione media delle aziende (pubbliche e private) con boschi è, nonostante il processo di abbandono e di estensivazione gestionale, molto ridotta. Nel 1982 la superficie forestale media per azienda censita era di 6,69 ha, nel 1990 di 6,87 ha. I dati medi di superficie sono tuttavia fortemente influenzati dalla diffusione delle piccole aziende: quelle con ampiezza inferiore ai cinque ettari sono il 59,7% del totale, anche se arrivano a coprire solo il 6,4% della superficie boscata complessiva. La superficie media delle aziende appartenenti alla categoria di aziende con superficie inferiore a cinque ettari è pari a 0,76 ettari. Il 60,0% dei boschi appartiene a privati e risulta polverizzata in circa 800.000 imprese, per lo più piccole e piccolissime, non aperte al mercato, spesso – soprattutto in territorio collinare e montano – in fase di abbandono. La proprietà pubblica è in misura molto elevata rappresentata dai demani comunali (27,4% della superficie forestale totale; 68,5% del totale della proprietà pubblica). Rispetto al 1990 la superficie forestale pubblica è aumentata dell'1,3%, rispetto all'1,1% della superficie privata. Tale incremento è dovuto in larga misura alla crescita della proprietà regionale e statale (che è aumentata del 5,0%).

3.3 La bilancia commerciale dei prodotti legnosi

Il fabbisogno di legno grezzo su cui si basa la struttura della filiera legno-mobile nel 1995 è risultato pari a 14.583.000 mc, di cui soltanto il 58% risulta di produzione interna. Gli assortimenti in cui si ripartisce il fabbisogno di legname grezzo sono rappresentati dalla legna da ardere (34%) destinata a soddisfare il consumo interno, dal tondame da triturazione (26%), dal tondame da sega (24%) e dal tondame da trancia (10%), mentre la parte restante, pari al 6%, comprende la paleria, il legname da tannino e altre destinazioni.

Le importazioni di legname grezzo, semilavorato, semifinito e finito nel 1996 hanno superato i 10 milioni di tonnellate (Federlegno Arredo, 1998). Le importazioni sono rappresentate principalmente da tondame da lavoro di latifoglie temperate e di conifere (circa il 73% del legname grezzo), segati di conifere (68% circa del materiale semilavorato) e pannelli truciolari (42% dei semifiniti)

L'export di materiale legnoso è rappresentato in gran parte da prodotti finiti o semifiniti (mobili, pannelli di fibra, ecc.) e nel 1996 ha raggiunto i 2,4 milioni di tonnellate circa (Federlegno Arredo, 1998).

Dal punto di vista quantitativo esiste quindi un deficit strutturale della bilancia commerciale, ad eccezione del settore mobili ed arredamento. Poiché, però, i prodotti di quest'ultimo settore presentano un valore aggiunto molto maggiore rispetto al legname grezzo e ai semilavorati, il saldo finale risulta positivo.

3.4 La filiera foresta-legno mobile

La filiera foresta-legno-mobile è intesa come l'insieme di tutte le attività che vanno dalla produzione (impianti arborei e foreste) ed utilizzazione del legname, alla sua trasformazione in prodotti semilavorati, per giungere infine alla produzione del prodotto finito ed alla sua commercializzazione (Brun e Magnani, 2003).

Escludendo gli addetti e le imprese che fanno capo ai settori delle utilizzazioni legnose e del commercio del legname (classificate dall'ISTAT nell'ambito delle attività agricole e del commercio), l'industria nazionale del legno-mobile nel 2001 (ISTAT, 2001) occupava circa 390.000 addetti ed interessava un totale di quasi 82.000 imprese (tabella 3.2 e 3.3).

Le stime più recenti⁶⁶ calcolano in circa 47.000 le aziende nel settore della lavorazione del legno e di 248.000 addetti. Solo in Veneto si concentrano il 31% delle aziende nazionali (14.700 con 179.500 addetti), delle quali l'80% è di tipo artigiano.

Tabella 3.2: Dimensioni dell'industria per la lavorazione del legno (DD20)

	Imprese	Addetti	Dimensione media
201 - Taglio, piallatura e trattamento del legno	2.141	17.985	8,4
202 - Fabbricazione di fogli da impiallacciatura, compensato e pannelli vari	856	12.790	14,9

⁶⁶ Elaborate da Pettenella (2007) su dati Federlegno-Arredo 2005, Istat 2005; Starnet, 2005; CIAA Padova, 2005.

203 - Fabbric. di elementi di carpenteria in legno e falegnameria per l'edilizia	32.421	95.755	3,0
204 - Fabbricazione di imballaggi in legno	1.766	13.015	7,4
205 - Fabbric. altri prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio	11.012	40.260	3,7
Totale:	47.812	178.985	3,7

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT, Censimento dell'industria 2001

Tabella 3.3: Dimensioni dell'industria di produzione di mobili e affini (DN361)

	Imprese	Addetti	Dimensione media
3611 - Fabbricazione di sedie e sedili	10.369	60.572	5,8
3612 - Fabbricazione di mobili per uffici e negozi	3.377	38.424	11,4
3613 - Fabbricazione di mobili per cucina	958	14.666	15,3
3614 - Fabbricazione di altri mobili	17.429	90.488	5,2
Totale:	32.133	204.150	6,4

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT, Censimento dell'industria 2001

Nel 2006, il fatturato alla produzione del settore legno-arredamento era di circa 38 miliardi di Euro, pari al 2,6% del PIL nazionale: 15,3 miliardi (pari all'1,0 % del PIL) provenivano dal settore della lavorazione del legno, mentre 22,8 miliardi (1,5% del PIL) erano fatturati dalla produzione di mobili. Di questi, il 48,9% proveniva dalle esportazioni (Federlegno-Arredo, 2006).

Il settore è principalmente basato su piccole e medie imprese (PMI)⁶⁷, prevalentemente artigiane (88% quelle del legno, 80% circa quelle dei mobili), con cultura orientata alla produzione, bassi investimenti in ricerca e sviluppo. Le imprese non sono riconosciute come *leader* dell'innovazione tecnologica e mancano, in generale, di personale altamente specializzato (Pettenella *et al.* 2006).

I maggiori vantaggi competitivi sono la qualità del *design* e la flessibilità offerta dai distretti industriali specializzati. Il consumo di legname di alta qualità – soprattutto di latifoglie (temperate e tropicali) da fonti non nazionali – ha un ruolo cruciale nello sviluppo del settore. Infatti, il mercato italiano rappresenta il primo mercato per l'export di tronchi e altri prodotti legnosi dal Camerun, la Costa d'Avorio, la Romania, la Bosnia Erzegovina, l'Albania e la Serbia: tutti paesi riconosciuti a livello internazionale per gli alti livelli di illegalità nei settori di taglio e commercio dei prodotti forestali (FAO; 2000),

⁶⁷ Spesso si parla anche di "micro-imprese" visto che la dimensione media conta con meno di quattro addetti per le imprese di lavorazione del legno e 6 per quelle di produzione di mobili.

con impatti negativi a livello ambientale (deforestazione e degrado delle foreste) e sociali.

Come si evidenzierà successivamente nel capitolo 7, una delle caratteristiche principale di questa filiera è quella di essere organizzata in sistemi locali di sviluppo (SLS), detti anche distretti industriali (DI), localizzati in diverse parti d'Italia e legati ad uno o più prodotti legnosi tipici (i mobili classici, le sedie, gli imballaggi, ecc.)⁶⁸.

Negli ultimi dieci anni l'industria del legno e dell'arredamento hanno aumentato il loro ruolo nel commercio internazionale. Da una parte un aumento della domanda e dello scambio hanno confermato la posizione di leadership di qualche storico paese produttore come gli Stati Uniti, la Germania e l'Italia; dall'altra esso ha creato le condizioni favorevoli per nuovi attori del mercato dall'Asia (Cina, Vietnam, Indonesia, ecc.) e paesi ad economia in transizione dell'Europa dell'Est (Falzoni *et al.*, 2003).

Nello stesso periodo non solo singole grandi imprese, ma anche gruppi di piccole-medie imprese appartenenti ai distretti industriali, hanno spostato le loro fasi produttive all'estero, soprattutto nei paesi dell'Est Europa, con modalità diverse come riportato nel capitolo 7.

Le imprese che fanno parte della filiera legno si possono così suddividere⁶⁹:

- **imprese di utilizzazione boschiva [AA 020]:** secondo l'8° Censimento Generale dell'Industria (ISTAT, 2001), il comparto delle utilizzazioni boschive in Italia contava nel 2001 3.164 imprese e 6617 addetti. Si tratta di imprese di piccolissime dimensioni (2 addetti/impresa in media), prevalentemente a conduzione familiare, scarsamente dotate di macchinari. Rispetto al Censimento precedente (1990) gli addetti sono quasi dimezzati, a fronte di un numero di imprese leggermente inferiore, ciò comporta la drastica riduzione della dimensione media, che era di 3-4 addetti/impresa, che si traduce in una ridotta capacità lavorativa.

Queste imprese si concentrano prevalentemente lungo la catena delle Alpi orientali e sulla catena appenninica, in prossimità dei boschi montani (Bernetti e Romano, 2007).

- **imprese di prima lavorazione (o imprese di segagione) [DD201]:** il comparto delle segherie contava nel 2001 (ISTAT, 2001) quasi 2141 imprese (nel 1996 erano 4000) e circa 18.000 addetti. Anche in questo comparto è diffusa la piccola dimensione aziendale (8,4 addetti in media, in totale), infatti tra le imprese di

⁶⁸ Per una esauriente trattazione della distribuzione geografica dei SLS o DI si rimanda alla pubblicazione citata di Bernetti e Romano (2007).

segazione quelle classificate come artigiane costituiscono circa il 67% del totale (con 6,1 addetti in media).

Le produzioni italiane sono da sempre insufficienti a colmare il fabbisogno interno di segati, quindi è necessario importare buona parte del materiale: nel 2004 il fondame da lavoro (di latifoglie) importato superava del 38% quello prodotto a livello nazionale (FAO, 2004).

Le segherie più grandi si concentrano prevalentemente nell'Italia nord-occidentale, nell'Appennino tosco-romagnolo e in Calabria, seguendo solo in parte la localizzazione delle zone a maggiore produzione di legname da lavoro⁷⁰ (Bernetti e Romano, 2007).

- **le imprese di semifiniti in legno (compensati, tranciati e pannelli) [DD202]:** il comparto della produzione di semifiniti in legno conta a livello nazionale (ISTAT, 2001) circa 856 imprese e quasi 13.000 addetti; le imprese hanno quindi dimensioni superiori rispetto agli altri settori produttivi (14,9 addetti in media). Inoltre il reddito di questo comparto è il più alto fra le industrie del sistema legno. Le imprese di semifiniti utilizzano per il 20-22% legname di latifoglie, per il 7-10% legname di conifere e per il restante 70% specie miste (Brun e Magnani, 2003). Il legname di pioppo è in genere la specie predominante tra le latifoglie: è adoperato sia per la sfogliatura che per la produzione di compensati, sia come "anima" per la costruzione di pannelli paniforti. Il 70% degli acquisti del comparto è composto da specie miste, acquistate come legname da triturazione (destinato alla produzione di *chip* per la fabbricazione dei pannelli), sia sul mercato interno che estero⁷¹ (Brun e Magnani, 2003).

Le unità operative di questo settore si localizzano prevalentemente nella pianura padana e nel Friuli Venezia Giulia, con un forte corrispondenza con la diffusione della coltura del pioppo (Bernetti e Romano, 2007).

Per quanto riguarda il legname da trancia, il materiale importato proviene in prevalenza da Paesi extracomunitari (Stati Uniti, Camerun, Gabon, ecc.) ed è costituito per circa il 60% da latifoglie. Tra i Paesi dell'UE, il nostro principale fornitore è stato la Francia, attualmente eguagliato anche dall'Ungheria (FAOSTAT, 2004).

⁶⁹ Per facilitare la lettura e la corrispondenza con le tabelle si riporta fra parentesi [...] il codice corrispondente all'attività industriale, secondo la classificazione Ateco.

⁷⁰ La Campania infatti, pur essendo ben dotata per la produzione di tondame, è quasi del tutto priva di segherie.

⁷¹ Germania, Austria, Francia, Stati Uniti e Brasile sono i maggiori esportatori nei confronti dell'Italia.

- **imprese di seconda lavorazione (o mobilifici) [DN361]⁷²**: il comparto dei mobilifici è senza dubbio quello che riveste maggiore importanza nel sistema legno, con circa 204.000 addetti e 32.000 imprese (ISTAT, 2001). Anche in questo caso la dimensione media è ridotta (6,4 addetti per impresa), ma in questo settore si possono distinguere tre tipologie industriali: imprese di piccole dimensioni, a conduzione familiare, che operano in ambito locale, acquistano legname di qualità e producono mobili di pregio; grandi imprese, con un numero di addetti medio alto e forti capitali impiegati, a loro volta distinguibili in due gruppi, uno più ricercato, che usa materiali e accessori di pregio e produce mobili di design, e uno più “di massa”; infine esiste un terzo gruppo formato da imprese che lavorano come contoterzisti per quelle di maggiori dimensioni e ne dipendono fortemente in termini finanziari (Brun e Magnani, 2003).

Per la produzione di mobili sono utilizzate numerose specie: latifoglie sia europee sia tropicali (noce, ciliegio, castagno, faggio, frassino, teak e molte altre specie tropicali) e conifere quali abete rosso e bianco, larice, ecc.

Il settore del mobile si avvale dell’apporto di numerosi comparti della filiera: il materiale lavorato è costituito per circa il 45% da segati, per 39% da pannelli, per il 10% da compensati e per il 5% da tranciati (Brun e Magnani, 2003). Il settore del mobile resta per l’Italia di fondamentale importanza soprattutto per l’elevata qualità del suo design, tanto da farne uno dei settori di punta delle esportazioni verso i mercati esteri.

Questo settore è particolarmente interessato dall’organizzazione in SLS o DI, se ne contano da 10 a 20 – a seconda del metodo usato per l’individuazione delle concentrazioni produttive – collocati per lo più al centro-nord Italia (Lombardia, Veneto, Friuli VG, Trentino A.A., Emilia Romagna, Marche, Toscana, ecc) ed una virtuosa eccezione nelle Murge. Come visto nella tabella 3.2, esistono diversi prodotti per questo comparto, ogni sistema locale è di norma legato ad un particolare prodotto.

- **imprese di imballaggi in legno [DD204]**: il comparto degli imballaggi conta circa 1.800 imprese e 13.000 addetti, in media 7 addetti per impresa (ISTAT, 2001). Le imprese di imballaggi utilizzano legname di latifoglie e di conifere in parti uguali, con prevalenza del pioppo (26%) tra le prime e dell’abete (24%) tra le seconde; la parte restante è costituita da specie miste destinate soprattutto alla produzione di imballaggi di basso pregio (Brun e Magnani, 2003).

⁷² Dal calcolo è stata volutamente esclusa la Classe Ateco DN36.15 riferita alla produzione di materassi e,

La distribuzione geografica di queste unità operative è piuttosto dispersa lungo il nostro territorio nazionale, con maggiore concentrazione sulle coste adriatiche, il Nord-Italia, la Campania e la Sicilia.

- **falegnamerie industriali [DD203]**: le imprese classificate dall'ISTAT nel gruppo "Fabbricazione di elementi di carpenteria in legno e falegnameria per l'edilizia" sono quasi 32.500 e occupano quasi 96.000 persone, per una media di 3 occupati per impresa (ISTAT, 2001).

Produzioni tipiche delle falegnamerie industriali sono gli infissi, i parquet e le scale in legno: assortimenti che hanno come destinazione il comparto dell'edilizia; questo spiega la localizzazione delle imprese, diffuse in maniera piuttosto uniforme su tutto il territorio nazionale (Bernetti e Romano, 2007).

Queste imprese acquistano prevalentemente legname già trasformato (segati, tranciati e pannelli); i prodotti finiti presentano un valore aggiunto anche del 40%, trattandosi di assortimenti pregiati con alto ricarico e con utilizzo di manodopera altamente qualificata (Brun e Magnani, 2003).

Le specie maggiormente utilizzate sono il castagno, la rovere, la farnia, il noce e il ciliegio tra le latifoglie, l'abete e i pini tra le conifere. In particolare la rovere e la farnia vengono utilizzate per infissi di qualità e per *parquet*.

- Vi è infine il gruppo più eterogeneo degli **altri prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio [DD205]**, che conta quasi 11.000 unità locali 40.000 addetti, disperse in varie parti dell'Italia. Comprende la produzione artistica, artigianale e industriale di oggettistica in legno, la realizzazione di parti di mobili (gambe, pomelli, maniglie di legno, ecc.) ma anche la produzione di articoli di paglia, vimini, giunco e sughero, come in Sardegna.

Vi sono infine le **industrie della carto-tecnica e dell'editoria [DD21]** che nel 2001 contavano circa 4.570 imprese, occupando circa 83.600 addetti (ISTAT, 2001), ma che per gli scopi del presente lavoro non verranno considerate.

A livello locale, sia per quanto riguarda la produzione di mobili che la lavorazione del legno, le Regioni che dimostrano una maggiore concentrazione (sia di imprese che di addetti) sono la Lombardia (23,4% delle imprese di produzione di mobili e 14,6% di quelle di lavorazione del legno con 19,5% degli addetti nazionali alla produzione di mobili e il 16,3% all'industria del legno) e il Veneto (rispettivamente il 18,7% e l'11,1% delle imprese e il 23,3% e il 19,4% degli addetti), con una dimensione media

spesso, conteggiata in maniera aggregata con i mobili

leggermente maggiore per le imprese venete. Rispetto al Censimento intermedio del 1996 proprio il Veneto risulta essere la Regione che meno ha subito la contrazione delle imprese, contenendo soprattutto il numero degli addetti (anche attraverso processi di concentrazione e fusione fra aziende).

Come dimostrano i dati raccolti, nel settore legno-mobile è dominante il modello della piccola e piccolissima impresa con caratteristiche peculiari in funzione del tipo di produzione realizzata.

Considerando i trend storici si nota che la situazione “fotografata” nel 2001 dal Censimento dell’ISTAT e quella stimata negli ultimi anni (con ulteriori riduzioni delle dimensioni medie e totali) è conseguenza della progressiva apertura alla competizione internazionale dei due settori. Infatti, per poter mantenere sufficienti termini di competitività rispetto soprattutto a paesi che con forti vantaggi competitivi nei costi di manodopera e di approvvigionamento della materia prima legnosa, è stato privilegiato il decentramento delle attività produttive a livello locale e, successivamente, internazionale. Ciò è stato reso possibile dalla flessibilità tecnologica dei processi di lavorazione del legno ed ha consentito di ottenere una riduzione dei costi ed una maggiore duttilità e reattività rispetto ai mutamenti congiunturali. Ciò ha avuto come conseguenza lo sviluppo di imprese specializzate nella subfinitura, piuttosto che l'accorpamento di cicli produttivi in grandi strutture aziendali (Bernetti e Romano, 2007).

I vantaggi derivanti da questa destrutturazione del processo produttivo e dalla piccola dimensione delle imprese possono essere così riassunti:

- a.** elevata flessibilità ed efficienza organizzativa e produttiva, grazie alla piccola dimensione delle aziende ed ai legami interpersonali su cui esse si fondano;
- b.** realizzazione di economie di scala esterne alle aziende ma interne al settore, attraverso una specializzazione delle aziende su fasi produttive particolari, con buona predisposizione all’innovazione di processo e di prodotto;
- c.** forte capacità di apprendimento e di trasmissione delle conoscenze;
- d.** forte motivazione e spinta a nuova imprenditorialità dovuta alla partecipazione della famiglia alle attività aziendali;
- e.** possibilità di instaurare rapporti diretti con la domanda, attraverso lavorazioni su misura o l’offerta di servizi aggiuntivi alle produzioni.

Come sarà esposto nei prossimi capitoli, la destrutturazione è alla base anche dei sempre più frequenti casi di integrazione internazionale della produzione del settore, con delocalizzazione all’estero delle fasi a maggiore intensità di manodopera e maggiormente dipendente dalla disponibilità di materie prime. Per ora il quadro 3.1

delinea alcuni aspetti generali e in appendice 2 è riportata una prima valutazione sul grado di internazionalizzazione dei settori considerati nel caso delle tre regioni italiane con maggiore concentrazione di imprese e addetti.

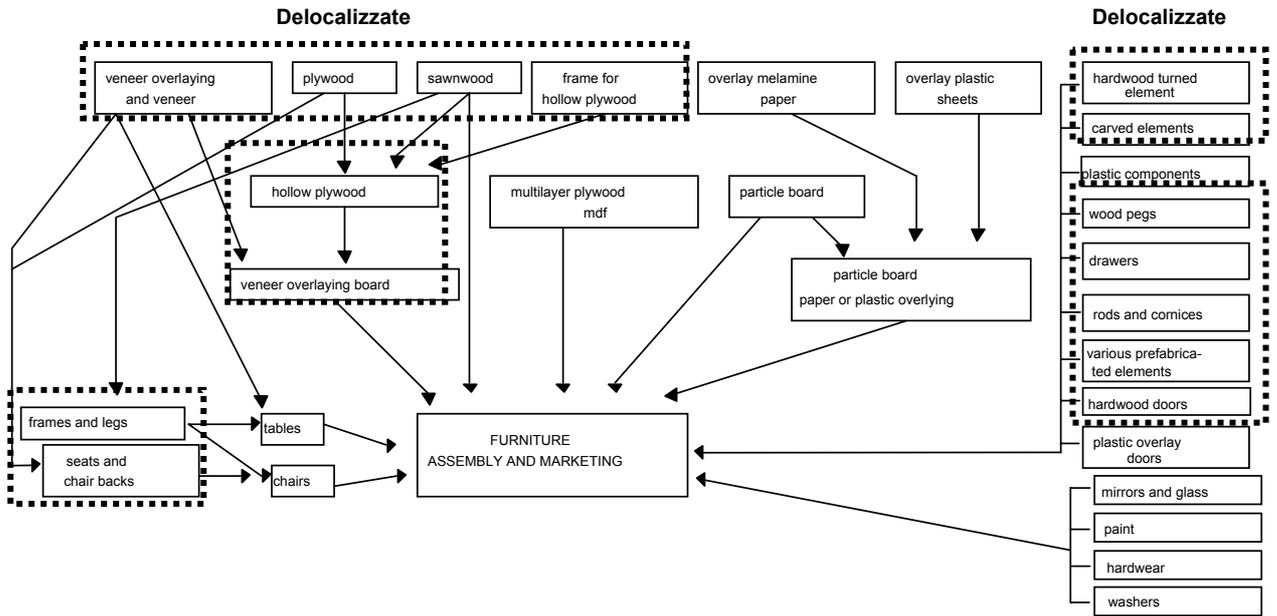
Quadro 3.1: Aspetti specifici del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane dei settori legno-arredamento

Nel settore ci sono molti prodotti e tecnologie impiegati lungo la catena di valore, dai tronchi, ai segati, ai mobili in legno massiccio, sfogliati, pannelli MDF o di particelle; questo sistema determina modelli differenti nei processi di internazionalizzazione.

Le segherie, le industrie di pallet e altri imballaggi, così come i produttori di compensati e sfogliati ed elementi per mobili (parti di mobili o sedie) sono molto più adattabili alla localizzazione internazionale dei siti produttivi, soprattutto nei paesi dove le materie prime e il lavoro hanno costi relativamente più bassi. In questi segmenti di mercato, anche i costi di trasporto e le connessioni con altri settori industriali sono dei fattori chiave per stimolare i processi di delocalizzazione.

La produzione di mobili e di altri componenti d'arredo è più complessa a causa del livello di differenziazione del prodotto e dei requisiti relativi al *design*, alla standardizzazione e gestione della qualità (vd. figura 3.1). Questi aspetti tendono a ridurre gli effetti della competizione diretta da parte dei concorrenti stranieri. La delocalizzazione del settore arredamento tende a non essere altamente vantaggioso. Di conseguenza, le imprese non sempre hanno forti motivazioni a spostarsi dal distretto industriale italiano di origine, anche se – negli ultimi anni – si sono registrate iniziative di delocalizzazione anche delle fasi più a valle della filiera produttiva. Al contrario, alcune imprese multinazionali (come Arquati e Natuzzi) che sono in grado di organizzare una logistica e una fornitura “multi-sito”, hanno avviato con successo una strategia di delocalizzazione di tutte le fasi produttive, realizzando di fatto degli stabilimenti produttivi completamente autonomi e sganciati dal distretto di origine (adattato da Falzoni *et al.*, 2003).

Figura 3.1: Esempio di un distretto industriale del mobile e della relativa catena produttiva, con l'individuazione delle fasi che normalmente vengono delocalizzate



Fonte: adattato dall'originale di Merlo e Fodde (1995)

4 IL CONTESTO DEI BALCANI E L'EVOLUZIONE DELL'INDUSTRIA DEL LEGNO IN ROMANIA, SERBIA E BOSNIA ERZEGOVINA

La stabilizzazione politica del contesto balcanico e la sua evoluzione socio-economica degli ultimi 10-15 anni hanno favorito l'entrata di investimenti stranieri. La situazione però non risulta omogenea per tutti i paesi dell'area: il confronto delle tre realtà considerate spiega il diverso livello di investimenti realizzato fino ad ora.

4.1 La recente evoluzione socio-economica dei Balcani e le relazioni con l'Italia

L'area geografica interessata dall'indagine è quella dell'Est Europa. In particolare è stato considerato l'insieme dei paesi appartenenti all'area "dei Balcani"⁷³: regione geograficamente e culturalmente prossima all'Italia, particolarmente dotata dal punto di vista delle risorse forestali⁷⁴, e caratterizzata – negli ultimi 10-15 anni – da un susseguirsi di cambiamenti socio-politici e da condizioni di sviluppo relativamente più arretrate, rispetto alla media europea⁷⁵, che hanno offerto dei vantaggi competitivi per l'integrazione economica con il nostro paese e con altri dell'Unione Europea⁷⁶.

Dal punto di vista economico questi paesi sono normalmente inquadrati fra quelli ad "economia di transizione" in riferimento proprio alle particolari condizioni socio-politico-economiche che ne stanno caratterizzando la fase di passaggio dai precedenti regimi totalitari ad economia pianificata (soprattutto per quanto riguarda Romania, Bulgaria e Albania), o di ricostruzione post-conflitto con la definizione di nuove realtà nazionali (è il caso dei cinque nuovi Stati venutisi a creare dopo le sanguinose guerre che dal 1990 al 1999 hanno determinato lo smembramento della Jugoslavia).

Dal punto di vista dello sviluppo socio-economico, oltre alla diversità dal resto dei paesi dell'Europa Occidentale, i paesi dei Balcani presentano delle differenze anche fra di loro, tanto che alcuni (la Romania e la Bulgaria), dopo un lungo processo di preparazione e miglioramento dell'economia, sono stati accettati fra i membri dell'Unione Europea (nel 2007), mentre altri stanno migliorando le proprie performance

⁷³ Per Balcani si intendono otto paesi di cui cinque provengono dalla disgregazione della Jugoslavia, esclusa la Slovenia (quindi: Croazia, Serbia, Bosnia Erzegovina, Montenegro e Macedonia FYR), più l'Albania, la Romania e la Bulgaria.

⁷⁴ L'area dei Balcani è attraversata dalle catene montuose dei Carpazi meridionali (in Romania) e dalle Alpi Dinariche (nei paesi dell'ex-Jugoslavia) che offrono l'habitat ideale per foreste di molto dense conifere (soprattutto abete) e di latifoglie (soprattutto faggio). Nelle zone di pianura, inoltre, sono abbondanti le foreste di rovere, mescolate a specie ancora più pregiate come il noce, il ciliegio e altre.

⁷⁵ Basso livello di PIL e di produttività del lavoro, alta disoccupazione, bassi salari, legislazione obsoleta.

⁷⁶ L'area dei Balcani viene spesso considerata come parte (sottoinsieme) di un insieme di paesi più grande denominati "Paesi dell'Europa Centro Orientale" (PECO) fra i quali, oltre agli 8 "balcanici" vi sono Ungheria, Slovenia, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca, Polonia, Bielorussia, Moldavia, Russia, e le tre repubbliche baltiche (Estonia, Lettonia, Lituania).

per avvicinarsi all'annessione (come la Croazia e l'Albania) o stanno rinforzando le nuove istituzioni create in seguito all'ottenimento dell'indipendenza (come nel caso della Macedonia, del Montenegro o della Bosnia Erzegovina). Questa diversità intrinseca, come sarà ripreso in seguito, ha determinato anche le modalità con cui l'Italia e altri paesi dell'Europa occidentale si sono rapportati alle nuove realtà emergenti⁷⁷. Dal punto di vista cronologico i paesi balcanici non appartenenti alla ex-Jugoslavia⁷⁸ (cioè Romania, Bulgaria e Albania) hanno offerto per primi le condizioni di relativa stabilità politica ed economica necessarie ad attrarre gli interessi commerciali e imprenditoriali dei paesi europei. Inoltre, anche le affinità culturali e la prossimità geografica si sono dimostrate particolarmente determinanti nella scelta del partner economico: l'Italia, infatti, ha dimostrato una particolare propensione verso la Romania e l'Albania, mentre l'Austria e la Germania si sono rivolte di preferenza alla Croazia e successivamente alla Bosnia Erzegovina. Sulla Bulgaria sono confluiti maggiori interessi da parte della Grecia e, in ambito extra-UE, della Turchia. Mentre verso la Serbia, il Montenegro⁷⁹ la Macedonia FYR⁸⁰ le azioni di integrazione commerciale e produttiva sono state posticipate agli anni più recenti a causa del perdurare dell'instabilità socio-politica, principalmente legata alla situazione in Kosovo⁸¹.

4.2 Le determinati degli IDE nei PECO

Come illustrato nel capitolo 2, oltre alle molteplici formulazioni teoriche, alcuni studi hanno analizzato le dinamiche degli IDE nei paesi ex-comunisti. Sebbene il fenomeno sia stato studiato secondo punti di vista e metodologie diverse è possibile individuare quelle che sono comunemente ritenute le determinanti principali degli IDE nei PECO, ovvero i vantaggi *location specific* di cui generalmente questi paesi godono:

- a.** la più significativa caratteristica dei PECO è l'enorme processo di privatizzazione che essi hanno dovuto affrontare. Le modalità e la tempistica della privatizzazione risultano essere in stretta correlazione positiva con i flussi di IDE in entrata;

⁷⁷ La maggior differenza di relazione economico-commerciale è probabilmente legata alla diverso livello di "rischio paese", cioè al grado di garanzia offerta dal paese sulla possibilità di accogliere e far fruttare gli investimenti esteri. Maggiore è il rischio, minore sarà la propensione degli investitori stranieri ad investire.

⁷⁸ Fra i paesi che componevano la Jugoslavia c'era anche la Slovenia che però non è considerata paese dell'area Balcani. La Slovenia, al pari della Romania, ha offerto possibilità di integrazione economica fin dall'inizio degli anni '90, quando ottenne pacificamente l'indipendenza dallo stato jugoslavo.

⁷⁹ Il Montenegro era annesso alla Serbia fino al 2006

⁸⁰ *Former Yugoslavian Republic (of Macedonia)*.

⁸¹ Regione del Sud della Serbia, abitata principalmente da una popolazione di etnia albanese, che dalla fine della guerra nel 1999 reclama l'autonomia e l'indipendenza dalla Serbia.

- b.** un secondo fattore individuato è il potenziale mercato di sbocco (comunemente misurato dal *proxy* della popolazione) offerto da questi paesi;
- c.** un terzo vantaggio di cui godono tutti questi paesi è la posizione strategica verso i grandi mercati dell'Est (soprattutto per la Federazione russa);
- d.** altro fattore geografico è la prossimità fisica tra il paese ricevente gli IDE ed il paese dell'investitore ;
- e.** vi è poi il fattore del *business climate* naturalmente correlato in maniera positiva con gli IDE e l'incertezza economica percepita dagli investitori;
- f.** ed infine, ultimo fattore, l'incertezza economica percepita dagli investitori, in questo caso negativamente correlata con i flussi di IDE.

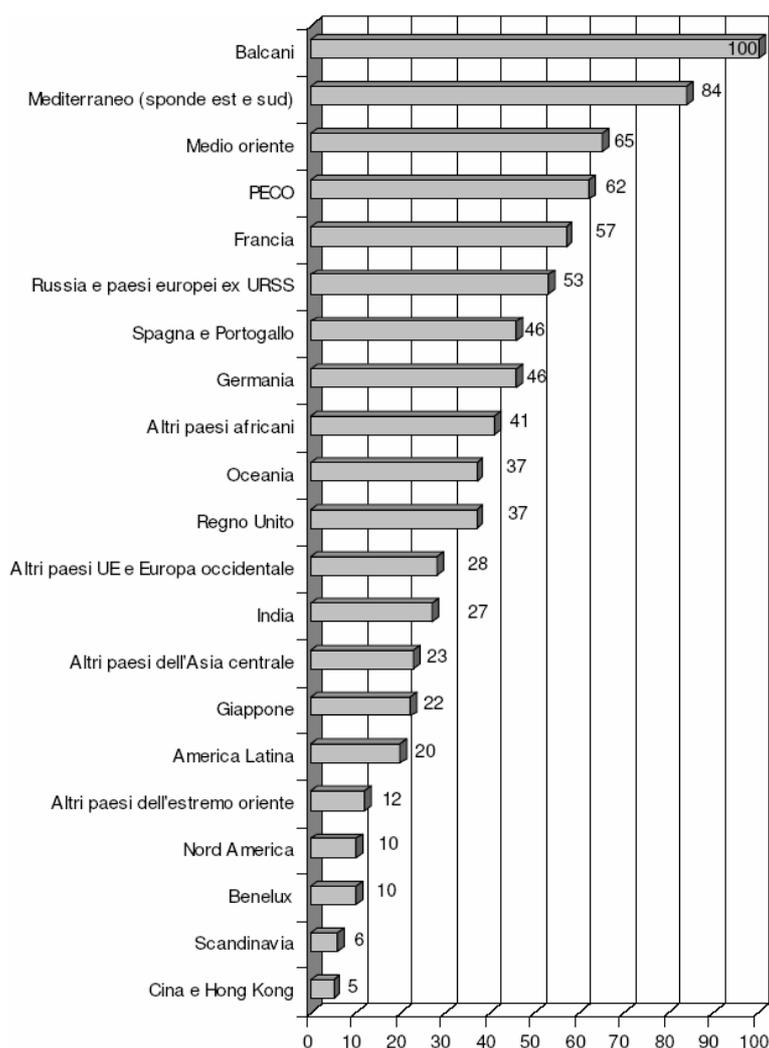
Come è stato riportato nel sottocapitolo 2.5, Altomonte (1998) considera anche una variabile *sector specific* legata allo specifico settore industriale in cui operano le imprese: egli rileva che le imprese che effettuano gli IDE agiscono in modo diverso e secondo logiche diverse a seconda del settore produttivo in cui esse operano. Anche dal suo studio, come dai dati riportati più avanti in questo capitolo, emerge che il tipo di IDE maggiormente presente in Romania è effettuato nei settori tradizionali, a bassa intensità di capitale, usando forza lavoro poco costosa e non adeguatamente protetta presumibilmente perché il mercato del lavoro non è regolato in maniera sufficiente. Proprio in questi settori – come illustrato più avanti - si rileva la maggioranza degli IDE italiani effettuati finora, volti a sfruttare il basso costo della manodopera e delle materie prime per produzioni orientate all'esportazione (spesso tramite il traffico di perfezionamento passivo⁸² - TPP) più che alla produzione di beni per il mercato rumeno (Ranieri, 2004).

Pur esistendo numerosi altri studi che dimostrano l'entità dell'integrazione dell'Italia (e degli altri paesi europei) con i Balcani, si riportano i risultati (grafico 3.1) dell'indagine di Mariotti e Mutinelli (2005) che dimostra come la presenza relativa delle imprese italiane all'estero segua un modello gravitazionale⁸³, con una netta superiorità delle presenze nei Balcani.

⁸² Il TPP definisce il processo attraverso il quale il prodotto viene assemblato e lavorato all'estero, per poi rientrare in Italia per le ultime rifiniture ed essere distribuito nei mercati finali con il brand di "*made in Italy*"

⁸³ Si veda la spiegazione dei "modelli a gravità" esposta nel sottocapitolo 2.5.

Grafico 4.1: Graduatoria per indice normalizzato di presenza relativa delle imprese italiane nei principali paesi e aree mondiali⁸⁴



Fonte: elaborazioni degli autori su banca dati Reprint e dati Unctad

Nel quadro 4.1, invece, vengono presentati alcuni dati tratti da un contributo di Coniglio e Viesti (2004) che aiutano a meglio percepire la dimensione del fenomeno.

Quadro 4.2: Le performance commerciali dell'Italia verso i paesi balcanici

Le esportazioni italiane verso i 7 paesi balcanici sono ammontate nel 2003 a 8,8 miliardi di euro, una cifra inferiore rispetto all'export nei nuovi stati membri (14,3) e nei Mediterranei⁸⁵ (14), oltre che, ovviamente, nettamente più bassa rispetto all'export nell'UE-15⁸⁶ (138). Rispetto al totale dell'export italiano il peso dei Balcani è pari al 3,4%. Poco più dei due terzi è destinato a Romania e Croazia, rispettivamente 3,9 e 2,1 miliardi di euro nel 2003, seguite da Bulgaria, Serbia-Montenegro e Albania. Ma l'importanza di questi mercati per le nostre esportazioni è cresciuta nel corso del

⁸⁴ Rapporto tra fatturato delle imprese a partecipazione italiana e flussi cumulati di IDE in entrata 1998-2004, valore massimo = 100)

⁸⁵ Per paesi mediterranei si intendono Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia;

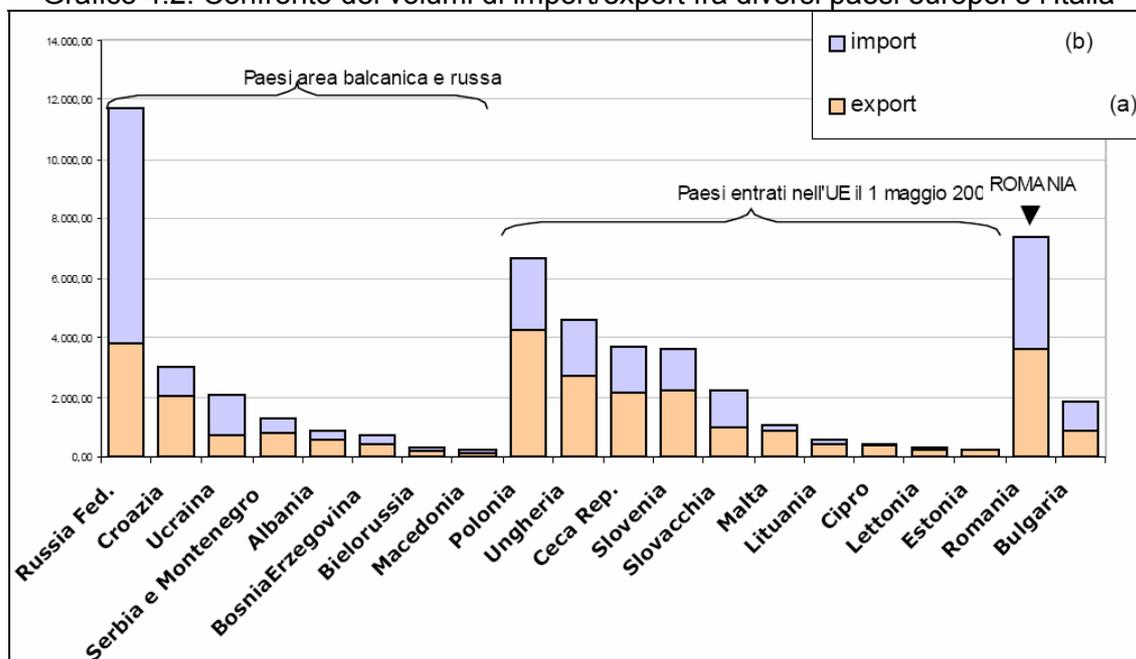
⁸⁶ Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Finlandia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia.

decennio a tassi decisamente superiori rispetto agli 8 nuovi paesi UE⁸⁷, ai paesi del Mediterraneo ed ai nostri precedenti partner UE. Le esportazioni italiane verso i Balcani sono infatti aumentate del 240% (a valori correnti) nel corso dell'ultimo decennio. Un *trend* molto significativo se comparato non solo all'andamento generale (+62%), ma anche alla tendenza verso i paesi del Mediterraneo (+71%) e verso i nuovi membri (+200%).

Come risultato di questi flussi di esportazioni, l'Italia detiene ampie e crescenti quote di mercato (import dall'Italia/import totale) nell'area. Nel 2002 la quota italiana è pari al 18,9%, più di cinque volte superiore a quella dell'export italiano nel mondo e nettamente superiore a quella che le nostre imprese hanno in tutte le altre aree, incluse l'Unione Europea a 15 (5,3%), gli 8 nuovi membri (7,1%) e i paesi Mediterranei (8,0%). All'interno dei Balcani ci sono significative differenziazioni: le esportazioni italiane pesano addirittura per un terzo dell'import totale di Albania e Croazia, ma anche per il 19,3% in Romania e per il 17,1% in Serbia-Montenegro; più contenute ma sempre altissime (intorno al 12%) le quote in Bulgaria e Bosnia, mentre assai modeste in Macedonia (grafico 4.2).

Fonte: Coniglio e Viesti, 2004

Grafico 4.2: Confronto dei volumi di import/export fra diversi paesi europei e l'Italia



Fonte: ICE, 2004

Gli autori fanno notare anche la netta differenza negli scambi merceologici dell'Italia fra Balcani e gli altri paesi dell'Europa centro-orientale⁸⁸ (PECO). Dai primi l'Italia importa – con una specializzazione⁸⁹ eccezionalmente alta – abbigliamento e calzature (ma anche tessile): questi tre settori pesano per oltre il 50% dell'import. Significativa anche

⁸⁷ Nel 2004, anno di stesura del rapporto, erano appena stati annessi alla UE Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia e Ungheria; mentre non erano ancora entrate nella UE Romania e Bulgaria

⁸⁸ Qui si intendono gli 8 nuovi paesi entrati nella UE nel 2004

⁸⁹ Definita dagli *indici di specializzazione* dell'export (import) italiano verso le diverse aree, cioè il peso percentuale di ciascun settore nell'export (import) verso l'area diviso per il peso percentuale di ciascun

la specializzazione dell'import nella filiera legno e mobilio (Coniglio e Viesti, 2004). Dai secondi l'Italia importa gli stessi prodotti (oltre a quelli dell'industria meccanica ed automobilistica), ma con indici di specializzazione nettamente inferiori.

La spiegazione di questi dati è da ricercare nell' "interscambio per decentramento", generato dai fenomeni di delocalizzazione, nel quale i semilavorati prodotti in Italia sono soggetti ad esportazione, lavorazione (all'estero) e successiva re-importazione⁹⁰ in Italia (soprattutto per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento e delle calzature). L'elevata superiorità dell'indice di importazione di mobili (4,3 dai Balcani vs. 3,4 dal resto dei PECO) giustifica, anche per questo tipo di prodotto, la presenza di imprese delocalizzate.

La rilevante presenza è confermata anche dai dati sugli IDE registrati dal database Reprint⁹¹ dal quale emerge che il sia nel 2001 che nel 2005 le imprese partecipate nei PECO costituivano il 10,7% del totale delle imprese manifatturiere partecipate nell'area, con una prevalenza di quelle addette alla lavorazione del legno. Nell'area dei Balcani la percentuale saliva all'11,4%.

Evidenza di questo è riscontrabile anche dai dati in serie storica messi a disposizione nel 2007 dall'ICE e dall'ISTAT sugli IDE (lordi e netti) italiani all'estero effettuati nei principali paesi europei nell'ultimo decennio. Purtroppo fra questi paesi mancano diversi PECO, ma è evidente (grafici 4.3a e b) il *trend* regolarmente crescente degli investimenti in Romania.

Grafico 4.3a: Flussi di IDE lordi in alcuni paesi europei

Grafico 4.3b: Flussi di IDE netti in alcuni paesi europei

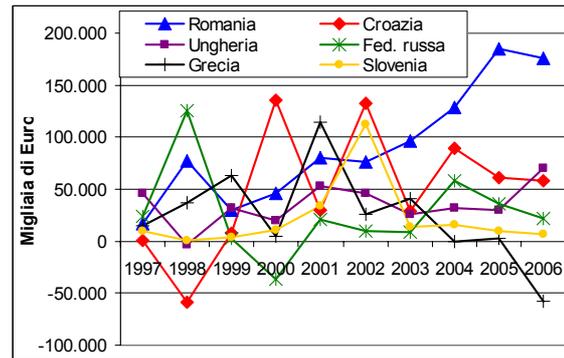
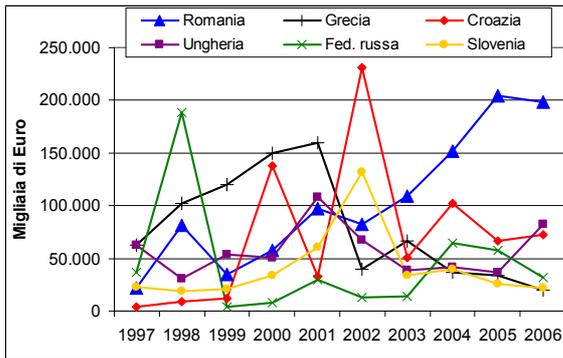
settore nell'export (import) italiano verso il mondo. Valori superiori all'unità indicano specializzazione relativa.

⁹⁰ E' questo, appunto, il processo che prende il nome di "Traffico di Perfezionamento Passivo"

⁹¹ Il database Reprint è stato realizzato dall'ICE in collaborazione con il Politecnico di Milano con il proposito di censire gli IDE relativi all'acquisizione del controllo o comunque di interessi durevoli, minoritari o paritari, in un'impresa, che comportano un qualche grado di coinvolgimento dell'investitore nella direzione e nella gestione delle sue attività. In particolare:

- Imprese Multinazionali a base italiana e le relative imprese partecipate all'estero;
- Imprese italiane partecipate da imprese multinazionali a base estera.

Restano esclusi gli investimenti di portafoglio, rivolti a partecipazioni di natura finanziaria e attuati da soggetti istituzionalmente o di fatto non interessati alla gestione dell'impresa. Inoltre non considerate le modalità non *equity*, ossia quelle forme di internazionalizzazione leggera, che vanno dal sub-fornitura alla collaborazione progettuale fra imprese, ma che non implicano modificazioni degli assetti di proprietà. Per le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia, l'indagine si pone l'obiettivo di una copertura totale dell'universo oltre una soglia di fatturato pari a 2,5 milioni di euro. Tale soglia tuttavia non è stata usata per escludere partecipazioni di taglia inferiore, semplicemente, al di sotto di tale soglia, l'indagine non garantisce la copertura del totale delle iniziative, e quindi è presumibile che molte PMI che caratterizzano – anche all'estero – i settori del legno-arredamento siano state escluse dal conteggio.



Fonte: ISTAT-ICE (2007)

Per un migliore inquadramento del contesto di analisi, si procede descrivendo la realtà socio-economica, politico-industriale e ambientale di ciascuno dei tre paesi presi in esame (Romania, Serbia e Bosnia Erzegovina). Non ci si sofferma nel descrivere l'evoluzione storica dei tre contesti (se non accennando ad alcuni fatti indispensabili per una comprensione più chiara dell'argomento di analisi) ma si focalizza l'attenzione sul contesto ambientale e la dotazione delle risorse forestali (e le rispettive forme di gestione), sull'organizzazione dell'industria del legno e dell'arredamento locale, e sulle misure legislative introdotte per attrarre gli investimenti stranieri nel settore.

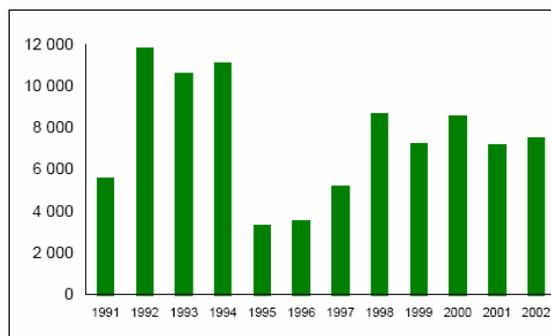
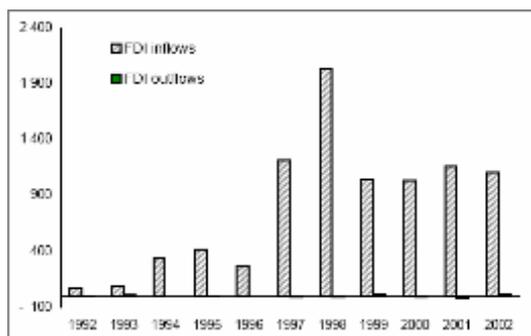
Per quanto riguarda la Romania e la Serbia l'analisi è più approfondita ed estesa perchè condotta direttamente (e per un tempo prolungato) e per la quantità delle informazioni raccolte. Nel caso della Bosnia Erzegovina si riporta una serie di informazioni più generali.

4.3 La Romania

A seguito della rivoluzione e della fine del regime comunista (avvenuta nel 1989) la Romania ha conosciuto un lento processo di democratizzazione e liberalizzazione del proprio sistema economico, passando attraverso due principali fasi di ripresa: una nel periodo 1993-1996 (con aumento della produzione industriale e del PIL, ma anche dell'indebitamento estero), e un'altra dal 2000 in poi (grazie ad una maggiore spinta alla privatizzazione delle grandi industrie e ad un maggiore liberismo, sostenuto anche dagli ingenti prestiti del Fondo monetario internazionale). A queste fasi sono corrisposti andamenti altalenanti del flusso degli IDE dai paesi esteri e del numero di imprese stabilite con capitali esteri (grafico 4.2 e 4.3) (UNCTAD, 2003).

Grafico 4.4: flussi di IDE in Romania dal 1992 al 2002

Grafico 4.5: Imprese transnazionali affiliate in Romania



Fonte: UNCTAD (2003)

Però, a confronto con gli altri PECO⁹², la Romania risulta il paese che meno ha beneficiato degli investimenti esteri, sia in termini assoluti che in termini relativi rispetto al PIL (grafico 4.4 e 4.5) (Ranieri, 2004), questo a seguito della più lenta crescita economica⁹³.

Grafico 4.6: Distribuzione percentuale dello stock di IDE in una selezione di PECO (2002)

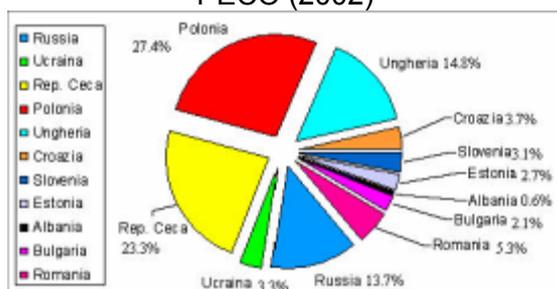
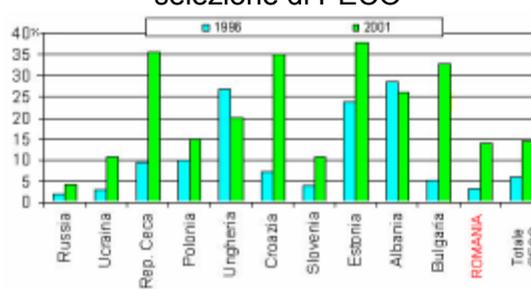


Grafico 4.7: IDE in entrata in percentuale all'investimento lordo totale in una selezione di PECO



Fonte: UNCTAD (2003) elaborati da Ranieri (2004)

Per quanto riguarda gli investimenti italiani in questo paese, il contributo si è aggirato negli ultimi anni intorno al 7% degli IDE totali nel paese, risultando -nel 2005 - il settimo investitore nel paese (dopo Olanda, Austria, Germania, Grecia, Francia e Svizzera) ma il primo per quanto riguarda il numero di imprese avviate, soprattutto di piccole e medie dimensioni. Di queste, quelle avviate *ex-novo* con investimenti *greenfield* rappresentano il 3% del totale di questo tipo di investimenti in Romania (National Bank of Romania, 2007).

Al momento il numero delle aziende realmente attive dovrebbe aggirarsi intorno alle 4000 unità (anche se varie fonti – soprattutto quelle con maggiori interessi promozionali - fanno riferimento a valori anche 5 volte superiori)⁹⁴ (Tabella 4.2) con un

⁹² Escludendo in questo caso i paesi dell'ex-Jugoslavia

⁹³ Questo spiega anche perché, rispetto ad altri PECO, la Romania sia entrata nella UE solo nel 2007 e non nel 2004, come Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia e le Repubbliche Baltiche.

⁹⁴ E' necessario dire che tale dato sicuramente sopravvaluta il numero delle imprese italiane realmente attive in Romania: da un lato perché le fonti ufficiali rumene includono tutte le imprese italiane registrate dal 1990, senza tenere in considerazione il fatto che una quota di esse dopo 14 anni certamente non è più

ricaduta in termini occupazionali di oltre 500 mila posti di lavoro tra impiego diretto e indotto (Da Forno *et al.*, 2005).

Comunque, in seguito alla ripresa economica del 2000, la Romania continua a rappresentare il primo paese, fra i PECO, per la scelta di investimento delle imprese italiane (ICE, 2004 su dati Reprint)⁹⁵.

Tabella 4.1: Maggiori paesi investitori, per capitale e numero di imprese (2003)

	Capitale totale estero investito		Numero di imprese con partecipazione estera	
	Migliaia di US\$	%	Numero*	%
TOTALE	10099696.7	100,00	95645	100,00
1 Paesi Bassi	1706146.3	16,89	1701	1,78
2 Francia	1012097.3	10,02	3073	3,20
3 Germania	926479.4	9,17	10781	11,27
4 Usa	695791.1	6,98	3740	3,91
5 Italia	610193.4	6,04	13725	14,35
6 Austria	589585.6	5,84	2724	6

*alta probabilità di sovrastima⁹⁶

Fonte: Aris, elaborata da Ranieri (2004)

Prima di analizzare più nel dettaglio gli IDE italiani, si richiamano nel quadro 4.2 le normative messe in atto dai successivi governi rumeni per attrarre gli investimenti e garantirne un trattamento equo. Per le varie forme di incentivazione degli investimenti all'estero emanate dalle Istituzioni italiane si rimana, invece, all'appendice C.

Quadro 4.2: Le misure di attrazione degli investimenti in Romania (Ranieri, 2004)

La maggior parte delle misure si indirizza alla totalità degli investitori, indipendentemente dalla loro nazionalità.

La Legge principale sugli IDE è la n. 332/2001⁹⁷ per i "grandi investimenti" (ovvero superiori al milione di US\$): è una normativa in materia di "investimenti con significativo impatto sull'economia" realizzati da persone giuridiche e/o fisiche, anche estere, che contribuiscono allo sviluppo e alla modernizzazione delle infrastrutture economiche rumene e che creano nuovi posti di lavoro. Per i beni nuovi, acquisiti in Romania o dall'estero, è prevista inoltre una sospensione del pagamento dell'Iva fino al momento in cui è ultimato l'investimento (con il limite massimo di 30 mesi).

Gli investitori esteri hanno diritto di trasferire integralmente nel proprio paese gli utili realizzati, dopo il pagamento delle imposte e l'adempimento degli altri obblighi previsti dalla legislazione rumena.

attiva; dall'altro lato perché date le relative facilità ed economicità (oggi poche centinaia di Euro, compreso il capitale sociale) per l'apertura di una società in Romania, molti hanno costituito delle società solamente per "testare il mercato", senza necessariamente avere un progetto d'investimento strutturato. E' ragionevole pensare che anche il numero delle società degli altri paesi investitori sia sovrastimato (Ranieri, 2004).

⁹⁵ Nel periodo 1994-1999 gli IDE nei PECO erano stati canalizzati maggiormente verso Polonia (21,7%) e Ungheria (35,1%) (Bulligan 2002 su dati ICE 2000)

⁹⁶ Vd. nota 106

⁹⁷ La legge è stata successivamente modificata in senso restrittivo dalla Legge 345/2002 in relazione al regime dell'Iva e dalla Legge 414/2002 in relazione alle imposte sugli utili.

5 Altra recente misura è la citata Legge 414/2002 per le PMI, che oltre ad individuare le tre diverse tipologie di piccole e medie imprese (micro, piccole e medie) stabilisce per esse facilitazioni nell'acquisto di alcuni beni di proprietà delle società di Stato, facilitazioni relative alle modalità di accesso alle gare di appalto per la fornitura di beni e servizi alle società di stato o agli enti pubblici e la sospensione del pagamento dell'Iva fino al momento in cui è ultimato l'investimento. E' previsto un regime fiscale ad hoc per alcune tipologie di microimprese che determina le imposte attraverso l'applicazione dell'aliquota dell'1,5 per cento al totale dei ricavi.

Altri strumenti istituiti dal Governo rumeno per attirare investitori sono:

- Le "zone franche" (nel 1992): città dotate di porti sul Danubio o sul Mar Nero, in cui le merci che vi entrano non vengono sottoposte al normale controllo doganale, sono esenti da imposte sul profitto, Iva ed accise relative alle attività svolte in loco.
- Le "zone sfavorite" (nel 1999) con lo scopo di attrarre investimenti per riassorbire la manodopera in esubero nelle zone particolarmente colpite dalla riconversione economica (come le ex zone minerarie). Gli incentivi prevedono la sospensione del pagamento dell'Iva (per al massimo 12 mesi) per l'importazione o l'acquisto in Romania di macchinari, attrezzature, installazioni e simili, l'esenzione dell'imposta sugli utili ed altre spese, nonché priorità nella concessione dei fondi governativi per lo sviluppo.
- I "parchi industriali" (nel 2001): cioè di aree "strettamente delimitate" nelle quali è possibile effettuare investimenti, volti alla produzione industriale e di servizi, in un regime di facilitazioni specifiche. I parchi sono di norma istituiti in aree con buona dotazione infrastrutturale e forza lavoro qualificata e sono destinati essenzialmente ad attività legate alla ricerca scientifica e tecnologica.

Infine, oltre ad alcune altre normative specifiche per alcuni settori industriali, la Romania è parte contraente con l'Italia di un accordo contro la doppia imposizione fiscale⁹⁸ e di uno sulla promozione e protezione degli investimenti⁹⁹.

4.3.1 Gli IDE Italiani in Romania

Fino a 2002 gli IDE italiani si sono concentrati soprattutto nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, calzaturiero e lavorazione del legno) che risultavano anche quelli di maggiore competitività per la Romania in quel periodo. Analizzando le sue esportazioni (tabella 2.6), infatti, si nota che – dopo il generale processo di riconversione e ristrutturazione produttiva – sono progressivamente aumentate le esportazioni di prodotti del settore manifatturiero, a scapito di quelli dell'industria pesante.

Le maggiori differenze tra il 1989 ed il 2001 si sono registrate nei minerali (con un calo dal 18,6% al 6,9% del totale delle esportazioni) e nei settori del tessile e dei prodotti derivati del legno, entrambi più che triplicati come quota delle esportazioni totali (Ranieri, 2004). Recentemente, invece, sono aumentati gli investimenti e le esportazioni nel settore dell'alta tecnologia, nella produzione dei mezzi di trasporto e soprattutto nei servizi e nel commercio (dai dati UNCTAD, 2005), a prova dell'ulteriore maturazione dell'economia rumena.

⁹⁸ L'accordo è stato stipulato a Bucarest il 14 Gennaio 1977, ratificata e resa esecutiva in Italia con la legge n. 680/1978 in vigore dal 6 Febbraio 1979.

⁹⁹ L'accordo è stato stipulato a Roma il 6 Dicembre 1990 e ratificato in Italia con la legge n. 704/1994.

Tabella 4.2: Struttura delle esportazioni rumene, dati in percentuale

Gruppi di prodotti	1989	1995	2001	2002
Agricoltura, cibo, bevande	5,0	6,7	3,8	3,1
Minerali	18,6	9,6	6,9	8,5
Chimica e plastica	9,9	12,0	6,5	6,1
Tessili, pellami, calzature	11,1	25,1	36,0	35,0
Prodotti in legno e carta*	3,5	4,4	11,0	10,8
Prodotti in vetro e ceramiche	1,2	1,9	1,5	1,4
Metalli e prodotti in metallo	15,0	18,5	13,3	12,9
Macchinari	28,4	13,5	21,0	21,8
Miscellanea (inclusi i mobili)	5,5	6,7	-	0,4

Fonte: Ranieri, 2004 - *Per il 2001 sono inclusi i mobili

Per quanto riguarda il rapporto commerciale con l'Italia, i prodotti maggiormente esportati verso l'Italia - nel 2001 - erano quelli tessili (36,1% dell'export), quelli calzaturieri (26,1%), quelli metalliferi (10,1%), i macchinari (8,8%), i prodotti in pelle (3,1%) e quelli in legno (2,9%) e i mobili (2,7%). Tale composizione dei flussi può ragionevolmente rappresentare anche la suddivisione settoriale degli IDE italiani in Romania, vista la mancanza di dati attendibili su questo argomento (Bulligan, 2002).

Si può concludere che, di fatto, gli investimenti italiani in Romania si siano concentrati sulle attività per le quali il paese ha dimostrato un certo grado di specializzazione internazionale (in questo caso i settori dell'abbigliamento, le pelli, la manifattura e le produzioni in legno) come dimostrato anche dal calcolo dell'*ITC*¹⁰⁰ *specialization Index* che misura i vantaggi comparati rilevati nelle esportazioni di un paese, secondo la formula di Balassa¹⁰¹ (tabella 2.7).

¹⁰⁰ International Trade Organization

¹⁰¹ L'indice compara la quota di un dato settore nell'export nazionale con la quota di questo settore nelle esportazioni mondiali. Valori superiori ad 1 indicano che il paese è specializzato nel settore analizzato.

Tabella 4.3: *ITC specialization index* per la Romania (2002)

Settore	Classifica	Vantaggi comparati rivelati
Produzione di pellami	6	7,24
Manifattura di base	22	1,82
Abbigliamento	22	7,36
Macchinari non elettronici	35	0,59
IT ed elettronica di consumo	36	0,36
<i>Produzioni in legno</i>	38	1,74
Trasporti	39	0,4
Altra manifattura	40	0,84
Componenti elettronici	41	0,55
Tessili	48	0,82
Chimica	70	0,52
Minerali	81	0,7
Alimentare	123	0,32
Alimentare fresco	130	0,64

Fonte: Ranieri, 2004

Un altro modo utilizzato dall'ITC per visualizzare i settori in cui la Romania é competitiva nelle esportazioni, anche in relazione alla dinamicità settoriale a livello globale, è calcolare la “*national export performance*”. Rimandiamo all'appendice 4 per una maggiore spiegazione della metodo e per un commento dei risultati, riguardanti anche la specializzazione di Bosnia Erzegovina e Serbia.

Dalle osservazioni fatte durante le indagini sul campo e considerata la dimensione media delle imprese dei settori manifatturieri tradizionali italiani, è plausibile pensare che anche gli IDE delle “nostre” imprese in Romania abbiano ricreato imprese di dimensioni simili, o leggermente maggiori per poter compensare l'iniziale deficit di produttività degli addetti e poter accedere agli incentivi normativi previsti.

4.3.2 Il settore forestale della Romania

In questo sottocapitolo e nel successivo non si intende descrivere il settore forestale rumeno e l'industria della lavorazione del legno in maniera dettagliata, ma evidenziarne i tratti caratteristici e gli aspetti più rilevanti rispetto all'evoluzione della gestione delle risorse forestali, allo sviluppo dell'industria del legno e agli impatti dell'entrata di capitali esteri in tali settori.

La superficie forestale della Romania ricopre il 27% della superficie totale del paese e include alcuni dei più larghi tratti di foresta naturale e primaria esistenti in Europa¹⁰². Le foreste hanno tradizionalmente ricoperto un ruolo importante nello sviluppo sociale ed economico del paese, risultando la maggior fonte di impiego in ambito rurale e generando redditi dalle utilizzazioni forestali, dalla lavorazione del legno e dall'industria dei prodotti forestali non legnosi (funghi, selvaggina, frutti selvatici, ecc.). Nonostante le varie inefficienze esistenti, nel periodo 1996-2001 il valore delle esportazioni dei prodotti forestali (grezzi e lavorati) rappresentava circa l'11% (circa 1.000 milioni di US\$) di tutte le esportazioni rumene e il contributo al PIL nazionale era circa il 4,5%.

All'inizio del 2001 gli addetti nella gestione forestale erano circa 29.000, 20.000 nelle utilizzazioni forestali, 67.000 nell'industria della lavorazione del legno, 21.000 in quella della carta e delle paste, e 104.000 nell'industria dei mobili (Abrudan, 2002), per un totale di 137.000 addetti, pari all'1,6% della popolazione attiva¹⁰³.

Come si deduce dai dati riportati nella tabella 4.4, una delle caratteristiche più rilevanti del patrimonio forestale rumeno è l'abbondanza di latifoglie di pregio, di faggio e di querce, tutte specie molto richieste dall'industria del legno e dell'arredamento. La disponibilità di materia prima, inoltre, risulta molto abbondante, nonostante l'intensa opera di utilizzazione boschiva operata fino agli anni '60 (quando superava, a volte anche del doppio, la massa prescritta per la ripresa annuale)¹⁰⁴ e l'incidenza degli tagli illegali che nel 1992 ammontava a circa 300.000 m³, soprattutto a danno dei boschi vicini agli insediamenti urbani¹⁰⁵ e delle specie più pregiate (Stanciu, 2006). Attualmente il tasso di prelievi illegali si è assestato intorno all'1% del totale delle utilizzazioni (Ottitsch *et al.*, 2005).

Come descritto nel capitolo successivo, gli effetti maggiori dello sviluppo dell'industria del legno sul patrimonio forestale sono riscontrabili sulla progressiva diminuzione del diametro medio di certe specie più richieste (faggio, querce e abete) e la degradazione dei soprassuoli produttivi, anche se il tasso di deforestazione nel 2000 risultava pari quasi a tre volte (-0,23% della superficie) quello medio dell'Europa Centrale (-0,09%) e dei paesi ad economia in transizione (-0,08%) (WWF-DCP, 2005).

¹⁰² Il WWF (DCP) riporta che la superficie forestale rumena costituisce l'1% di quella dell'Europa e dell'Asia centrale.

¹⁰³ Stima della proporzione ottenuta confrontando i dati citati da Abrudan (2002) con quelli del censimento demografico del 2002, riportati da Da Forno *et al.* (2005)

¹⁰⁴ In base ai dati dell'Amministrazione forestale nazionali, citati da Borlea e Ciurea (2006) durante una presentazione dal titolo "Forest products markets and marketing in Romania" ad un convegno.

¹⁰⁵ In queste aree la pressione sulla foresta talvolta è maggiore per l'approvvigionamento della legna da ardere da parte della popolazione più povera.

Tabella 4.4: Caratteristiche del patrimonio forestale rumeno

Superficie forestale totale	6,4 milioni di ha
Foreste di proprietà privata	2,2 milioni di ha (2004)
Foreste di proprietà statale	4,2 milioni di ha (2004)
Tipologie forestali:	
<i>Conifere (soprattutto abete)</i>	30%
<i>Faggio</i>	31%
<i>Quercia, varie spp.</i>	19%
<i>Latifoglie di pregio (noce, frassino, ciliegio, ecc.)</i>	14%
<i>Altre latifoglie (pioppo, salice, tiglio, ecc.)</i>	6%
Provvigione totale	1.350 milioni di m ³
Provvigione unitaria	217 m ³ /ha
Incremento annuale	5,4 m ³ /ha
Ripresa annuale	Circa 17 milioni m ³ /ha
Distribuzione delle foreste	
<i>Aree di montagna</i>	65%
<i>Aree di collina</i>	27%
<i>Aree di pianura</i>	8%
Tipologia funzionale	
<i>Foreste di protezione (escluse le aree protette)</i>	52%
<i>Foreste di produzione</i>	48%

Fonte: Abrudan (2002) adattato e ampliato

L'effetto più rilevante per il settore forestale derivante dalla transazione socio-economica della Romania è dovuto, anche in questo caso, alla "privatizzazione" del patrimonio forestale, meglio definita come "restituzione" (delle foreste confiscate ai proprietari privati dai successivi regimi comunisti). Una prima Legge (18/1991) aveva decretato la restituzione di 330.000 ettari ai proprietari privati (municipalità, parrocchie, singoli proprietari o riuniti associazioni), mentre una seconda (1/2000) ne ha restituito una porzione ben più consistente (1,9 milioni di ha) (Borlea, 2006). In futuro si attendono nuove restituzioni che dovrebbero invertire il rapporto fra foreste private e statali, che al momento rappresentano ancora la maggioranza.

Tabella 4.5: Struttura della proprietà forestale in Romania nel 2003

Proprietario forestale	Estensione (.000 ha)	%
Stato	4.380	68,8
Villaggi, città e municipalità	803	12,6
Singoli privati	629	9,9
Associazioni di privati	497	7,8
Parrocchie e unità didattiche	58	0,9
Totale	6.368	100,0

Fonte: Abrudan, 2006

Con la restituzione è stato sciolto anche il legame tra lo Stato, proprietario delle foreste statali e il gestore, rappresentato dall'azienda ex-statale Romsilva, responsabile per la pianificazione della gestione delle foreste statali. Romsilva è amministrata come una qualsiasi impresa, con obiettivi di *profit* (derivanti dalla vendita del legname e dagli altri servizi ambientali e forestali offerti) e di mantenimento dei sistemi forestali rumeni. Al momento rappresenta una entità ben organizzata e sufficientemente trasparente da garantire una gestione più sostenibile. Dal 2005 inoltre, le è stata rilasciata la certificazione FSC¹⁰⁶ per la buona gestione forestale, così da poter produrre e commercializzare legname certificato¹⁰⁷.

Sul fronte della proprietà privata, se da una parte il processo di restituzione ha stimolato l'iniziativa dei proprietari (almeno lì dove siano stati in grado di recuperare il fondo e questo fosse di dimensioni sufficienti a permetterne la gestione), dall'altra ha causato la eccessiva frammentazione della proprietà e l'abbandono gestionale, nei casi un cui il proprietario originario non si è dimostrato interessato.

Il legname viene venduto per lo più "in piedi"¹⁰⁸ attraverso aste pubbliche indette da Romsilva per singoli lotti, oppure attraverso contratti a breve o lunga scadenza (dai 3 ai 10 anni) con le imprese che lavorano più di 20.000 m³ all'anno. La vendita dei tronchi già tagliati, sramati e posti sul piazzale di raccolta è in aumento (nel 2006 era prevista

¹⁰⁶ Certificazione che segue lo schema del *Forest Stewardship Council*

¹⁰⁷ La certificazione, per Romsilva, rappresenta sia un modo per rispondere alla crescente domanda di materie prime legnose certificate da parte delle imprese europee, sia uno strumento di autoregolamentazione e prevenzione della corruzione e dell'illegalità amministrativa, dilagante nella gestione forestale statale al tempo del regime comunista.

Riguardo alla certificazione, inoltre, il Governo rumeno ha recentemente emanato la Legge 105/2006 che esenta le imprese di trasformazione che facciano uso di legname certificato (non solo FSC) dal pagare al Fondo Ambientale la tassa del 3% sul fatturato.

¹⁰⁸ Questa modalità implica che il legname venga venduto quando ancor non è stato abbattuto.

per il 30% delle utilizzazioni) (Borlea *et al.*, 2006). Così come sta diventando sempre più frequente (caso eccezionale rispetto al resto dei Balcani) la vendita di singoli tronchi di specie pregiate attraverso aste pubbliche; tale modalità permette al venditore di ricavare prezzi unitari maggiori e all'acquirente di verificare direttamente la qualità del legname.

Per quanto riguarda i prodotti forestali, la produzione¹⁰⁹ quantitativamente prevalente riguarda il tondame da sega e da trancia, sia di conifere (circa 5 milioni di m³ nel 2006) che di latifoglie (circa 3,5 milioni di m³ nel 2006). Per entrambe le tipologie sta leggermente crescendo il valore dell'import (soprattutto per il tondame di latifoglie di largo diametro). Per i segati prevalgono quelli di conifere (circa 3 milioni di m³ nel 2006) dei quali ne vengono esportati circa i 2/3, e di latifoglie (circa 2 milioni di m³ nel 2006) dei quali ne vengono esportati un po' meno della metà. In costante aumento anche la produzione di sfogliati e tranciati (circa 40.000 m³ nel 2006 con un consumo apparente di 50.000 m³). Sul fronte dei pannelli prevale la produzione di pannelli MDF (400.000 m³ nel 2006), grazie soprattutto al grande impianto realizzato a Sebes dal Gruppo Frati e successivamente ceduto al *leader* europeo Kronospan.

4.3.3 L'industria del legno e dell'arredamento in Romania

Non esistono molti studi specifici riguardanti questi due settori industriali, perciò, oltre alle considerazioni che verranno fatte nel successivo capitolo¹¹⁰ riguardo alla rapida ristrutturazione del settore con l'aumento del numero delle imprese e la diminuzione del numero degli occupati (che determina, per entrambi i settori, una diminuzione della dimensione media delle imprese) si riporta qualche informazione fornita da alcuni studi economici sul paese o raccolta durante l'indagine diretta.

L'industria della lavorazione del legno ha storicamente rappresentato uno dei settori più produttivi per l'economia del paese (soprattutto nelle zone più vicine alle aree di montagna) sia per il fabbisogno interno che per l'esportazione di legname di pregio, richiesto in varie parti d'Europa (erano particolarmente richiesti il Noce, il Ciliegio, il Tiglio e il Frassino), tanto che – subito dopo l'apertura commerciale dei primi anni '90 – era stato necessario porre un blocco all'esportazione del tondame grezzo per permettere alle segherie locali di non fallire. Molte di queste segherie sono state in seguito rilevate dagli investitori stranieri che le hanno utilizzate come punto di partenza per un processo di delocalizzazione produttiva (in base alla quantità di capitale investito, alla responsabilità dell'investitore e alla sua lungimiranza, queste vecchie

¹⁰⁹ I dati sono tratti dalla presentazione di Borlea *et al.* (2006), già citata.

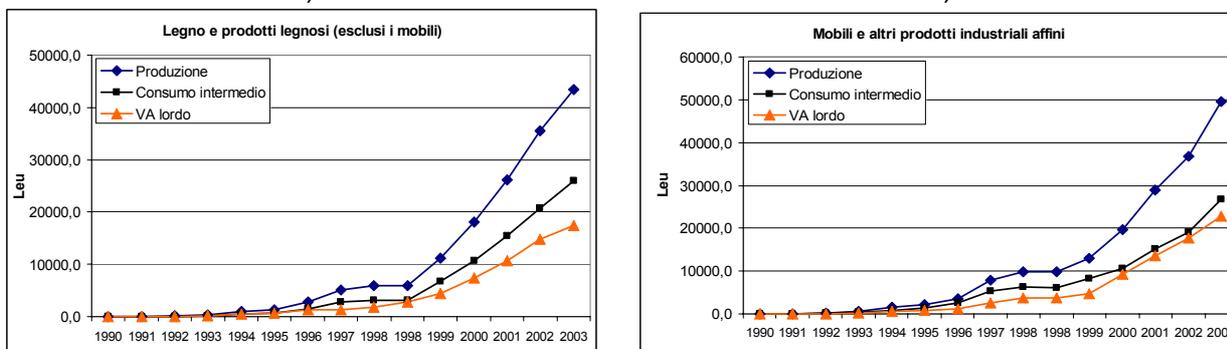
¹¹⁰ Nella parte riguardante l'analisi degli impatti della delocalizzazione produttiva italiana in Romania

segherie sono state ristrutturare e ampliate o semplicemente utilizzate, nonostante le precarie condizioni di sicurezza operativa).

L'industria dell'arredamento era normalmente concentrata in grandi *kombinat* specializzati nella realizzazione di diverse tipologie di prodotto, sia per l'arredamento a prezzi più convenienti, che per i mobili classici (destinati ai clienti più ricchi rumeni e di altri paesi balcanici circostanti). Con la caduta del Regime autoritario anche queste tipologie industriali sono inesorabilmente fallite e sono state sostituite dalle imprese artigianali, che progressivamente sono diventate sempre più numerose, e dagli investimenti stranieri (soprattutto italiani) che hanno optato per imprese di dimensioni medie (fino ad un massimo di 200 addetti). Le nuove imprese hanno cercato di aumentare la propria efficienza e produttività investendo in moderni macchinari (spesso di provenienza italiana o tedesca, nuovi o usati) e nella produzione di modelli moderni, secondo lo stile richiesto nei mercati occidentali.

Nei grafici 4.6a è illustrata l'evoluzione dell'industria della lavorazione del legno (dal 1990 al 2003), mentre nel grafico 4.6b è illustrata l'evoluzione dell'industria produzione di mobili e affini. In entrambi i casi è evidente il rapido aumento del valore della produzione, dei consumi e del valore aggiunto lordo, innescata nel 1998-1999.

Grafico 4.8: Valore della produzione di prodotti legnosi e di mobili in Romania
a) b)



Fonte: ns. elaborazione su dati dell'Ufficio Nazionale di Statistica rumeno

Nella tabella che segue è riportato il grado di specializzazione di ciascuna "regione programmata" (illustrate in figura 4.1). Si nota come le regioni maggiormente specializzate nella lavorazione del legno sono quelle di Nord-Est (n°1, corrispondente alla regione della Moldavia) e del Centro (n°7, fra cui spiccano le contee di Sibiu e Alba); quelle invece specializzate nella produzione di mobili sono localizzate a Nord-Est (n°6, corrispondente alla regione Maramureş) e del Centro.

Tabella 4.6: Specializzazione regionale nei settori legno-arredamento in Romania

N° della Regione	8	7	1	6	3	2	4	5
	Bucharest	Center	Nord- -Est	Nord- Ovest	Sud	Sud- Est	Sud- Ovest	Ovest
Lavorazione del legno	1,2	8,5	10,3	6,9	2,5	2,1	1,6	4,9
Mobili e altre attività	3,3	5,4	4,1	6,6	3,2	2,5	2	4

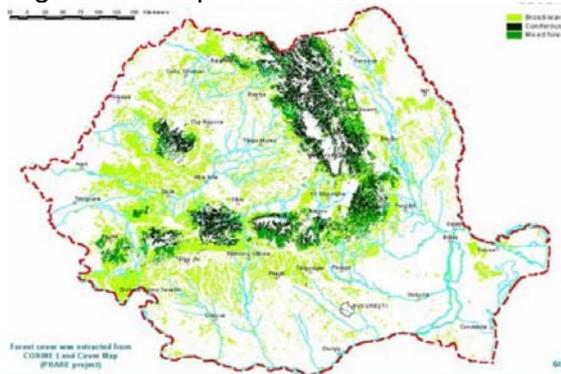
Fonte: Turlea, 2002

Figura 4.1: Le regioni programmatiche



Fonte: Da Forno, 2005

Figura 4.2: Copertura forestale in Romania



Fonte: Borlea et al., 2006

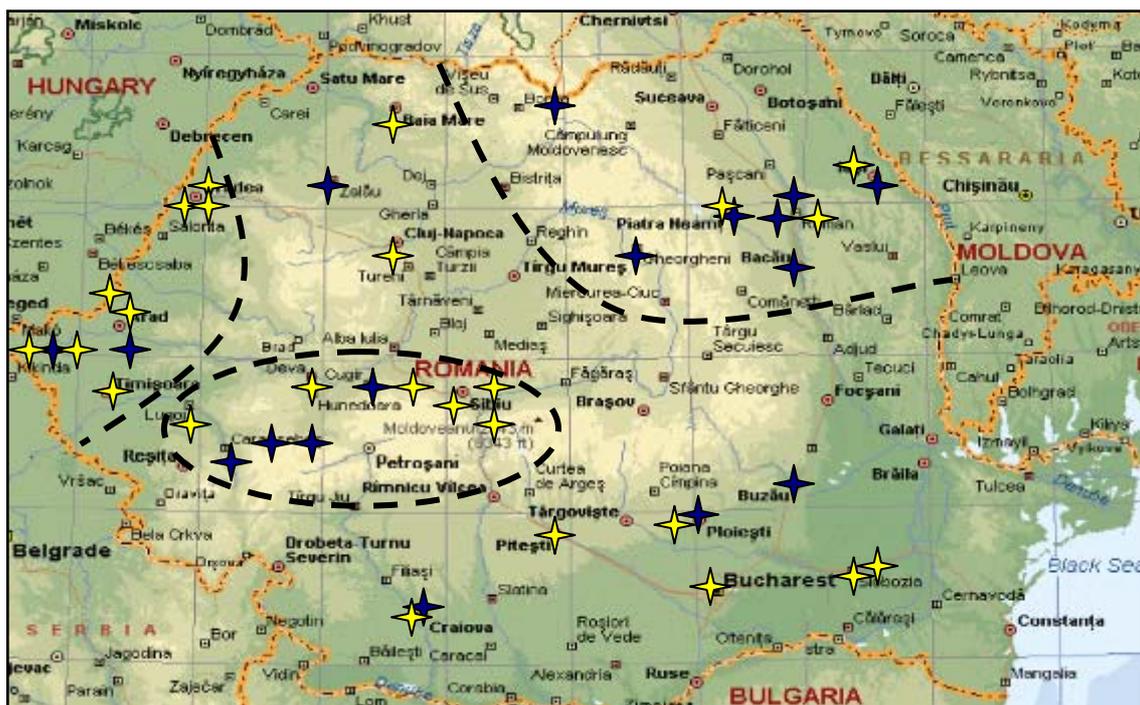
Nelle stesse regioni (oltre che in altre aree non particolarmente specializzate) si sono collocate le imprese a capitale italiano che sono state rilevate nel paese (Figura 4.3). Alcune di queste (30) sono state visitate ed è stata svolta un'intervista con la persona responsabile e disponibile nel momento. Si noti la concentrazione di aziende per la produzione di mobili nei pressi del confine con l'Ungheria (posizione strategica per la commercializzazione in Europa dei prodotti finiti) e la concentrazione delle segherie nelle aree prossime ai rilievi (posizione strategica per l'approvvigionamento della materia prima).

La stima numerica della presenza di imprese a capitale italiano operanti in Romania nei settori legno-arredamento rimane difficile e condizionata dall'errore di valutazione del numero di imprese registrate e operative, a cui abbiamo accennato in precedenza. Volendo tentare un'approssimazione si può dedurre che:

- se fra le prime 40 imprese "italiane" operanti in Romania nel 2003 ne erano presenti 5 di questi settori (ICE, 2003);
- e se assumiamo che le imprese "italiane" regolarmente registrate e attive in Romania siano circa 4000;

il numero totale delle imprese dei settori legno-arredamento a capitale italiano presenti in Romania dovrebbe aggirarsi intorno alle 4-500 unità (stima per eccesso).

Figura 4.3: Localizzazione delle imprese a capitale italiano rilevate in Romania



 Imprese di lavorazione del legno
 Imprese per la produzione di mobili

Fonte: ns. elaborazione su mappa tratta da <http://aboutromania.com/maps77.html>

4.4 La Serbia

Nel 1992, in seguito alla secessione di Slovenia, Croazia, Bosnia Erzegovina e Macedonia, ciò che rimaneva della ex-Jugoslavia era stato denominato Federazione Jugoslava dall'allora leader Milosevic e questo Stato comprendeva l'attuale Serbia, il Montenegro e la provincia autonoma del Kosovo. Dopo un decennio di ristrutturazione socio-politica (di fatto, con la restaurazione di uno Stato socialista autoritario), all'inizio del 2000 il paese si trovava in uno stato di profonda crisi socio-economica (Emiliani, 2005). Questa era conseguenza del contrasto di ulteriori spinte secessionistiche interne da parte del Montenegro e soprattutto da parte del Kosovo (sfociata, in questo caso, nella guerra del 1999 e nella repressione da parte dell'esercito NATO), e in seguito all'isolamento politico-economico per l'embargo imposto dalla Comunità Internazionale.

La struttura produttiva industriale risultava praticamente smembrata, arretrata e incapace di rispondere ai bisogni del paese, che divenne causa di forte disoccupazione e migrazione¹¹¹. L'assistenza economica internazionale è stata inizialmente garantita

¹¹¹ Non solo verso l'Europa Occidentale, ma anche all'interno del territorio della ex-Jugoslavia. Il fenomeno migratorio, assieme a quello del rientro dei profughi dispersi i conflitti succedutisi sul territorio, rappresentano uno dei problemi più difficili e attuali presenti nell'area dei Balcani.

dalla Russia con la quale, nel 2000, è stato siglato anche un trattato di libero scambio che - di fatto - rende la Serbia un avamposto commerciale russo nel panorama balcanico.

Le vicende politiche che seguirono, con la creazione della Federazione di Serbia e Montenegro (nel 2002) e la successiva scissione in due entità indipendenti (nel 2006), e l'avvio dei negoziati con la Commissione Europea per la stabilizzazione e la preparazione per l'annessione alla UE (iniziati nel 2005), hanno permesso una certa stabilizzazione socio-economica del paese, favorendo la ripresa dei commerci¹¹² e l'entrata dei primi investimenti esteri, oltre ai prestiti del Fondo Monetario Internazionale. Dal 2002 l'economia è migliorata progressivamente con crescite del PIL pari al 9,3% nel 2004 e 6,3% nel 2005 e con un volume di scambi che però è ancora maggiormente basato sulle importazioni (2,5 maggiori delle esportazioni), pur essendo queste in progressiva riduzione (nel periodo 2004-05 sono diminuite del 6,7% a fronte di un aumento delle esportazioni del 13,2%) (Commission of EC, 2006).

La superficie attuale della Serbia si estende per 88.361 km² con una popolazione di 7.533.000 abitanti (2005)¹¹³. Il territorio è suddiviso in tre principali province autonome: la Vojvodina (a Nord), la Serbia Centrale, e il Kosovo (a Sud) per il quale ancora deve essere definito lo *status* e nel quale sussiste un Governo di transizione indipendente da quello centrale di Belgrado, riconosciuto e appoggiato dall'Unione Europa¹¹⁴.

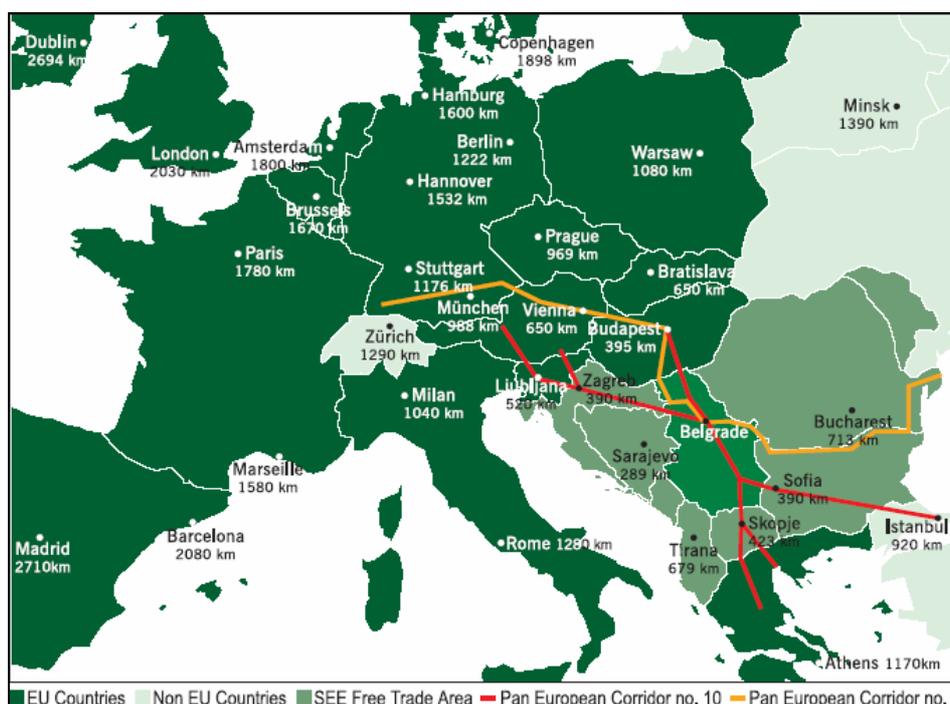
La posizione geografica della Serbia nell'area dei Balcani (figura 4.4) la rendono un paese strategico, soprattutto per il passaggio di due dei maggiori "corridoi commerciali pan-europei": il corridoio 7 (il fiume Danubio, che collega il Sud della Germania al Mar Nero) e il corridoio 10 (che collega l'Austria e l'Ungheria alla Grecia e alla Turchia).

¹¹² I principali prodotti d'esportazione sono zucchero, calzature, abbigliamento e prodotti della metallurgia; quelli importati sono macchinari per l'industria, autoveicoli, prodotti tessili e articoli di pelletteria (queste ultime due tipologie di prodotto sono probabilmente destinate – almeno in parte - alla lavorazione e successiva re-esportazione sottoforma di prodotti finiti).

¹¹³ Dati tratti da Emiliani, 2005

¹¹⁴ La definizione dello status del Kosovo rappresenta al momento uno dei principali fattori di tensione sociale all'interno della Serbia e di tensione politica fra la Serbia e il resto della Comunità Internazionale.

Figura 4.4: I Balcani e i corridoi commerciali pan-europei



Fonte: SIEPA, 2005

4.4.1 Gli IDE in Serbia

Il processo di ristrutturazione economica iniziato con la caduta del Regime nell'ottobre 2000 ha introdotto nel sistema legislativo una serie di misure mirate a favorire, fra l'altro, l'entrata di investimenti stranieri. La prima misura riguarda il processo di privatizzazione, regolato dalla Legge 38/2001, che prevedeva la privatizzazione – entro quattro anni¹¹⁵ – di tutte le aziende di proprietà sociale¹¹⁶. A questa Legge è seguita l'istituzione dell'Agenzia delle Privatizzazioni e del Fondo azionario. Nel 2005, infine, è stata introdotta la Legge che permette la liquidazione di imprese che non potevano essere privatizzate perché altamente indebitate ed economicamente non vitali (Emiliani, 2005)¹¹⁷.

Per quanto riguarda la specifica regolamentazione degli IDE in entrata, la Legge 3/2002 ha tentato di costruire un clima favorevole per gli investitori stranieri che, tuttavia, nei primi anni della sua entrata in vigore si sono dimostrati piuttosto scettici.

¹¹⁵ Il processo è risultato molto più lento e complesso e all'inizio del 2005 erano state privatizzate 1382 aziende e ne mancavano ancora 2331 (Agenzia delle privatizzazioni www.priv.yu/)

¹¹⁶ In Serbia, infatti, esistono tre forme di proprietà: privata, statale e sociale. La proprietà statale riguarda solo grandi aziende operanti nel settore dei servizi pubblici. La proprietà sociale fu introdotta nel 1974 ed è basata sul presupposto che il capitale appartenga a tutti i membri della società e prevedeva che la gestione delle singole aziende fosse affidata agli stessi lavoratori.

¹¹⁷ Attraverso questa legge sono stati realizzati tre dei quattro casi di investimento italiano nel settore legno-arredamento visitati nel corso dell'indagine

Nella tabella 4.7 sono riportati i dati sugli investimenti ricevuti (in diverse forme) dal 1998 al 2002, mentre in tabella 4.8 sono riportati i dati totali di IDE in entrata dal 2003 al 2005, comunicati dalla Banca Centrale Serba. E' immediato notare l'enorme aumento degli investimenti esteri in seguito all'entrata in vigore della Legge del 2002. Per quanto riguarda la provenienza geografica degli investimenti gli unici dati disponibili, forniti dalla Banca Centrale, sono quelli che si riferiscono ai soli investimenti in contanti: su questa base l'Italia risultava all'ottavo posto nel 2003 con 21,3 milioni di Dollari e al 12° nel 2004 con 9,3 milioni (dopo Austria, Olanda, UK, Grecia, Germania, Svizzera, Francia, Lettonia, Cipro, Slovenia, Bulgaria, e prima di USA e Federazione Russa).

Tabella 4.7: Investimenti esteri in Serbia prima della legge di regolamentazione

	1998	1999	2000	2001	2002
Joint venture	404	192	220	680	320
IDE effettivi	208	75	153	639	206
Valore totale (Milioni di €)	148	232	64	160	203
In contanti (€)	61.886.254	111.293.934	23.845.592	53.480.171	139.298.000
in natura (€)	83.186.067	120.978.192	38.221.510	100.880.759	63.813.000
in forma di diritti (€)	3.400.269	-	923.033	4.360.466	-
altri (€)	-	-	-	307.154	-

Fonte: SIEPA, 2003

Tabella 4.8: Investimenti esteri in Serbia dopo l'introduzione della Legge 3/2002

(valori in milioni di €)	2003	2004	2005
Investimenti esteri totali	2.119	2.902	3.657
Investimenti Diretti Esteri	1.357	1.845	2.204
Altre forme di investimento	7.62	1.057	1.453

Fonte: Banca Centrale Serba¹¹⁸

Non è possibile specificare i settori di investimento a causa dell'arretrata metodologia usata per la raccolta e l'elaborazione dei dati. In Serbia, infatti, si usa un sistema antiquato di evidenza dei dati, compresi quelli fondamentali, che rischia di compromettere la correttezza e l'accuratezza dei risultati così reperiti (ICE; 2004). Ma, per quanto riguarda gli investimenti italiani, è stato riscontrato che i settori privilegiati sono quelli del tessile (soprattutto con l'acquisizione e la costruzioni di grandi stabilimenti per la produzione di calze e collant) e abbigliamento, della produzione di elementi e pannelli in legno e della meccanica.

¹¹⁸ I dati originali erano in KM (Marchi convertibili) che abbiamo rapportato all'Euro semplicemente dimezzandone l'ammontare (infatti 1€ = circa 2 KM)

4.4.2 Il settore forestale della Serbia

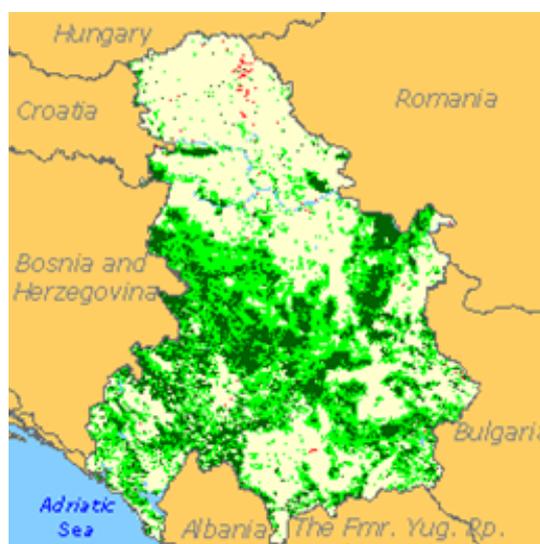
La superficie forestale della Serbia si estende per 2,313 milioni di ha, coprendo così il 26,2% della superficie nazionale (UNECE-FAO, 2005). Si estende per lo più nelle aree collinari e montane della Serbia Centrale, ma risultano rilevanti anche le piantagioni a pioppo lungo i corsi della Sava e del Danubio (i due fiumi principali che attraversano il paese e si incontrano nei pressi di Belgrado) e i boschi planiziali di querce della Vojvodina (in particolare nella regione dello Srem, a Ovest, lungo il confine con la Croazia) (Figura 4.6).

Figura 4.5: La Serbia (e il Montenegro)



Fonte: ICE; 2004

Figura 4.6: Copertura forestale in Serbia



Fonte: FAO FRA 2005

Le conifere costituiscono solo il 10% del patrimonio forestale che invece è dominato dal faggio (47%) e dalle varie specie di quercia (25%). Il 18% è costituito da altre specie di latifoglie, fra cui quelle più pregiate per il settore degli impiallacciati e dell'arredamento (tiglio, frassino e ciliegio) e il pioppo per la carta e i pannelli.

Il volume legnoso totale presente in foresta è di circa 235 milioni di m³, pari ad un volume unitario di 101,6 m³/ha¹¹⁹, con un incremento medio annuo 2,7 m³/ha (6,18 milioni m³ annui). Il volume utilizzato annualmente a scopo commerciale ammonta a circa 4 milioni di m³, dei quali 2,5 milioni provengono da foreste statali e il rimanente da foreste private. Quasi il 56% del volume utilizzato è destinato al mercato della legna da ardere (soprattutto per il faggio e alcune specie di quercia), mentre il resto è destinato

¹¹⁹ Il volume unitario è simile a quello riscontrato in BiH (100 m³/ha), ma è meno della metà di quello rilevato in Romania (217 m³/ha)

all'industria del legno e della carta (UNECE-FAO, 2005)¹²⁰. Per quanto riguarda la forma di governo, il 45,5% è gestito a ceduo.

La proprietà delle foreste è per lo più statale (56,2%, media tra il 95,5 delle foreste in Vojvodina e 43,7% nella Serbia Centrale). Le foreste pubbliche detengono il 67% del volume d'incremento annuo e il 60,3% del volume totale. La loro gestione è affidata a due imprese pubbliche (Serbjašume con competenza per la Serbia Centrale e Vojvodinašume, creata nel 2002 per la gestione del patrimonio forestale della regione omonima). Queste aziende si occupano della pianificazione della gestione forestale e delle utilizzazioni. Il legname viene poi normalmente venduto al pubblico su listino prezzi (le aste sono ancora poco utilizzate, a causa anche delle esperienze fallimentari avute negli anni scorsi) (Glavonjic, 2007). Entrambe le aziende hanno avviato, nel 2006-7 le procedure per ottenere la certificazione FSC di gestione forestale sostenibile.

Le foreste private risultano piuttosto frammentate (la dimensione media è di circa 0,5 ha) e per questo mal gestite o abbandonate (UNECE-FAO, 2005).

Oltre alla legna da ardere, i principali prodotti (secondo i dati del bollettino statistico del 2002) della selvicoltura sono tronchi da sega (circa il 30% delle utilizzazioni) per lo più di faggio e pioppo, tronchi da trancia (circa il 9%) e pasta da carta (5%). Il legname di latifoglie (soprattutto faggio e rovere) e i suoi derivati (tavole, sfogliati, ecc.) rappresenta il maggior prodotto destinato all'esportazione: fra i principali paesi acquirenti si evidenzia il primato dell'Italia che nel 2001 e 2002 precedeva Grecia, Egitto con un valore di circa 10 mil. di US\$¹²¹ di materia prima (UNECE-FAO, 2005).

Parte dell'area forestale serba (103.955 ha) risiede all'interno di aree parco nazionali, ma nonostante l'attenzione posta al mantenimento degli ecosistemi forestali, queste foreste vengono regolarmente utilizzate per la produzione di legname destinato alla vendita (Jovic, 2007, com. pers.).

Come si può notare, nel complesso, la Serbia è ricca di risorse forestali ma di valore relativamente scarso, di qui l'ingente quota che viene utilizzata come legna da ardere (Glavonjic, 2007, com. pers.). Inoltre, vista la scarsa presenza di conifere l'industria serba è costretta ad importarle dai paesi vicini (per lo più dalla Bosnia Erzegovina) (UNECE-FAO, 2005). Gli scarti di utilizzazione e il legname di più scarsa qualità potrebbe però interessare il crescente mercato del *pellet*¹²², per il quale si sta cercando

¹²⁰ I dati sono più affidabili per quanto riguarda le foreste statali, mentre per quelle private e per quelle della provincia del Kosovo non esistono record.

¹²¹ Pari a più di 1/5 del valore totale dell'export.

¹²² Il *pellet* è un prodotto per la combustione a fini energetici ottenuto dalla triturazione e compressione degli scarti di utilizzazione e lavorazione del legname, una volta che sono stati opportunamente essiccati.

di promuovere la produzione, prendendo spunto dai paesi vicini che già si sono attivati in questo senso (Glavonjic, 2007, com. pers.).

Per quanto riguarda l'illegalità delle utilizzazioni non esistono dati certi in grado di evidenziarle, ma si presuppone che nelle foreste private e nella regione del Kosovo tali pratiche si verifichino, anche solo per l'approvvigionamento delle legna da ardere. Per quanto riguarda i furti nel patrimonio delle foreste statali, nel 2003 Serbjašume aveva registrato un valore di 12.000m³ pari a circa 55.000 US\$ di danno, cifra comunque significativamente più piccola rispetto ai 2,4 mil. di US\$ che si stima siano stati illegalmente tagliati dalle foreste private nello stesso anno (Glavonjic, 2004).

Gli attuali 70 ispettori forestali (suddivisi in 5 sedi dipartimentali), coadiuvati da circa 600 guardie forestali, risultano comunque insufficienti a controllare tutto il patrimonio nazionale (Glavonjic, 2004 e Jovic, 2007, com. pers.).

4.4.3 L'industria del legno e dell'arredamento in Serbia

I settori del legno-arredamento hanno avuto in passato un ruolo importante nello sviluppo dell'economia serba e, grazie alle entrate generate dalle esportazioni, sono stati fra i pochi che hanno contribuito alla diminuzione del deficit commerciale della Serbia, in seguito alla crisi generale dovuta all'embargo pluriennale imposto dall'ONU¹²³. Oggi, la ricca disponibilità di risorse forestali contribuisce significativamente a rendere nuovamente competitiva l'industria del legno e del mobile. Si calcola che il settore, nel 2004, contribuiva al PIL dell'industria manifatturiera serba per il 3,63% ed ha registrato una continua crescita negli ultimi anni (Emiliani, 2005).

Le 1396 imprese di prima lavorazione e le altre 2096 di lavorazione finale (fra le quali circa 400 sono specializzate nella produzione di mobili) costituiscono questo settore industriale. La maggior parte di tali imprese e' di proprietà privata. Il 96% delle imprese di prima lavorazione risulta appartenere al settore privato, mentre il 2,8% risultano essere imprese statali e l'1,2% in proprietà mista. L'ambito di lavorazione finale dimostra un'analogia struttura (ICE, 2004). A seconda dell'origine di capitale sociale, la maggior parte (98,21 %) delle imprese sono di carattere locale, però si nota anche la partecipazione di capitale straniero o misto (UNECE-FAO, 2005).

Le riforme legislative introdotte nel 2002, sulla privatizzazione delle aziende sociali, si stanno già riflettendo sull'afflusso di capitale straniero e sulla costituzione di imprese a capitale misto o straniero. Gli investimenti stranieri, infatti, sono agevolati con gli esoneri doganali per l'importazione di attrezzature e di impianti. Anche i tre maggiori

¹²³ Nel periodo delle sanzioni economiche in RF di Jugoslavia, l'esportazione di legname era una tra le poche attività di scambio commerciale (ICE, 2004)

investimenti visionati durante l'indagine sul campo rappresentano tre esempi dell'applicazione di tale legislazione: due aziende che attualmente producono sedie e tavoli per la "casa madre" italiana sono state avviate in seguito all'acquisizione (al 70% e al 100%) di due segherie ex-sociali, mentre un grande impianto per la produzione di pannelli truciolari sta per essere completato (grazie all'acquisizione da parte del Gruppo Fantoni) in seguito alla ristrutturazione e ammodernamento di un vecchio *kombinat* specializzato in diversi fasi della lavorazione del legno.

Tuttavia gli investimenti stranieri nei settori stentano a decollare, e questo contribuisce ad aggravare alcuni limiti che affettano i settori qui considerati (Glavonjic *et al.*, 2002):

- ritardo tecnologico dei macchinari utilizzati e sovradimensionamento degli impianti esistenti, oltre che ai diversi standard delle lavorazioni¹²⁴;
- non chiara identificazione del prodotto serbo nel mercato nazionale (dove già si impongono gli stili dei produttori stranieri) ed internazionale;
- lento processo di privatizzazione dei grandi impianti di produzione¹²⁵
- ridotta dimensione delle imprese private, impossibilitate a realizzare investimenti nell'innovazione.

Dal punto di vista commerciale i mobili e i segati di latifoglie dominano (col 72%) l'export dei settori considerati. Fra i principali mercati di sbocco spiccano l'Italia (per i mobili, i segati e i compensati), la Bosnia Erzegovina (per i mobili, le finestre, le porte e i pannelli di fibra), la Grecia, la Germania, la Macedonia e la Francia che – tutti assieme – assorbivano (nel 2002) il 53,4% dell'export totale (UNECE-FAO, 2005).

Considerando le diverse tipologie di prodotto (con dati forniti da Glavonjic, 2007):

- **La produzione di segati di latifoglie** (principalmente faggio, pioppo e rovere) pone la Serbia al 10° posto fra i paesi europei con simile produzione. L'attività coinvolge circa 1400 segherie con capacità variabile da 400 m³ a 4000 m³ all'anno. La produzione aveva raggiunto il suo massimo nel 1998 con più di 350.000 m³; al momento risulta stazionaria intorno ai 300.000 m³, con l'export in ripresa dopo un periodo di progressivo declino (dal 2000 al 2004) e peggioramento della qualità.
- **La produzione di segati di conifere** copre a malapena il 20% della domanda interna, perciò la Serbia è costretta ad importare legname dalla vicina Bosnia E.

¹²⁴ Glavonjic (2007) comunicava di essere egli stesso coinvolto nell'armonizzazione degli standard serbi dei prodotti legnosi con quelli UE

¹²⁵ Lo stesso rappresentante del Gruppo Fantoni comunicava che la procedura di acquisizione era durata 4-5 anni dall'uscita del bando di gara (nel 2002)

- **Il consumo di pannelli di particelle** è duplicato dal 2001 al 2005 (da 80.000 m³ a più di 160.000 m³) pur non essendo presente – fino al 2006 – nemmeno un impianto attivo nella produzione di questo prodotto¹²⁶. La maggior richiesta di pannelli deriva dall'industria dei mobili, costretta a rifornirsi dalle vicine Ungheria e Repubblica Ceca. In Serbia non vengono prodotti pannelli MDF, ma importati da Slovenia e Romania.
- **La produzione di compensati**, invece, pone la Serbia (nel 2005) al quinto posto nei Balcani (dopo Romania, BiH, Bulgaria e Grecia) con 13.000 m³, nonostante questa quantità rappresenti la metà di quella prodotta nel 1990. La materia prima utilizzata è principalmente pioppo (dalla Vojvodina) combinato col faggio. Il maggior mercato di sbocco è, anche in questo caso, l'Italia dove vengono utilizzati principalmente per la produzione di mobili imbottiti.
- **La produzione di porte e finestre** in legno (rovere e abete) è basata su poco meno di 300 imprese, per lo più (96%) di piccole dimensioni. Ma il sempre maggior utilizzo del più versatile ed economico PVC sta facendo declinare questa filiera.
- **La produzione di mobili**, come indicato, si basa su circa 420 imprese, per lo più private, che impiegano circa 3000 addetti. La gamma di prodotti è piuttosto vasta, ma limitata nei numeri. I mobili (per la casa, l'ufficio e altri interni) vengono di norma realizzati su richiesta (soprattutto dalle imprese più piccole), utilizzando per lo più legno massiccio con l'aggiunta di pannelli di particelle e MDF. I mobili serbi vengono esportati in 50 paesi diversi, fra i quali primeggia l'Italia che assorbe il 21,4% delle esportazioni del settore, soprattutto sottoforma di sedie imbottite e non. Le sedie infatti rappresentano il principale componente d'arredamento prodotto dalla Serbia (nel 2005 costituivano il 51,7% della produzione).

Per favorire una maggiore competitività internazionale il Governo serbo, nel 2003, ha stimolato la formazione di un *network* fra i produttori di mobili, di travi giuntati e di porte in legno; e ha ridotto le tasse doganali d'importazione per i macchinari per la lavorazione del legno.

4.5 La Bosnia Erzegovina (BiH)

La BiH è un paese balcanico con una popolazione di circa 4 milioni di abitanti ed un territorio di 5,1 milioni di ettari (Wikipedia, 2006) (figura 4.7). Il Paese ha dichiarato la sua indipendenza dalla ex-Jugoslavia nel 1992. Tra il 1992 e il 1995 è stato teatro di

¹²⁶ L'investimento del Gruppo Frati mira proprio a ristabilire ed aumentare la produzione serba di pannelli interrotta nel 2000, con il fallimento dell'unica fabbrica ancora attiva

una violenta guerra civile tra le tre principali identità etniche presenti nel Paese (Bosniaci, Serbi e Croati), con circa 110.000 vittime e 1,8 milioni di sfollati. La guerra ha avuto conseguenze molto pesanti sull'economia e le infrastrutture. Nonostante la capacità produttiva sia stata in gran parte ripristinata e il *trend* complessivo sia in crescita, anche grazie agli aiuti umanitari e per la ricostruzione erogati dalla comunità internazionale¹²⁷, l'economia bosniaca è ancora in condizioni di notevole difficoltà, con un PIL pro capite di appena 7.300 Euro (CIA, 2007), elevati tassi di disoccupazione (40% nel 2002) ed alto deficit commerciale. Il tutto è aggravato da elevati livelli di corruzione e dall'ampia diffusione del lavoro nero, per un valore che raggiungerebbe il 50% del PIL registrato nelle statistiche ufficiali (OHR, 2006).

Figura 4.7: La Bosnia Erzegovina (BiH)



Fonte: Wikipedia, 2006

Figura 4.8: Copertura forestale in BiH



Fonte: FAO FRA 2005

Dopo la guerra, con gli Accordi di Dayton del 1995, il Paese è stato diviso in due entità amministrative sub-statali diverse, con funzioni e strutture separate e parallele: la “Federazione di Bosnia ed Erzegovina” (FBiH, a prevalenza bosniaca e croata) e la “Repubblica Serba” (RS, a prevalenza serba), a loro volta suddivise in Cantoni.

Solo di recente il potere decisionale di queste due entità si sta riducendo a favore del governo centrale, ma sono ancora molti gli ambiti di in cui esse agiscono separatamente (vi sono, ad esempio, due poteri politico, legislativo e giudiziario; due aziende pubbliche di telecomunicazioni ed energia elettrica; due distinti processi di privatizzazione; e così via - ICE, 2006).

¹²⁷ Si stima che gli aiuti internazionali abbiano contribuito per il 20-25% alla crescita economica in BiH dopo la guerra.

4.5.1 Il settore forestale della Bosnia Erzegovina

Tale separazione si ripercuote anche sul settore forestale. Secondo le statistiche FAO, la superficie forestale in BiH è pari a circa 2,2 milioni di ettari (43% del territorio) (FAO, 2005) (figura 4.8). Circa il 78-81% è di proprietà pubblica¹²⁸ (Avdibegović, 2001b – com.pers.; ICE, 2003): le foreste appartengono legalmente all'entità amministrativa in cui ricadono (FBiH o RS), e sono sotto la diretta responsabilità di due diversi Ministeri¹²⁹ (Ministero dell'Agricoltura, Gestione Acque e Foreste in FBiH e Ministero dell'Agricoltura, Foreste e Risorse Idriche in RS). Dal 2002 in FBiH è stata approvata una nuova Legge Forestale, mentre in RS la Legge di riferimento risale al 2003. Le due leggi sono tra loro in parte coordinate ed hanno elementi in comune per quanto riguarda i principi di gestione forestale, ma le strutture organizzative sono diverse nelle due realtà (Secco *et al.*, 2007)

In FBiH la responsabilità della gestione è stata trasferita alle aziende forestali pubbliche di livello cantonale¹³⁰, mentre in RS la gestione delle foreste rimane ancora sotto il controllo dell'azienda statale *Srpske Šume* (ICE, 2003; Maksimović *et al.*, 2002). Le aziende forestali cantonali in FBiH operano in base a dei contratti stipulati con il Cantone stesso: devono quindi rispettare tutte le norme stabilite dalla nuova Legge Forestale (ad esempio, devono destinare una parte consistente delle loro entrate, fino al 20%, alla costituzione di un fondo che viene impiegato per realizzare investimenti forestali a livello federale¹³¹) e seguire le decisioni ministeriali e cantonali, ma nello stesso tempo devono operare ed investire secondo i principi dell'imprenditoria privata (Avdibegović, 2001b – com.pers.). Ogni Cantone ha una sola azienda pubblica di riferimento: in pratica, queste aziende sono le vecchie aziende forestali statali che devono ora, in fase di transizione, trovare una nuova collocazione e affrontare le sfide poste dalle nuove leggi e dal mercato, spesso senza aver ancora maturato sufficienti competenze manageriali (World Bank, 2004).

¹²⁸ Riguardo al settore forestale, in BiH non vi sono fonti statistiche attendibili ed univoche a livello nazionale. La proprietà privata ha dimensioni estremamente ridotte (meno di 1 ha in media), è molto frammentata e spesso degradata (va comunque detto che i privati in pratica non tagliano i propri boschi per la commercializzazione di legname).

¹²⁹ La selezione del personale delle aziende forestali pubbliche è ad esempio effettuata dall'entità (a livello di Ministero).

¹³⁰ Nella Federazione BiH ci sono 10 Cantoni.

¹³¹ Il fondo così alimentato viene ridistribuito tra le varie "unità di gestione forestale" esistenti in tutta la FBiH, a seconda dei diversi livelli di sviluppo e di ricchezza delle risorse forestali: in alcune aree possono essere molto povere e trarre assortimenti di basso valore, in altre molto ricche e trarre assortimenti di grande valore.

4.5.2 L'industria del legno e dell'arredamento in Bosnia Erzegovina

Fino al 1992, la BiH disponeva di una potente industria per la lavorazione del legno (220 impianti industriali, di cui 180 di proprietà statale), con una forte vocazione all'export. L'industria della lavorazione del legno partecipava al PIL complessivo per il 4,1% (9% PIL industriale) e costituiva l'11% dell'export bosniaco. Il comparto impiegava circa 61.000 persone (15.000 addetti nella produzione di segati e tavole e 46.000 nella produzione di prodotti finiti), il 6% del numero totale degli occupati nell'economia bosniaca (13% degli addetti nel settore industriale) (dati 1990) (ICE, 2003) ed il settore foresta-legno era considerato strategico per l'economia nazionale. La guerra ha danneggiato sia le foreste che l'industria della lavorazione: riduzione della superficie boschiva e impoverimento della biodiversità, interruzione degli interventi selvicolturali di cura e manutenzione dei boschi¹³²; sovrasfruttamento incontrollato per la raccolta di legna da ardere soprattutto nei pressi di centri abitati e strade; ampia e diffusa presenza di aree boschive minate (18% del totale secondo stime ICE, 2003), a tutt'oggi inutilizzabili; presenza di residui metallici nei tronchi, che rendono difficile e pericolosa la lavorazione e ne abbassano qualità e prezzi; riduzione degli occupati che, passando dai circa 22.000 del 1990 ai circa 12.000 del 2000, risultano quasi dimezzati (FAO, 2005). Il settore è stato in particolar modo penalizzato sul piano tecnologico e commerciale, con l'assenza d'investimenti in moderne attrezzature e in sistemi di produzione innovativi, di un moderno sistema distributivo, ecc. Pur non essendo ancora stati raggiunti i livelli dei prelievi legnosi ad uso industriale di prima della guerra (l'80% dei 4,7 milioni di m³ totali prelevati nel 1990 contro il 70% dei 4,1 milioni di m³ totali prelevati nel 2005 – FAO, 2005), le foreste, e di conseguenza l'industria del legno, anche in considerazione del ruolo strategico che hanno rivestito in passato nell'economia nazionale, rappresentano un'area d'attività di notevole importanza¹³³ (World Bank, 2004; ICE, 2003; ICE, 2006). Va peraltro segnalato che, sebbene non esistano statistiche a questo proposito, si stima la presenza di 1.100-1.500 segherie di piccole dimensioni attive in BiH che operano in maniera clandestina, acquistando materie prime tagliate illegalmente (ICE, 2003) e "spiazzando" le aziende che invece operano in condizioni di legalità (secondo i dati ufficiali, si tratta di circa 1.800 industrie del legno registrate nel Paese).

¹³² Un articolo della nuova Legge Forestale della FBiH, adottando un criterio di tassazione già da anni impiegato in Croazia, impone che ogni attività economica, di qualunque settore e dimensione, destini lo 0,1% del proprio reddito ad un fondo speciale per il settore forestale, che verrà impiegato per interventi volti a "migliorare la multifunzionalità delle foreste" (Avdibegović, 2001b – com.pers.).

¹³³ Il settore agricolo, che include la gestione forestale, contribuisce per il 13% al PIL complessivo; il settore industriale, che vede l'industria del legno al 2° posto tra i suoi comparti più importanti, contribuisce per il 40,9% (dati 2005) (ICE, 2006). Non sono disponibili dati disaggregati specifici per l'intero settore foresta-legno: Avdibegović (2001a) stima che dal 1996 in poi il settore foresta-industria del legno nel suo insieme rappresenti circa il 20% del PIL.

4.5.3 Gli IDE nei settori legno-arredamento in Bosnia Erzegovina

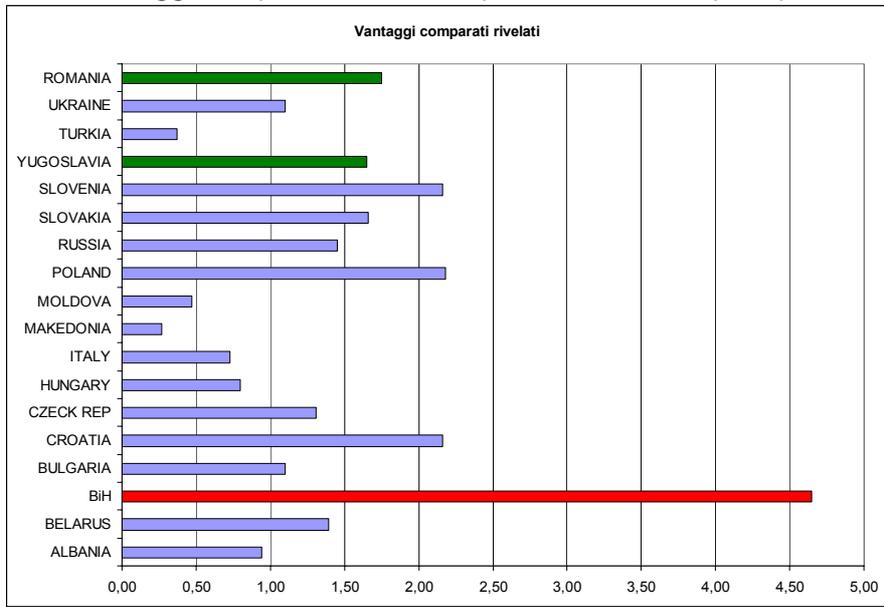
Gli investimenti stranieri nel settore della lavorazione del legno si sono sviluppati più lentamente rispetto alla Romania, per ovvi motivi di instabilità politica del paese e dell'elevato rischio per le attività industriali; invece hanno preceduto di qualche anno quelli in Serbia. In termini numerici, comunque, l'entità degli IDE nel settore legno-arredamento in BiH sono molto ridotti rispetto a quanto visto in Romania

A dicembre 2006 si contavano nel paese otto maggiori investimenti stranieri nei settori della lavorazione del legno (2), produzione di carta (2), di mobili (3 fra cui 2 per la produzione di sedie) e di pavimenti (1). Fra questi sono presenti due imprese a capitale italiano per la produzione di segati (ed elementi in legno di ogni tipo) e di sedie in kit montabile (FIPA, 2006). Entrambe le aziende situate al nord del paese, lungo il confine con la Croazia, sono state visitate. Una di queste risulta connessa con due filiali operanti in Serbia, creando così un piccolo *network* produttivo "interbalcanico" per la produzione di sedie e tavoli destinati al mercato europeo.

Dall'ufficio ICE di Sarajevo si è appreso, inoltre, che il numero delle piccole o piccolissime imprese bosniache legate a realtà italiane da accordi di subfornitura o di *joint-venture* sono molto numerose e basate principalmente sulla produzione di semilavorati per l'azienda "madre" in Italia.

Rimane evidente il netto vantaggio comparato rilevato dalla BiH nel settore dei prodotti legnosi (grafico 4.9) che potrà garantire l'attrazione di nuovi investimenti in futuro.

Grafico 4.9: Vantaggi comparati rivelati dai paesi dei Balcani per i prodotti legnosi



Fonte: ns. elaborazione su dati ITC, 2004

5 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA: LE TIPOLOGIE E GLI STRUMENTI DI VALUTAZIONE

5.1 Premessa terminologica

Dopo aver visto, nel capitolo 2, i fondamenti teorici che stanno alla base dell'internazionalizzazione produttiva e commerciale delle imprese, è opportuno riprendere ora il concetto di "delocalizzazione" per meglio capirne il significato, con particolare riferimento al contesto italiano delle piccole-medie imprese del settore manifatturiero in generale e quello della lavorazione del legno e produzione di mobili (e di altri prodotti in legno) in particolare. Nel quadro 5.1 si riporta, come approfondimento teorico, la definizione data al termine delocalizzazione in ambito internazionale¹³⁴.

Quadro 5.1: Definizioni relative alla delocalizzazione

Come risulta dall'esame di documenti politici, analisi empiriche e della produzione scientifica sull'argomento a livello internazionale non vi è accordo unanime sul significato del termine "delocalizzazione".

Il termine "delocalizzazione" in inglese viene tradotto indifferentemente con *delocalisation* o *relocation*, ma molti studi che trattano le stesse problematiche fanno riferimento a termini quali *outsourcing* e *offshoring*; nella pubblicistica è anche molto comune il termine "deindustrializzazione" (*deindustrialisation*). (CESE, 2006).

Il Comitato Economico e Sociale Europeo (CESE), nel suo parere del 2005¹, definisce la delocalizzazione (al punto 1.18) come:

"Fenomeno che consiste nella cessazione, totale o parziale, di un'attività e della sua successiva ripresa all'estero per mezzo di un investimento diretto."

Nel documento si trova una distinzione tra delocalizzazione "interna" ed "esterna": la prima riguarda i casi in cui le attività riprendono in un altro Stato membro dell'Unione europea, la seconda i casi in cui le attività sono trasferite in paesi extraeuropei.

Gran parte della letteratura preferisce definire il fenomeno come le alternative che una ditta deve affrontare per le decisioni organizzative sui possibili modi di realizzare un dato processo produttivo. Queste decisioni organizzative riguardano il ricorso all'*outsourcing* e all'*offshoring* ed è in riferimento a questi due termini che la maggior parte della letteratura discute la "rilocalizzazione".

L'uso dei termini *outsourcing* e *offshoring*, però, non è ancora standardizzato. Le definizioni più comuni sono quelle proposte dall'UNCTAD (2004) e da Pujals (2005). Questi autori definiscono l'*outsourcing* in termini di scelta tra "internalizzare" (mantenere all'interno) ed "esternalizzare" (affidare all'esterno) il processo di produzione degli *input* intermedi. Il termine *offshoring* è impiegato in relazione ai casi in cui il processo produttivo è svolto in un altro paese. La tabella 5.1 evidenzia gli

¹³⁴ La scheda è tratta dalla sintesi in italiano de "A sectoral survey of relocation: a factual background." Report by Reckon LLP - 19 May 2006 pubblicato dal Comitato economico e sociale europeo e disponibile al link: www.eesc.europa.eu/sections/ccmi/docs/documents/A_sectoral_survey_of_relocation_a_factual_background_Final_report.pdf

elementi che contraddistinguono i diversi termini ricordati.

Tabella 5.1: Denominazione specifica delle forme di organizzazione della produzione

Localizzazione della produzione	PRODUZIONE	
	Internalizzata	Esternalizzata (<i>outsourcing</i>)
Paese di origine	<i>In sourcing</i>	<i>Outsourcing</i>
Paese estero (<i>offshoring</i>)	<i>Captive offshoring</i>	<i>Offshore outsourcing</i>

Fonte: adattamento di UNCTAD (2004) e Pujals (2005) in Reckon, 2006

Entrambe le forme di *offshoring* citate sono considerate un parziale trasferimento all'estero della catena di valore e costituiscono il principale ambito di interesse della letteratura in materia. Secondo questa interpretazione le attività oggetto di *offshoring* possono essere fatte rientrare nel fenomeno della rilocalizzazione anche nel caso in cui, inizialmente, non siano localizzate nel paese di origine dell'impresa.

Un altro concetto legato a quelli esaminati finora è quello della “deindustrializzazione”: il processo mediante il quale un paese o una regione passano da un'economia basata sull'attività manifatturiera a un'economia basata sui servizi. Il parere CESE già citato distingue fra:

- a) *deindustrializzazione assoluta*: processo che comporta un declino dell'occupazione, della produzione, della redditività e dello *stock* di capitale nell'industria e un calo delle esportazioni di beni industriali, e che determina disavanzi commerciali persistenti in tale settore;
- b) *deindustrializzazione relativa*: processo che consiste nella riduzione della quota dell'industria nell'economia e rispecchia un processo di cambiamento strutturale per quanto riguarda il rapporto tra il ruolo economico dell'industria e quello del settore dei servizi.

Molte altre sono le modalità con cui vengono utilizzati, dai vari autori, i termini sopra citati, sia in riferimento allo spostamento delle fasi produttive in un paese diverso rispetto alla sede originaria dell'impresa, sia per indicare il ricorso a fornitori esterni (o esteri) per l'approvvigionamento delle materie prime e semilavorati. Nella letteratura internazionale, poi, è sempre necessario capire a quale dimensione aziendale ci si sta riferendo, dato che normalmente vengono riportati studi sull'organizzazione operativa di grandi aziende o multinazionali che invece sono diverse – se non del tutto estranee – dall'universo delle aziende preso in esame in questa sede (quello delle medie, piccole o piccolissime imprese del settore legno-mobile italiane che hanno deciso di internazionalizzare la loro struttura produttiva).

Per questo ambito di studio e per descrivere il fenomeno osservato durante le indagini condotte all'estero (in particolare in Romania) si reputano più adatte le definizioni

riportate da Bacci¹³⁵ (2006) nella sua analisi dei flussi di commercio estero della Provincia di Firenze, esposte in occasione del convegno sulla delocalizzazione produttiva tenutosi nel capoluogo toscano nel gennaio 2006. Gli atti del convegno (Casini Benvenuti, 2007) risultano – al momento – una delle fonti bibliografiche più complete ed esaustive per la descrizione del fenomeno “delocalizzazione” nel contesto produttivo italiano, caratterizzato da una prevalenza di piccole e medie imprese (talvolta piccolissime, per lo più artigianali). Queste imprese sono spesso organizzate nei distretti industriali e spinte alla integrazione internazionale delle loro attività per una necessità di “sopravvivenza” operativa e finanziaria in un contesto di globalizzazione e concorrenza estera, piuttosto che per l’obiettivo di sviluppo multinazionale delle loro attività¹³⁶.

In questo contesto, con il termine “delocalizzazione” è inteso – in senso lato – il:

*decentramento in altri paesi di produzioni, o fasi del processo produttivo, che prima venivano effettuate all’interno del sistema, oppure l’avvio da parte di imprese locali di nuove attività all’estero*¹³⁷.

Partendo da questa definizione, nelle analisi che seguiranno saranno considerate forme di “delocalizzazione” le iniziative che prevedono un trasferimento di capitale all’estero (il cosiddetto IDE – Investimento Diretto Estero). L’investimento ha lo scopo di avviare, acquisire o partecipare¹³⁸ alla gestione di un’impresa (di lavorazione del legno e/o di produzione di mobili o altri prodotti finiti in legno) che sostituisce, in tutto o in parte, le fasi produttive già esercitate in Italia, o che le completa¹³⁹. Viene considerata forma di delocalizzazione anche la subfornitura dall’estero quando i prodotti siano realizzati secondo le specifiche tecniche dell’impresa acquirente e sostituiscano – di fatto – una fornitura che in precedenza veniva cercata sul territorio nazionale. In

¹³⁵ Ricercatore dell’ IRPET (Istituto Regionale Programmazione Economica Toscana)

¹³⁶ Mariotti e Mulinelli, nell’edizione del 2005 di *Italia Multinazionale* (periodico annuale dell’ICE), osservano che i confronti a livello internazionale sembrano indicare il grado di multinazionalizzazione attiva delle imprese italiane resta ancora inferiore rispetto a quanto si riscontra nelle principali economie avanzate.

¹³⁷ La definizione trova riscontro anche in quella, più articolata, formulata da Schiattarella che recita: “Per delocalizzazione internazionale intendiamo lo spostamento della produzione da imprese poste sul territorio di un determinato paese (non necessariamente di proprietà di cittadini di quel paese) ad altre localizzate all’estero (anche queste ultime non necessariamente di proprietà delle imprese che delocalizzano), spostamento che dà luogo ad un’attività produttiva (sia di beni finali che intermedi) che non è venduta direttamente sul mercato ma è acquistata dall’impresa che opera nel paese di origine, presumibilmente per essere rivenduta sotto suo marchio (Schiattarella, 2003).

¹³⁸ Secondo la terminologia inglese si parla di *greenfield investment* quando la costruzione parte dal nulla, *brownfield investment* quando viene acquisita una vecchia azienda, *partnership* o *joint venture* quando viene realizzata una partecipazione a diversi gradi.

¹³⁹ Quindi consideriamo forme di delocalizzazione quelle che in seguito prenderanno il nome di “subfornitura dall’estero”, “delocalizzazione parziale”, “delocalizzazione totale”, “espansione produttive e commerciale” e “diversificazione”

questo caso non vi è nemmeno l'investimento in una partecipazione di tipo "equity"¹⁴⁰. Rimane invece escluso dal significato di "delocalizzazione" il processo di penetrazione dei mercati esteri, che comunque fa parte delle varie forme di internazionalizzazione dell'attività di una impresa.

In sintesi, per delocalizzare una produzione od alcune fasi di questa è possibile trasferire uno stabilimento, ad esempio in Romania, acquistarne uno già esistente o costruirne uno *ex-novo* per eseguirvi lavorazioni prima effettuate in Italia (o per attivare nuove linee di produzione), oppure si possono acquistare prodotti o semilavorati prima realizzati in Italia da imprese estere, ad esempio rumene (Bacci, 2006).

5.2 Modalità di internazionalizzazione del settore legno-arredamento

Per la descrizione delle modalità di internazionalizzazione riscontrabili nel settore legno-arredamento italiano sono state definite cinque tipologie principali (con alcune diversificazioni ulteriori, di rango inferiore) in base alle fasi della catena di valore che vengono trasferite all'estero. Sono state identificate cinque fasi di produzione che possono essere indipendentemente realizzate in luoghi e paesi diversi:

- I. **Disegno e progettazione del prodotto e organizzazione della produzione:** fase ad alta intensità di capitale intellettuale e scarso apporto di lavoro manuale che, normalmente, porta alla identificazione delle peculiarità qualitative dei prodotti aziendali (progettazione e *design*, *branding*, con l'individuazione del segmento di mercato e del *target market*) e, quindi, alla sincronizzazione delle fasi produttive successive. Viene normalmente mantenuta nel luogo di origine dell'azienda sia per sfruttare l'esperienza consolidata, che per meglio controllare il mercato locale e internazionale, nonché conservare le peculiarità richieste per il *made in Italy*.
- II. **Prima lavorazione del legname (segagione tronchi) [I lav]:** fase a più alta intensità di capitale e manodopera (non particolarmente specializzata). Normalmente, nel contesto italiano, in particolare nei distretti industriali, è una fase che viene affidata a segherie autonome, non integrate nell'impresa costruttrice del prodotto finale (mobile, sedia, finestra, ecc.), e collocate nelle aree più vicine ai luoghi di prelievo della materia prima. Nel processo di internazionalizzazione è una delle prime fasi che viene acquisita o avviata all'estero quando l'interesse delocalizzativo non sia solo volto a sfruttare i

¹⁴⁰ Si hanno investimenti di tipo "equity" quando avviene trasferimento di capitale con modifica dell'assetto

vantaggi di costo della manodopera, ma anche – e ciò avviene per la maggior parte dei casi – per poter beneficiare della qualità e del miglior prezzo delle risorse legnose all'estero (ricordiamo, fra le altre, il rovere della Slavonia e dello Srem¹⁴¹, il faggio croato, il noce e il ciliegio della Romania, assieme al tiglio e al frassino).

Dai casi analizzati all'estero è emerso che alcune imprese che avevano delocalizzato le prime fasi di lavorazione del legname hanno preferito costruire anche la propria segheria per controllare fin dalle prime fasi la qualità della lavorazione. In questa fase i tronchi vengono segati e trasformati in tavole e quadrotti (elementi a base quadrangolare).

- III. **Lavorazione di tavole e quadrotti per la produzione di elementi e componenti finiti per mobili [II lav]:** fase successiva alla segazione che necessita un ulteriore apporto di capitale (macchinari specializzati, a controllo numerico, per lavorazioni particolari secondo il disegno progettuale) e di manodopera specializzata nell'uso delle macchine. In questa fase vengono selezionati i materiali in base alle caratteristiche tecnologiche ed estetiche che condizioneranno la qualità del prodotto finale. Risulta una delle fasi con più alti costi di manodopera e per questo viene normalmente delocalizzata all'estero attraverso l'avvio di stabilimenti produttivi nuovi, l'acquisizione di altri già presenti o con la stipula di accordi di fornitura con ditte estere preesistenti.

Al termine di questa fase vengono prodotte antine per mobili, elementi per sedie e altri mobili, profili per porte e serramenti, listelli per pavimenti, ecc.

- IV. **Rifinitura, assemblaggio, verniciatura [III lav]:** insieme di fasi finali che portano alla realizzazione del prodotto (mobile, sedia, soluzione d'arredamento, pavimento, ecc.) pronto per la vendita finale. Sono fasi delicate perché conferiscono le caratteristiche di qualità identificative del valore del prodotto (nonché la caratterizzazione di *made in Italy*). Non richiedono un particolare investimento di capitale né un consistente apporto di lavoro, ma la manodopera deve essere altamente qualificata. Per questo tali fasi vengono normalmente mantenute nel paese di origine dell'impresa o esternalizzate solo dopo alcuni anni di presenza nel paese estero. A seguito

di proprietà.

¹⁴¹ Regione serba particolarmente favorevole per la crescita del rovere, collocata nella Vojvodina, lungo il fiume Sava, al confine tra Serbia, Bosnia Erzegovina e Croazia. Presenta caratteristiche simili alla Slavonia

delle attività di questa fase i prodotti sono pronti per essere venduti al cliente attraverso le *showroom* dell'azienda costruttrice o altri rivenditori.

- V. **Vendita finale:** fase in cui viene promosso il prodotto attraverso le diverse forme di comunicazione e viene organizzata la distribuzione (vendita attraverso rappresentanti, rivenditori autorizzati, catene di negozi in *franchising*, su richiesta da catalogo, ecc.). In questa fase gli investimenti in capitale e in personale sono molto variabili e dipendono dalla strategia di presidio dei mercati decisa dall'azienda. La distribuzione e la vendita possono essere organizzate dalla sede principale in Italia, oppure anch'esse esternalizzate nel paese scelto per le fasi precedenti, per poter sfruttare l'eventuale mercato locale emergente o quello dei paesi limitrofi.

La suddivisione in fasi qui esposta è solo un tentativo di schematizzare il processo di lavorazione del legno e di produzione di mobili, per poter analizzare le diverse modalità di internazionalizzazione. Nella realtà le singole fasi possono essere difficilmente distinguibili perché integrate o ulteriormente suddivise in fasi di lavorazione più specifiche (per esempio: la rifinitura e la verniciatura possono avvenire all'estero, mentre l'assemblaggio viene realizzato nel paese in cui il prodotto verrà venduto al mercato finale; questo rientra anche nella logica della riduzione dei volumi per controllare i costi di trasporto).

Le fasi descritte vengono riportate in tabella 5.1 identificando così una tipologia di modalità di internazionalizzazione derivante dalle diverse forme di integrazione delle fasi precedentemente descritte.

Tabella 5.1: Tipologie di internazionalizzazione delle fasi di lavorazione

TIPOLOGIA di INTERNAZIONALIZZAZIONE		FASI DI LAVORAZIONE				
A	Penetrazione mercati esteri	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
B	Subfornitura dall'estero	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
C.1	Delocalizzazione parziale	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
		Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
C.2	Delocalizzazione totale	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
		Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
D	Espansione produttiva e commerciale	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
		Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita
E	Diversificazione	Progettazione	I lav	II lav	III lav.	Vendita

Fonte: ns. elaborazione

LEGENDA

Fase in sede Italiana	
Altra ditta in Italia	
Fase in sede all'estero	
Ditta nazionale estera	

Le tipologie individuate sono:

- A. Penetrazione commerciale dei mercati esteri:** si tratta di una delle più semplici forme di contatto con il contesto internazionale da parte delle aziende, soprattutto per quelle che producono prodotti finiti (mobili, sedie, ecc.); questa forma di internazionalizzazione ha storicamente caratterizzato la strategia imprenditoriale del settore italiano e ne ha favorito la *leadership* mondiale nelle esportazioni, almeno fino al 2005¹⁴². Si realizza attraverso la promozione e la vendita dei prodotti nei mercati esteri, per mezzo della partecipazione a fiere internazionali del settore, l'apertura di punti vendita (di proprietà o in *franchising*) o di sedi di rappresentanza all'estero dotate di *showroom* o del solo agente commerciale.
- B. Subfornitura dall'estero:** questa tipologia prevede che l'azienda italiana individui all'estero dei *partner* specializzati nella prima lavorazione del legname (segazione del tronco e produzione di tavole ed altri prodotti intermedi) con i quali stipulare contratti di fornitura temporanei o accordi di *joint venture*. Tale modalità risulta spesso una delle prime azioni intraprese

¹⁴² Quando è stato superato dalla Cina.

dall'impresa italiana per penetrare l'ambiente produttivo estero e successivamente trasferirvi altre fasi produttive. La subfornitura dall'estero (detta anche *outsourcing*¹⁴³), tuttora molto diffusa, ha rappresentato a partire dagli anni '60-'70 una delle prime scelte strategiche adottata dalle grandi imprese nazionali (appartenenti o meno a specifici distretti industriali) che, prima dei *competitor* di altri paesi europei, hanno iniziato il processo di de-verticalizzazione¹⁴⁴ (Bacci, 2006).

C. Delocalizzazione produttiva: come riportato in precedenza, si tratta della chiusura in Italia e l'avvio all'estero di una o più unità produttive (a seconda delle fasi produttive che si è scelto di delocalizzare) per sfruttare i vantaggi competitivi offerti, soprattutto nelle fasi più *labour intensive* e con maggiore impiego di materia prima (legname), secondo la logica *low cost seeking*.

La delocalizzazione può essere:

- 1. Parziale:** quando vengono avviate¹⁴⁵ all'estero una o più fasi produttive precedenti a quelle che vengono mantenute in Italia¹⁴⁶. Al termine delle lavorazioni all'estero i semilavorati o i componenti vengono trasferiti in Italia per l'assemblaggio del prodotto finale che poi verrà venduto dall'impresa stessa o attraverso un'altra ditta specializzata nelle vendite. La prima fase di segagione dei tronchi può rientrare negli investimenti realizzati all'estero dall'impresa italiana oppure può essere realizzata dalle segherie locali già presenti all'estero.
- 2. Totale:** se tutte le fasi delle lavorazioni intermedie vengono chiuse in Italia e trasferite all'estero. Il prodotto finito ritorna in Italia normalmente sotto forma di componenti da assemblare (soprattutto per motivi di riduzione dei volumi trasportati) per essere successivamente venduto sul mercato locale o esportato verso altri mercati. Anche in questo caso la segagione può essere realizzata negli stabilimenti avviati all'estero o affidata a segherie legate contrattualmente all'impresa che ha delocalizzato.

¹⁴³ Anche se, come abbiamo visto ad inizio del capitolo, questo termine non indica necessariamente che il subfornitore si trova all'estero, ma solamente che è esterno alla proprietà e al controllo dell'azione principale

¹⁴⁴ Cioè di interruzione del sistema di fornitura completamente autonomo o legato ai fornitori presenti nell'area circostante a quella di insediamento della grossa impresa

¹⁴⁵ Attraverso forme di cooperazione (*joint venture*), acquisizioni di vecchie fabbriche (investimenti *brownfield*) o costruzione di nuove (investimenti *greenfield*).

¹⁴⁶ Quelle uguali a quelle avviate all'estero vengono ovviamente chiuse o fortemente ridotte.

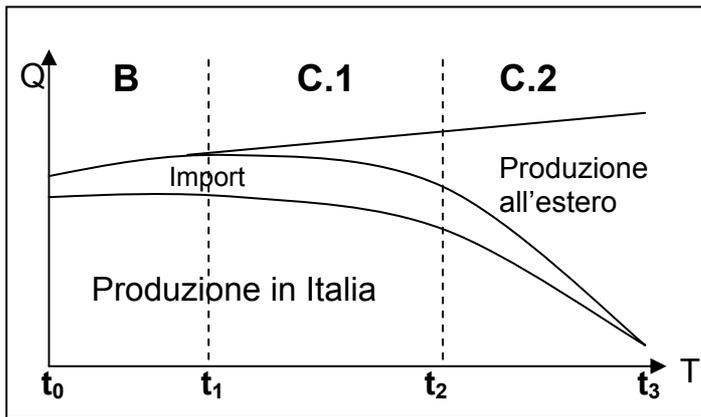
Elemento comune alle due fasi è il mantenimento della progettazione e del controllo di produzione nel paese di origine, dove tornano anche i prodotti finiti per essere venduti o distribuiti.

- D. Espansione produttiva e/o commerciale:** si realizza con l'avvio di una o più unità produttive, simili o complementari a quelle mantenute in Italia, con produzione di prodotti finiti anche per il mercato locale o estero (applicando una logica *market seeking* oltre a quella *cost saving*). Questa strategia può anticipare una delocalizzazione (parziale o totale) oppure può essere l'evoluzione di una fusione o partecipazione in *joint venture*. Anche in questo caso può esservi differenza di organizzazione delle prime fasi di lavorazione del legno (segagione), mentre di norma la progettazione e il controllo della produzione rimangono nel paese di origine. La vendita dei prodotti avviene sul mercato locale o sui mercati dei paesi adiacenti, in particolare verso quelli legati da accordi commerciali speciali (come nel caso della Serbia legata con un trattato di libero commercio alla Russia).
- E. Diversificazione produttiva all'estero:** consiste nell'avvio all'estero di una filiera produttiva del tutto autonoma¹⁴⁷ rispetto alla produzione mantenuta nel paese di origine con l'obiettivo di diversificare la produzione (*globalisation*). E' una strategia tipica di grandi imprese con proiezione multinazionale molto avanzata, per esempio nella produzione di pannelli (Fantoni in Serbia) o di mobili imbottiti per segmenti di mercato a più basso costo, diversi da quelli presidiati in Italia (Natuzzi in Romania con Italsofa).

Le modalità qui descritte non sono da considerarsi una serie di scelte strategiche indipendenti fra loro e immutabili nel tempo. Possono, anzi, rappresentare diverse tappe dello sviluppo di una singola impresa che decide di integrare la sua produzione a livello internazionale. Graficamente questo cammino di sviluppo può essere rappresentato come in figura 5.1, nella quale si evidenzia che lo spostamento progressivo della produzione può portare anche ad un aumento delle quantità prodotte (come conseguenza del minor costo di produzione unitario). Mentre nella figura 5.2 è rappresentata la diversificazione e l'eventuale espansione della quota di mercato presidiata dall'azienda, nel tempo, a seguito di processi di delocalizzazione.

Figura 5.1: Fasi di sviluppo delle strategie di internazionalizzazione produttiva

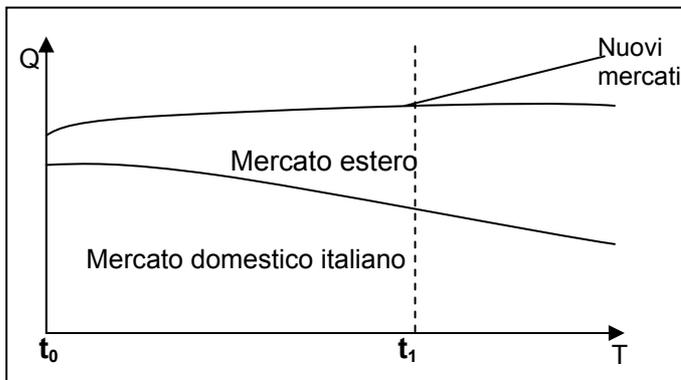
¹⁴⁷ Quindi vengono riorganizzate all'estero anche le fasi di *design* e progettazione dei prodotti e controllo della produzione



t_{0-1} = import di semilavorati
 t_{1-2} = delocalizzazione parziale
 t_{2-3} = delocalizzazione totale

Fonte: ns. elaborazione

Figura 5.2: Diversificazione ed espansione della quota di mercato dall'azienda



t_0 = inizio export
 t_{0-1} = consolidamento export
 t_1 = nuovi mercati nei paesi con economia in transizione

Fonte: ns. elaborazione

5.3 Il monitoraggio dei processi di internazionalizzazione

Come già premesso, le varie ricerche e studi sui processi di internazionalizzazione (e in particolare di delocalizzazione) delle imprese, anche in settori diversi da quello in esame, non sono riusciti a definire un unico sistema di misurazione delle dimensioni del fenomeno. Ciò è dovuto al fatto che, almeno in ambito europeo, i dati relativi al volume o al valore delle attività cessate in uno Stato membro e riprese altrove mediante investimenti diretti non figurano in raccolte coerenti o complete per tutti i settori e in tutta Europa (AA.VV., 2006a), sia perché le forme di esternalizzazione della produzione sono così diversamente combinabili che risulta difficile monitorarle e quantificarle singolarmente¹⁴⁸.

¹⁴⁸ In realtà, un modo per conoscere quante aziende a capitale (parzialmente o totalmente) italiano sono attive in Romania nella lavorazione del legno e la produzione di mobili, è quello di richiederlo direttamente al Registro delle Imprese rumeno che però non garantisce di avere dati sempre aggiornati (e depurati dalle registrazioni fittizie o temporanee) e soprattutto richiede un investimento economico sproporzionato rispetto agli obiettivi della presente indagine e ai vincoli di spesa definiti per una tesi di dottorato di ricerca.

Le uniche forme direttamente definibili e misurabili sono quelle che prevedono il trasferimento di capitali all'estero per la realizzazione di investimenti di tipo "equity" (*greenfield* o *brownfield investment*, partecipazioni, ecc.). Per queste - nel nostro caso la delocalizzazione parziale o totale e l'espansione commerciale - sono disponibili i dati degli IDE registrati, in Italia, dall'Ufficio Italiano Cambi e completati dalle informazioni sulle partecipazioni all'estero registrate nella banca dati Reprint¹⁴⁹ (Bacci, 2006). Peraltro, nel caso dell'industria del legno-mobile, principalmente basata sull'attività di piccole o medie industrie, che realizzano investimenti all'estero proporzionali alle loro dimensioni, queste serie di dati non sono in grado di fotografare con accettabile approssimazione il fenomeno in atto: come si evidenzierà più avanti in questo capitolo, tali dati riguardano infatti solo le imprese di medie-grandi dimensioni.

Per le altre forme di delocalizzazione (subfornitura dall'estero, e diversificazione produttiva all'estero) possono essere utilizzate come *proxy* del fenomeno i flussi di import che si determinano nel caso della fornitura e gli eventuali flussi di export "estero su estero" che si venissero a creare nel caso della diversificazione produttiva. Ma il limite offerto dall'aggregazione tipologica dei prodotti commercializzati e la difficile accessibilità e attendibilità dei *database* esteri sui flussi commerciali non permettono di ottenere informazioni sufficienti a definire la dimensione del fenomeno.

L'esame dei flussi di import-export è risultato uno degli approcci più utilizzati da parte dei vari analisti che si sono posti il problema di quantificare il fenomeno della delocalizzazione. In effetti, almeno per quanto riguarda altri settori manifatturieri come quello calzaturiero o del tessile-abbigliamento, il ricorso alla strategia del traffico di perfezionamento passivo¹⁵⁰ permette di avere traccia dei flussi di import-export legati alla produzione di un determinato prodotto. Nel settore legno-mobile normalmente la delocalizzazione interessa le regioni in cui è presente anche la materia prima, per cui non si innescano meccanismi di perfezionamento passivo; tale situazione rende inadeguata l'applicazione dei tradizionali approcci valutativi impiegati per altri settori industriali.

Prima di sviluppare uno specifico sistema di valutazione dei fenomeni di delocalizzazione del sistema legno-mobile, o perlomeno degli effetti ad essi legati, si è tentato di applicare il modello analitico proposto da Bacci¹⁵¹, con il quale ci si propone di individuare le direttrici geografiche e le diverse tipologie delocalizzative caratterizzanti le imprese manifatturiere di un determinato territorio (nel caso dello

¹⁴⁹ La banca dati è curata dall'ICE in collaborazione con il Politecnico di Milano.

¹⁵⁰ Attraverso il perfezionamento passivo le materie prime (tessuti o pelli) vengono normalmente trasferite all'estero per subire le lavorazioni a più alta intensità di manodopera e poi re-importate sotto forma di semilavorati o prodotti finiti, pronti per la commercializzazione.

¹⁵¹ Con il supporto operativo di Stefano Casini Benvenuti, sempre dell'IRPET.

studio condotto da Bacci si tratta della Regione Toscana e, nello specifico, della Provincia di Firenze). Con la consapevolezza che il modello - di cui si illustra il metodo nel quadro 5.2 - è stato ideato per essere applicato all'industria tessile e calzaturiera (per le quali esistono i flussi di perfezionamento passivo), si è cercato di applicarlo al settore legno-mobile del Veneto, della Provincia di Treviso e di Udine, considerando i flussi in uscita di pannelli di fibre e particelle necessari all'industria del mobile e l'import di mobili¹⁵².

Quadro 5.2: Il metodo di analisi del perfezionamento passivo nella delocalizzazione in base ai dati nel commercio internazionale

Il metodo proposto da Bacci e Casini Benvenuti (2006) si basa sulla comparazione dei flussi di import ed export della merce per un singolo settore industriale (tessile, calzaturiero, ecc.), in riferimento ad una realtà geografica circoscritta (Regione o Provincia) rispetto ad altri paesi. L'idea generale è che i flussi di import-export siano conseguenze dell'esistenza di fenomeni di delocalizzazione. La loro dimensione reciproca, valutata in un arco di tempo e in rapporto ai *trend* di interscambio già esistenti fra le due realtà geografiche, aiuterà a discriminare tra fenomeni di delocalizzazione veri e propri, casi di sola importazione o compresenza dei due.

Il metodo funziona solo analizzando per ogni settore gli scambi commerciali con singoli paesi, per cui occorre – prima di tutto - un sistema per individuare gli incroci settore-paese.

Fase 1: individuazione degli incroci settore-paese rilevanti. Si è operato nel modo seguente:

- dapprima sono stati individuati i settori dove le ipotesi di una possibile delocalizzazione fossero più probabili;
- successivamente, per ciascun settore sono stati selezionati i paesi:
 - a. che in termini di importazioni rappresentano almeno l'1% del settore;
 - b. con i quali l'interscambio (import + export) risulta crescente nel periodo considerato;
 - c. rispetto ai quali il saldo (export – import) è negativo; laddove prevalgono scambi originati da processi di delocalizzazione, con re-importazione di semilavorati arricchiti di valore aggiunto, va da sé che le esportazioni saranno minori delle importazioni.

Fase 2: individuazione delle diverse forme di delocalizzazione. Individuati gli incroci settore-paese, abbiamo cercato di capire se i paesi emersi come possibili candidati per l'internazionalizzazione si configurassero come:

1. luoghi dove sono state delocalizzate prevalentemente fasi intermedie e quindi casi in cui si osserva un interscambio di beni sia in uscita (export verso il paese estero di semilavorati) che in entrata (re-importazione di beni che hanno subito ulteriori fasi di lavorazione);
2. luoghi di origine di prodotti finiti, oppure di prodotti semilavorati nel caso in cui le fasi di lavorazione svolte nel paese straniero siano quelle iniziali, ma non l'ultima;

¹⁵² L'applicazione del metodo è stata anche incoraggiata, a fini sperimentali, dallo stesso Bacci a seguito di alcune corrispondenze intercorse proprio sul metodo di valutazione proposto

3. luoghi dove coesistano le logiche di delocalizzazione.

Sono state così individuate tre modalità di internazionalizzazione così definite:

- a. “Delocalizzazione”: quando tanto i flussi di import quanto quelli di export presentano livelli di crescita superiori alla media nazionale di tutti i settori (+40% per le esportazioni e +70% per le importazioni) ed, al tempo stesso, le importazioni e le esportazioni mostrano – al 2004 – una dimensione “confrontabile” (rapporto import/export compreso fra 1 e 2);
- b. “Importazione”: se le esportazioni mostrano una variazione negativa e le importazioni una crescita positiva che, vista la selezione dei paesi fatta precedentemente, sarà necessariamente molto elevata;
- c. “Mix”: se esportazioni ed importazioni crescono entrambe più della media ma il rapporto import/export è moderatamente sbilanciato verso l’import (compreso fra 2 e 4). Se il rapporto è troppo sbilanciato (supera il 400%) il caso torna ad essere classificato come “importazione”.

Applicando il metodo, come descritto, sono state individuate probabili forme di “delocalizzazione” (o “mix”) nel settore della produzione di mobili, tra la Provincia di Udine e la Romania e la Croazia, e tra la provincia di Treviso e la Romania e – in un caso - l’Albania e la Cina. Mentre per entrambe le province sono emersi rapporti di “importazione” con la Cina, l’Indonesia, la Slovenia e la Croazia.

Anche se non si possono ritenere pienamente accettabili i risultati ottenuti, sono comunque stati segnalati i paesi che hanno relazioni commerciali analizzate e sostenute dai vari enti preposti¹⁵³ ai processi di internazionalizzazione e già segnalate dai *mass media*

5.4 Il metodo di valutazione proposto

Vista l’impossibilità di basare l’analisi quantitativa su uno degli approcci metodologici disponibili in letteratura per cogliere l’entità del fenomeno della delocalizzazione delle imprese italiane nel settore legno-mobili, sono stati definiti una serie di indicatori che permettano di cogliere almeno alcuni aspetti legati al fenomeno. Gli indicatori individuati (riportati in tabella 5.2) sono quelli che, a parità di reperibilità e confrontabilità dei dati, sono ritenuti maggiormente connessi alla tipologia di internazionalizzazione considerata. Per ognuno viene indicato anche un grado approssimativo di capacità segnaletica sulla base della maggiore o minore coerenza con la tipologia di internazionalizzazione. Nessun indicatore può essere messo in rapporto diretto (univoco) con le scelte di delocalizzazione, ma ne evidenzia un possibile effetto.

¹⁵³ Studi delle Camere di commercio, relazioni di Federlegno-Arredo, ecc.

Tabella 5.2: Indicatori scelti e livello di significatività assegnato

TIPOLOGIA		PRINCIPALE INDICATORE	Significatività
A	Penetrazione mercati esteri	• Flussi di export dei prodotti finiti in tutto il mondo	+++
B	Subfornitura dall'estero	• Flusso di import di semilavorati dall'estero • In Italia: demografia (decrescente) UL&addetti alla prima lavorazione (indiretto)	+++ +
C.1	Delocalizzazione parziale	• Import semilavorati e parti di mobili da paesi ospiti • In Italia: demografia (decr.) UL&addetti alla prima lavorazione • All'estero: demografia (crescente) UL di prima lavorazione	+++ ++ +
C.2	Delocalizzazione totale	• Import di mobili da paesi ospiti (sede di delocalizz.) • In Italia: demografia (decr.) UL&addetti alla 1a e 2a lavoraz. • All'estero: aumento UL prima lavoraz. e produz. mobili	+++ + ++
D	Espansione produttiva e commerciale	• In Italia: demografia (decrescente) UL&addetti alla prima lavorazione e alla produzione di mobili • Diminuzione export dall'ITA verso i mercati tradizionali (G, USA, UK, F, Rus) sostituito da export dai PECO • Vendita di prodotti <i>Made in Italy</i> nei PECO ospiti	+ +++ ++
E	Diversificazione	• Comunicazione delle aziende sulle attività produttive all'estero • Dati sugli IDE settoriali (se disponibili)	+++ ++

5.4.1 Descrizione degli indicatori e delle altre fonti di dati e informazioni

A. Penetrazione mercati esteri

Flussi di export dei prodotti finiti: il grado di penetrazione nei mercati esteri è facilmente quantificabile osservando le serie temporali dell'export italiano di prodotti in legno (mobili, parti di mobili, sedie, pannelli di vari tipi e altri semilavorati in legno) registrate in diversi *database* nazionali (come *Coeweb* dell'Istat), europei (Eurostat) e internazionali (Comtrade per i generici prodotti in legno e Faostat per le singole tipologie di prodotto in legno, dal tronco al pannello MDF e al truciolo). Per l'identificabilità del corretto flusso commerciale (in quantità o in valore) e la confrontabilità di dati provenienti da fonti diverse, è necessario individuare precisamente il raggruppamento merceologico interessato, che spesso è descritto secondo sistemi di classificazione diversi. A livello nazionale viene normalmente usato il sistema Ateco-Istat¹⁵⁴ a 3 o 4 cifre in base alla tipologia di prodotto richiesta¹⁵⁵, mentre a livello internazionale vengono usate sia la classificazione NACE¹⁵⁶ che l'Harmonized System¹⁵⁷.

¹⁵⁴ Dal 1° gennaio 2004 è stata adottata la nuova classificazione ATECORI 2002. Come nella precedente classificazione ATECORD 91, anche la nuova - derivata dall'ATECO-STAT 2002, NACE rev.1.1 - prevede codici di lunghezza massima di 6 caratteri, con la partizione in:

- *divisioni*: due cifre,
- *gruppi*: tre cifre,
- *classi*: quattro cifre,
- *categorie*: cinque cifre,
- *sottocategorie*: sei cifre.

¹⁵⁵ Per i mobili in genere è sufficiente ricercare il gruppo DN 36.1, per il solo comparto sedie è necessario individuare le classe DN 36.11; così come per tutti prodotti in legno è sufficiente individuare la divisione DD

Nella tabella 5.3 e nel grafico 5.1 si riportano i flussi di export di mobili dell'Italia negli ultimi 7 anni, a confronto con le esportazioni della Cina e di tutti i paesi del mondo. E' evidente il ruolo di *leadership* nell'export ricoperto dall'Italia fino al 2004, paese che risultava il primo esportatore mondiale, superato negli anni successivi dalla Cina.

Tabella 5.3 Export di mobili in legno da parte dei principali paesi esportatori

Anno	(valori in US\$)			% sul totale Mondo	
	Italia	Cina	Totale Mondo	Italia	Cina
1995	3.086.065.472	439.420.880	15.986.671.871	19,3	2,7
2000	2.834.194.720	1.285.610.513	20.475.690.075	13,8	6,3
2001	2.829.011.552	1.416.812.479	20.219.330.394	14,0	7,0
2002	2.913.363.216	2.083.978.379	22.010.340.399	13,2	9,5
2003	3.172.740.840	2.838.327.520	24.872.456.073	12,8	11,4
2004	3.563.291.611	3.681.158.881	28.866.733.541	12,3	12,8
2005	3.497.790.070	4.656.247.466	29.918.525.505	11,7	15,6
2006	3.824.961.341	5.751.063.989	30.978.496.913	12,3	18,6

Fonte: ns. elaborazione su dati UN-Comtrade

Grafico 5.1 Export di mobili in legno: confronto fra i maggiori paesi esportatori

20, ma per conoscere i dati relativi ai pannelli e fogli da impiallacciatura è necessario individuare il gruppo DD 20.2

¹⁵⁶ Che di fatto riprende la classificazione italiana Ateco. Le partizioni NACE da considerare sono:

DD.20.00 - Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials

DD.20.10 - Sawmilling and planing of wood; impregnation of wood

DD.20.20 - Manufacture of veneer sheets; manufacture of plywood, laminboard, particle board, fibre board and other panels and boards

DD.20.30 - Manufacture of builders' carpentry and joinery

DD.20.40 - Manufacture of wooden containers

DD.20.50 - Manufacture of other products of wood; manufacture of articles of cork, straw and plaiting materials

DD.20.51 - Manufacture of other products of wood

e

DN.36.00 - Manufacture of furniture; manufacturing n.e.c.

DN.36.10 - Manufacture of furniture

DN.36.11 - Manufacture of chairs and seats

DN.36.12 - Manufacture of other office and shop furniture

DN.36.13 - Manufacture of other kitchen furniture

DN.36.14 - Manufacture of other furniture

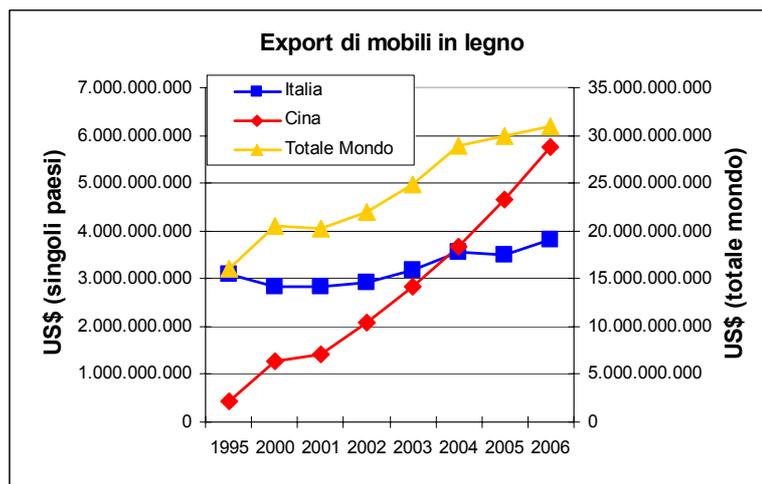
¹⁵⁷ Secondo questa classificazione, nel caso si considerino i flussi riguardanti i "mobili in legno" si devono selezionare i codici seguenti:

940330 Office furniture. wooden. nes

940340 Kitchen furniture. wooden. nes

940350 Bedroom furniture. wooden. nes

940360 Furniture. wooden. nes



Fonte: ns. elaborazione su dati UN-Comtrade

Altri indicatori, con scarso valore statistico ma con la possibilità di segnalare l'entità di proiezione del sistema legno-mobile italiano nel mercato internazionale, sono le comunicazioni sulle attività per l'internazionalizzazione da parte di Federlegno-Arredo e gli elenchi dei punti vendita esteri riportati nei siti delle maggiori aziende produttrici o distributrici (come la rete di negozi in *franchising* "Casa Italia"¹⁵⁸).

B. Subfornitura dall'estero

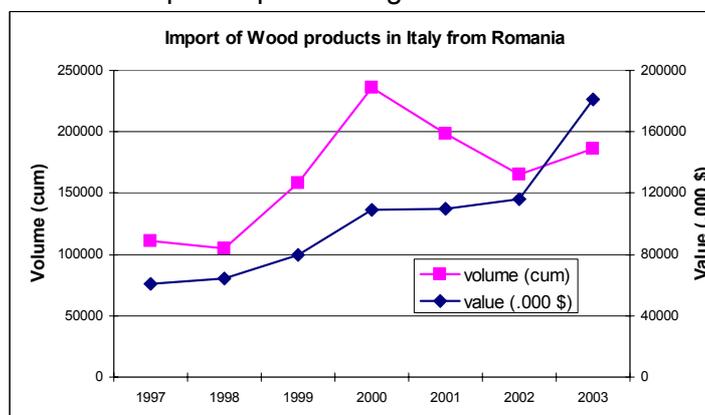
Flusso di import di semilavorati dall'estero: anche in questo caso si tratta di un semplice indicatore di flusso commerciale, ma risulta particolarmente utile se riferito all'import di prodotti intermedi (segati, pannelli, sfogliati) e/o componenti di mobili. Per i dati complessivi dell'import italiano si rimanda al sottocapitolo 3.3. A titolo di esempio è riportato il flusso (in quantità e valore) dei prodotti legnosi importati in Italia dalla Romania (grafico 5.2), con la quale l'Italia ha intrecciato inizialmente relazioni di subfornitura e successivamente di delocalizzazione produttiva¹⁵⁹ (i *trend* dei flussi nel periodo 1997-2003 erano in crescita costante in termini di valore). Segue poi la raffigurazione dei flussi di prodotti importati nella provincia di Treviso da diversi paesi fornitori (grafico 5.3), in cui si notano il sostenuto apporto di forniture proveniente dalla Croazia (quasi quadruplicato dal 1992 al 2005) e il crescente apporto proveniente dalla

¹⁵⁸ Questa catena di vendita di soluzioni d'arredo italiane è particolarmente presente nei paesi dei Balcani (Ungheria, Romania, Bulgaria, Macedonia e Grecia). I singoli punti vendita sono riportati al sito www.casaitalia.com.

¹⁵⁹ E' quanto è emerso dalla racconto dell'esperienza d'azienda durante alcune interviste condotte in Romania.

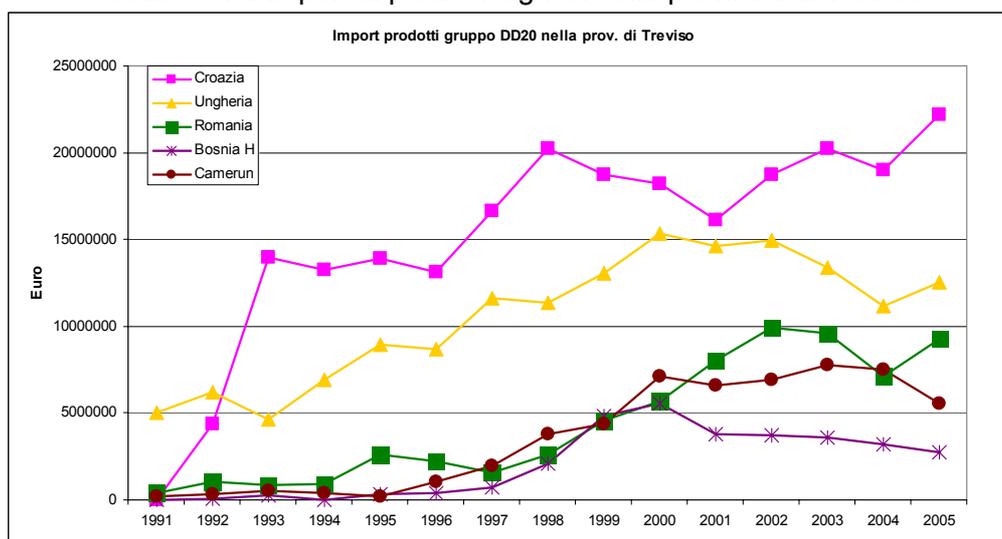
Romania (raddoppiato dal 2000 al 2002) e dal Camerun, dal quale molte ditte si approvvigionano di segati di legname tropicale.

Grafico 5.2: Import di prodotti legnosi in Italia dalla Romania



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

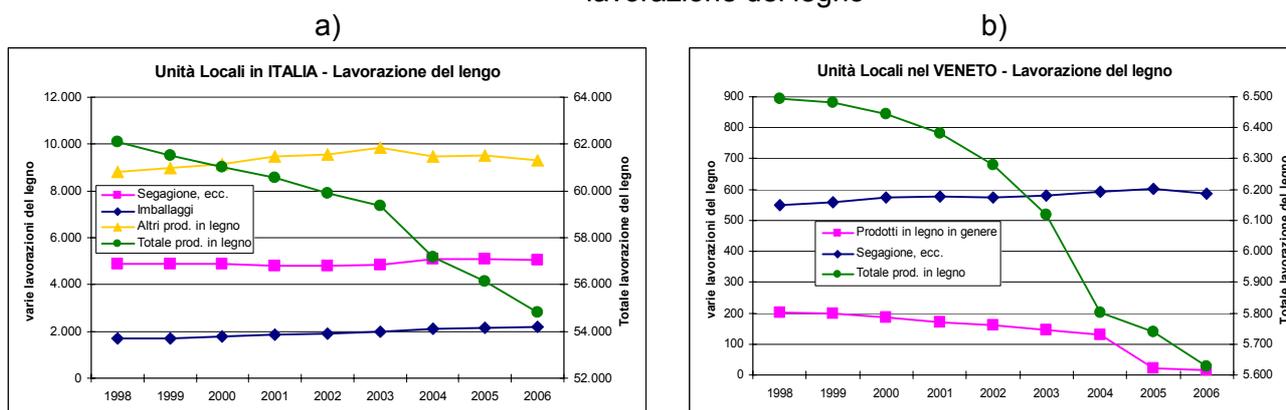
Grafico 5.3: Import di prodotti legnosi nella provincia di Treviso



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT-Coeweb

Una valutazione indiretta del fenomeno della subfontitura e soprattutto dei suoi effetti sull'organizzazione industriale in Italia può essere fatta attraverso l'analisi dell'andamento demografico delle imprese operanti nei settori della prima lavorazione del legno e della produzione di elementi in legno. Nei grafici 5.4a e 5.4b sono evidenziati i *trend* decrescenti (-13% dal 1998 al 2006) del numero totale delle unità locali del settore "lavorazione del legno" (somma delle classi Ateco DD20) a livello nazionale e locale nel Veneto, nonostante alcuni settori (come la segagione e impregnazione del legno – DD201) siano in leggero aumento (dal 3% a livello nazionale al 7% a livello veneto).

Grafico 5.4: *Trend delle unità locali totali e parziali nei settori della lavorazione del legno*

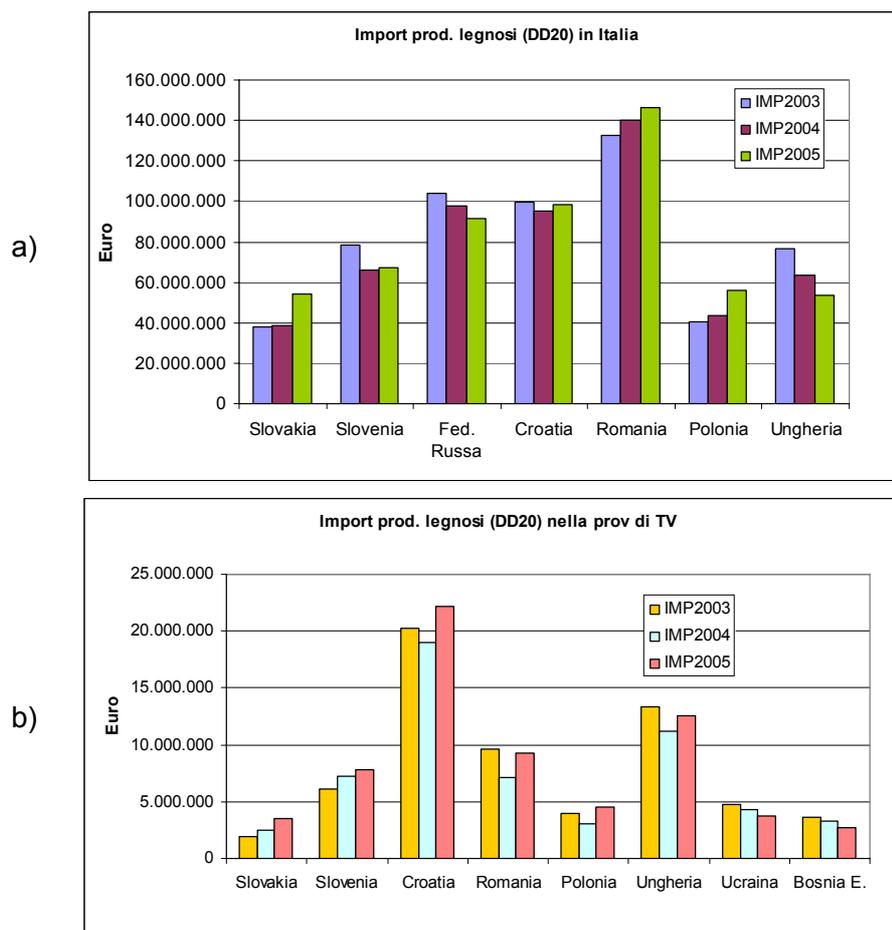


Fonte: ns. elaborazione su dati Infocamere.

C. 1. Delocalizzazione parziale

Import di semilavorati e parti di mobili da paesi ospiti: premessa la difficoltà di identificare precisamente la classe merceologica che possa comprendere questi tipi di prodotti (non sempre distinguibili precisamente fra il semilavorato o la parte di mobile), il flusso di questi prodotti in legno verso l'Italia ha come destinazione le imprese per la lavorazione finale e la distribuzione dei prodotti finiti. Pur non potendo essere considerato singolarmente, quello descritto è uno degli indicatori più significativi che segnala il flusso commerciale che si crea quando le aziende delocalizzate all'estero iniziano ad inviare i semilavorati (fra cui le parti di mobili) verso la sede principale in Italia. Anche in questo caso riportiamo l'esempio delle variazioni di flusso di semilavorati dai paesi di presumibile delocalizzazione (Romania, Croazia, Bosnia Erzegovina, Serbia, ecc.) verso l'Italia (grafico 5.5a) e verso una delle sue province (Treviso) notoriamente più attiva in ambito di delocalizzazione (grafico 5.5b).

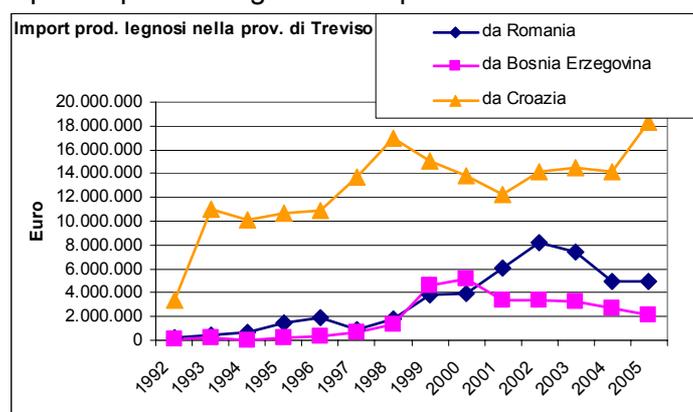
Grafico 5.5: Import di prodotti legnosi e semilavorati dai paesi dell'Est Europa



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat

Nel caso della provincia di Treviso, analizzando una serie storica più lunga delle importazioni da tre specifici paesi (Romania, Croazia e Bosnia Erzegovina) si nota un rallentamento del trend crescente negli anni più recenti. Ciò si spiega con la progressiva sostituzione dell'import di prodotti semilavorati con quelli finiti o quasi, legati a scelte di delocalizzazione totale che vedremo successivamente esaminando i *case study* di Romania e Bosnia. Nel caso della Croazia, invece, i valori rimangono elevati anche perché da questo paese l'Italia continua ad importare legname di conifere che non rientra fra le materie prime principali per l'industria del mobile, risultando questa maggiormente legata all'utilizzo di legname di latifoglie (grafico 5.6).

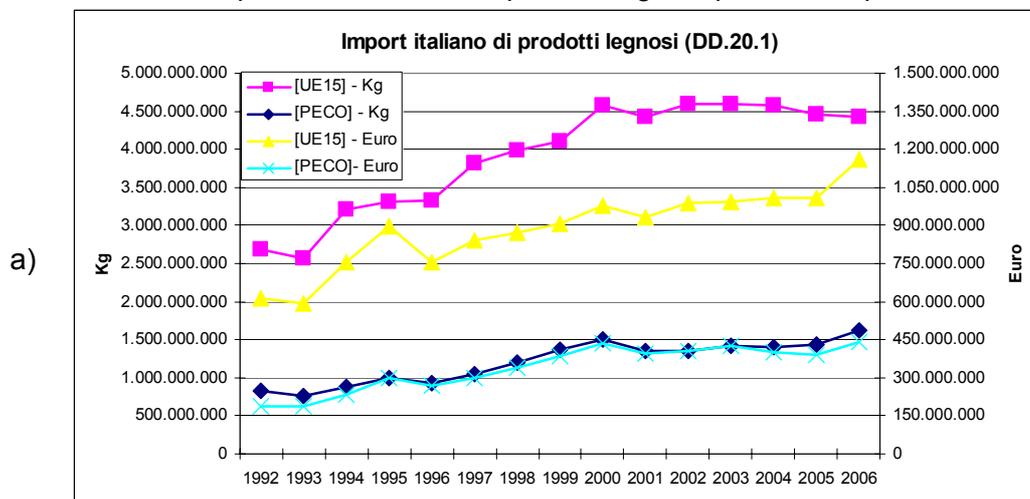
Grafico 5.6: Import di prodotti legnosi nella provincia di Treviso dal 1992 al 2005



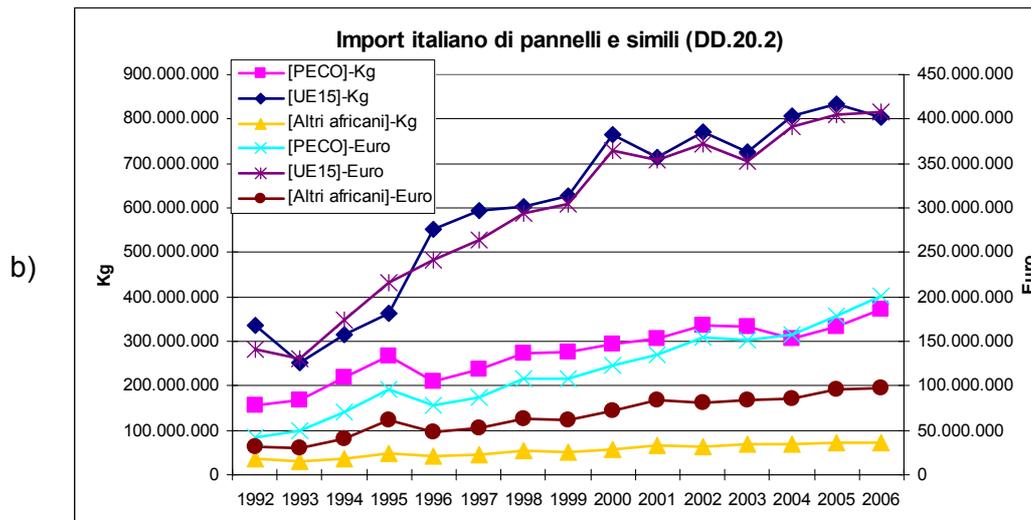
Fonte: ns. elaborazione su dati Istat

Rimangono di più difficile interpretazione i dati elaborati sulla base del *database* Coeweb-Istat che considerano le importazioni agglomerate per gruppi di paesi *partner* del nostro. Come si può riscontrare nei grafici 5.7a e 5.7b, i paesi dell'UE a 15 (UE-15) risultano essere ancora i maggior fornitori dell'Italia. Probabilmente in questo conteggio sono calcolati tutti i prodotti in maniera omnicomprensiva, non distinti in base alla tipologia di assortimenti legnosi¹⁶⁰.

Grafico 5.7: Importazioni italiane di prodotti legnosi per area di provenienza



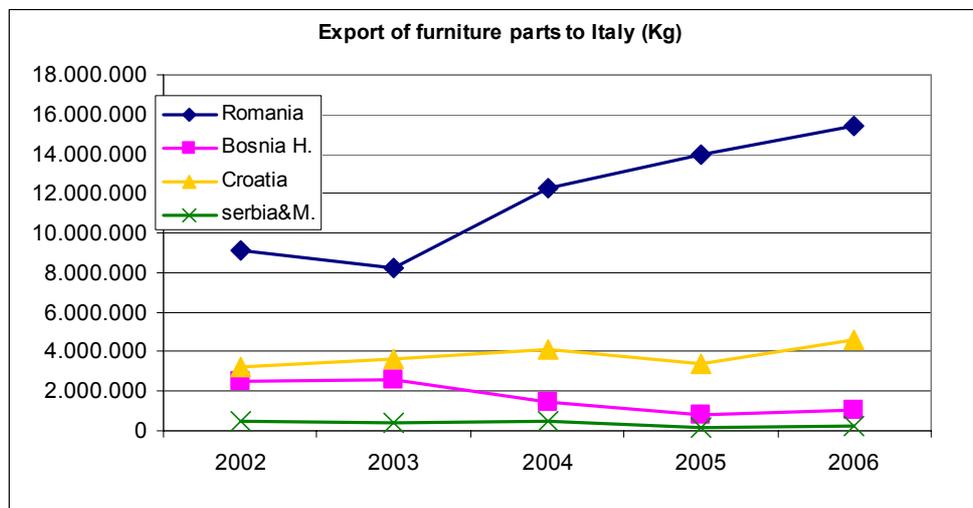
¹⁶⁰ Infatti dalla UE-15 vengono importate ancora cospicue quantità di semilavorati in legno di conifere (impiegati prevalentemente nell'edilizia) piuttosto che di faggio o rovere (latifoglie), specie che prevalgono nelle prime lavorazioni dei paesi dei Balcani.



Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

Dal *database* delle Nazioni Unite COMTRADE¹⁶¹ è stato possibile isolare la categoria merceologica delle parti di mobili (*forniture parts*) che permette di meglio comprendere i flussi in atto tra i paesi di delocalizzazione e l'Italia (grafico 5.8).

Grafico 5.8: Import di parti di mobili dai paesi di delocalizzazione (in quantità)



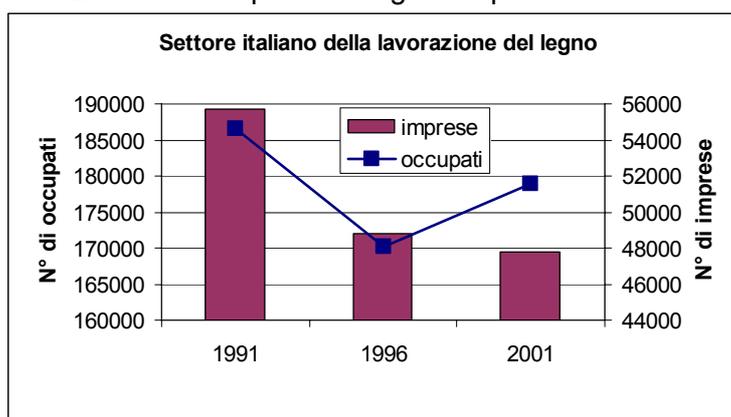
Fonte: ns. elaborazione su dati Comtrade

Come già visto nel caso della subfornitura da paesi esteri, in Italia si nota - come effetto della delocalizzazione parziale - un andamento demografico decrescente delle imprese operanti nei settori della prima lavorazione del legno e della produzione di elementi in legno, di cui abbiamo già dato illustrazione nei grafici 5.4 a) e b).

¹⁶¹ COMTRADE usa una suddivisione merceologica basata su l'Harmonized System.

Per quanto riguarda i livelli di impiego conseguenti a questo processo di contrazione della forza industriale, dobbiamo rifarci ai dati raccolti dall'Istat in occasione del censimento dell'Industria del 1991 e 2001, e di quello intermedio del 1996 (grafico 5.9) dai quali emerge che, a fronte di una contrazione del numero totale delle imprese nel decennio (-14%), si ha una riduzione più contenuta del numero degli occupati (-4%) dovuta a fenomeni di concentrazione industriale e, forse, di protezione dell'occupazione¹⁶².

Grafico 5.9: Variazione delle imprese e degli occupati nel settore italiano del legno



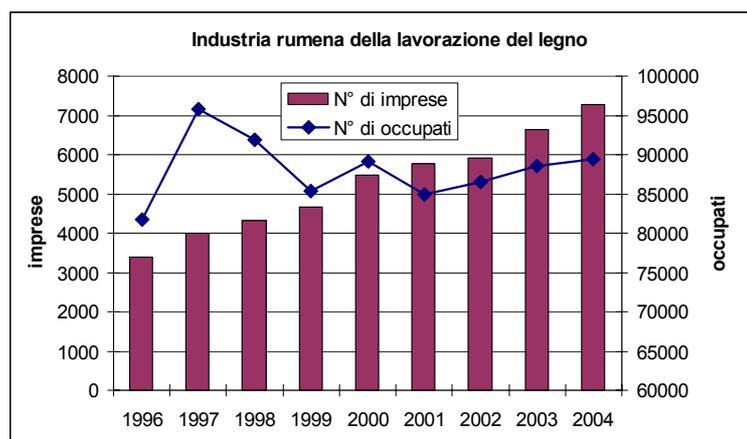
Fonte: Istat, Censimenti dell'industria

Per quanto riguarda l'aumento delle unità locali operanti all'estero nella prima lavorazione del legno, è ipotizzabile che il fenomeno sia trainato dalle azioni di delocalizzazione, ma è difficile isolare le cause nel paese estero. Riportiamo perciò solo un grafico (5.10) in cui è rappresentato l'andamento demografico di questo settore in Romania e il livello di impiego generato: in questo caso, nel periodo 2000-2004, a fronte di un aumento delle imprese del 26%, si ha un aumento degli occupati del solo 5%. Tale diverso andamento è spiegabile alla luce del noto fenomeno della frammentazione industriale, con l'aumento del numero di piccole o piccolissime imprese, al contrario di quanto visto in Italia¹⁶³, come possiamo riscontrare anche dai dati dimensionali (n° medio di occupati e concentrazione dell'occupazione) riportati nella tabella 5.4.

¹⁶² Probabilmente attraverso le forme di Cassa Integrazione

¹⁶³ Tale processo si è verificato solo negli ultimi 10-15 anni però, perché anche in Italia si era assistito (soprattutto all'interno dei distretti industriali del Nord-Est) ad una frammentazione industriale la presenza di tante piccole o piccolissime imprese.

Grafico 5.10: Evoluzione dell'industria rumena della lavorazione del legno



Fonte: Istituto rumeno di statistica

Tabella 5.4: Evoluzione dimensionale media dell'industria rumena del legno

Anno	N° medio di occupati per impresa	% cumulata del n° totale di occupati	
		Prime 5 imprese	Prime 20 imprese
1996	24,1	22,7	56,9
1997	23,9	22,2	50,1
1998	21,2	13,3	35,2
1999	18,3	41,5	75,9
2000	16,3	39,3	68
2001	14,7	7,9	20,5
2002	14,6	8,2	20,3
2003	13,3	7,8	19,1
2004	12,3	6,6	16,3

Fonte: ns. elaborazione su dati dell'Istituto rumeno di statistica

Nei casi di Bosnia Erzegovina e Serbia non si hanno ancora serie storiche sufficientemente lunghe per poter valutare l'incisività della delocalizzazione sull'evoluzione dell'industria della lavorazione del legno. Data la recente ripresa di questi paesi (soprattutto del secondo) dalla crisi economica dovuta alle guerre degli ultimi anni (dal 2000 al 2004) si è assistito ancora ad una generale contrazione del numero delle imprese attive¹⁶⁴.

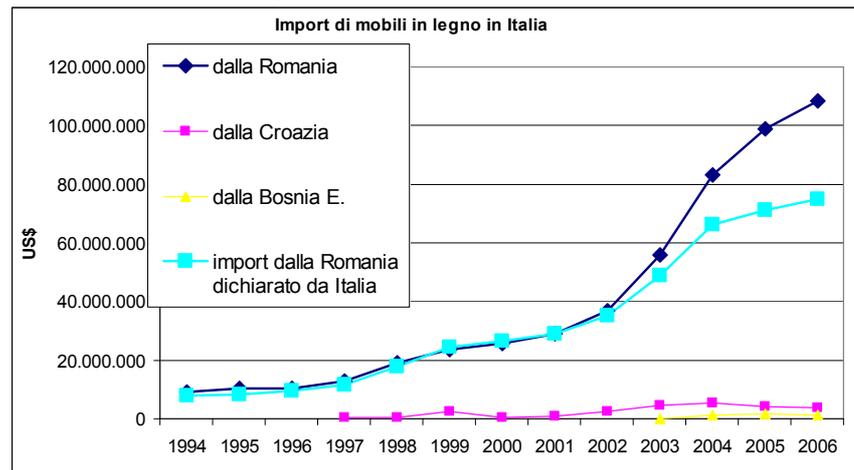
C. 2. Delocalizzazione totale

Import di mobili da paesi ospiti (sede della delocalizzazione): con lo spostamento all'estero anche delle fase più avanzate della produzione c'è da aspettarsi un rientro in Italia di prodotti finiti o che necessitano solo di un'ultima fase di lavorazione, come la verniciatura, o dell'assemblaggio per poi essere distribuiti sul mercato locale o ulteriormente esportati verso altri mercati (USA,

¹⁶⁴ Dai dati disponibili dell'ufficio serbo di statistica.

UK o Germania). Analizzando il *database* UN-Comtrade è possibile evidenziare molto chiaramente questo fenomeno, soprattutto nei confronti della Romania dalla quale non venivano normalmente importanti mobili in passato¹⁶⁵. Per altri paesi balcanici, sede di delocalizzazione, la cosa appare meno accentuata (grafico 5.11)

Grafico 5.11: Evoluzione dell'import italiano di mobili in legno da alcuni PECO

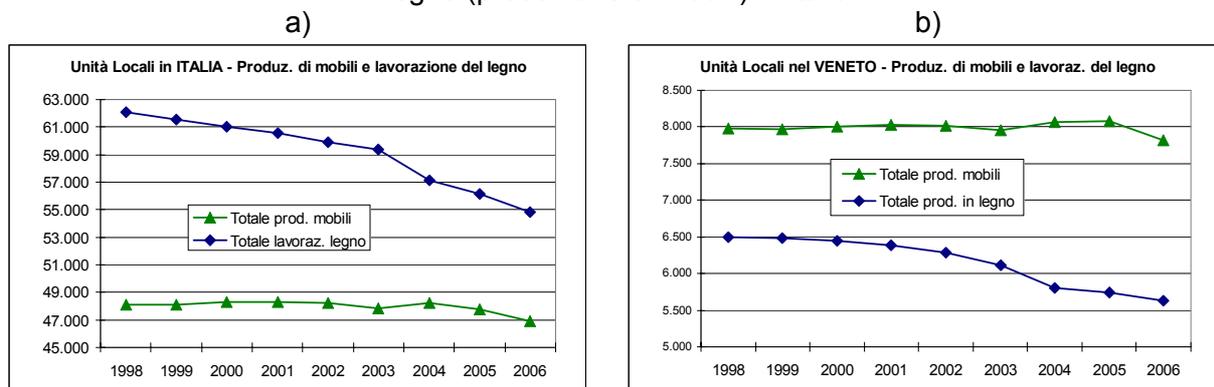


Fonte: ns. elaborazione su dati Comtrade

Come già affermato, ogni forma di delocalizzazione porta ad una riduzione, pur se minima in certi casi, dell'apparato produttivo del paese di origine dell'impresa. Guardando all'andamento demografico delle unità locali e degli addetti all'industria delle prima lavorazione del legno e della produzione di mobili (seconda lavorazione) in Italia si notano infatti alcune contrazioni. Dal grafico 5.12a risulta una riduzione delle unità locali della prima lavorazione del 12%, accompagnata da una contrazione, più contenuta (-3%), della produzione dei vari tipi di mobili (incluse le sedie). La stessa evoluzione si riscontra anche a livello locale nel Veneto, dove però la riduzione delle imprese attive nella produzione di mobili risulta più contenuta (-2%) e, in termini di numerosità assoluta, superiore a quella della prima lavorazione (b).

¹⁶⁵ Da notare la differenza di quantità che appare nell'import dalla Romania a seconda che sia l'Italia o il paese di provenienza a dichiarare il flusso. Per maggiore attendibilità consideriamo valido il dato comunicato dall'Italia. E' probabile, inoltre, che fino al 2002 i dati dichiarati dalla Romania fossero ripresi – per comodità – da quelli dichiarati dall'Italia (vista la evidente coincidenza delle due serie di valori!).

Grafico 5.12: Evoluzione demografica delle imprese di prima e seconda lavorazione del legno (produzione di mobili) in Italia



Fonte: ns. elaborazione su dati Infocamere

Nei paesi prescelti per la delocalizzazione produttiva (in particolare in Romania), invece, si registra un aumento delle imprese attive nella prima lavorazione (come abbiamo già visto dal grafico 5.10) e nella produzione di mobili finiti (grafico 5.13) che però, in quest'ultima, si accompagna ad una contrazione del numero degli addetti (evidente conseguenza della ristrutturazione industriale e dell'aumento della produttività unitaria degli addetti, grazie anche all'introduzione di una meccanizzazione più moderna voluta dagli investitori stranieri). Mentre nell'industria di prima lavorazione il numero medio di addetti per impresa decresce del 16,5%, nella produzione di mobili diminuisce drasticamente (-48%) nel periodo 1996-2004 (grafico 5.14).

Grafico 5.13: Evoluzione dell'industria rumena della produzione di mobili

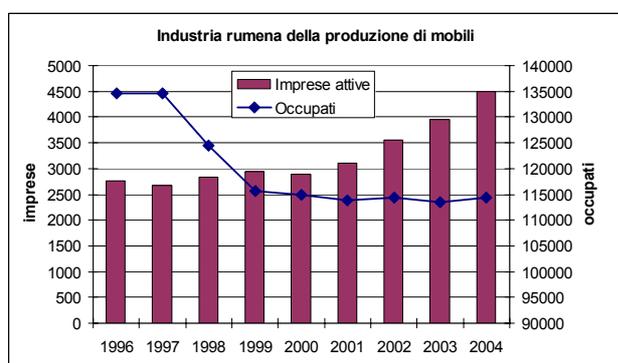
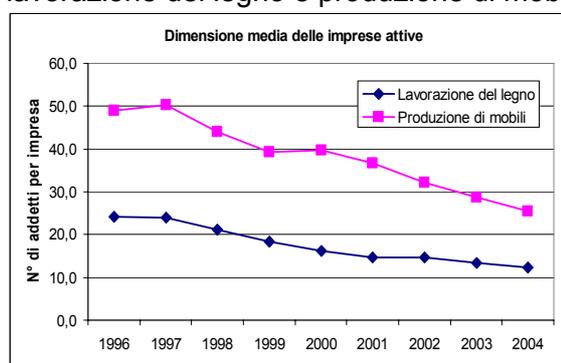


Grafico 5.14: Evoluzione della dimensione media dell'industria rumena di prima lavorazione del legno e produzione di mobili



Fonte: ns. elaborazione su dati dell'Istituto rumeno di statistica

D. Espansione produttiva e/o commerciale

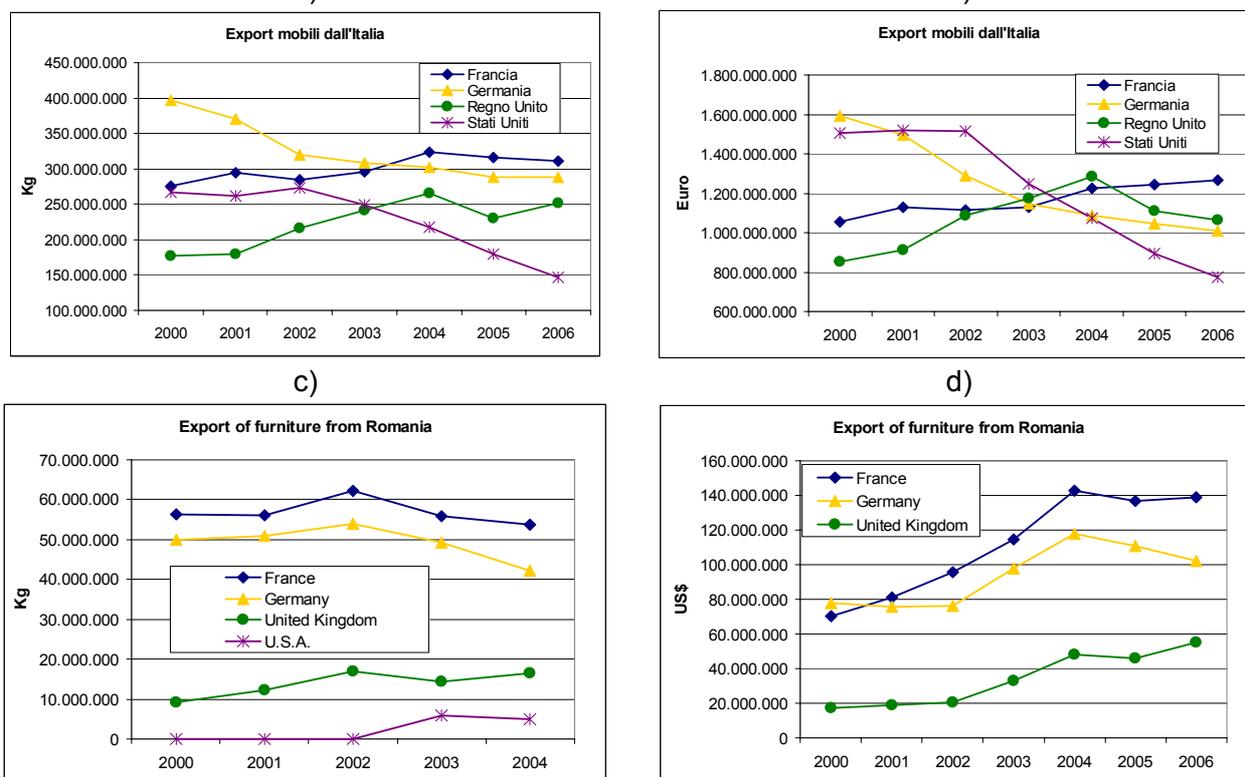
La contrazione demografica delle imprese italiane di lavorazione del legno e quella più contenuta di produzione di mobili potrebbero essere degli indicatori

indiretti delle strategie di espansione produttiva e commerciale adottate dalle imprese nazionali (vedi Grafici 5.12 a e b)

Maggiormente indicativo è considerare lo spostamento dei flussi commerciali dei prodotti finiti (i mobili e le sedie) diretti dall'Italia verso i tradizionali mercati occidentali, in particolare verso la Germania, ma anche Stati Uniti, Regno Unito e Francia. Tali flussi, infatti, risultano sensibilmente diminuiti nell'ultimo decennio, ma compensati (almeno in parte) da un aumento dell'export da alcuni paesi dell'Est Europa, dove le imprese italiane hanno delocalizzato le proprie sedi produttive. Anche in questo caso facciamo riferimento alla Romania dove la delocalizzazione è storicamente più consolidata e quindi i flussi risultano maggiormente consolidati.

Nei grafici 5.15 a-b-c-d mettiamo a confronto i dati (in valore e quantità) dei flussi di export registrati nei *database* Coeweb dell'Istat (per l'export italiano) e Contrade delle NU per quanto riguarda l'export rumeno.

Grafici 5.15: Export di mobili (in quantità e in valore) dall'Italia (a e b) e dalla Romania (c e d) verso i tradizionali mercati occidentali italiani

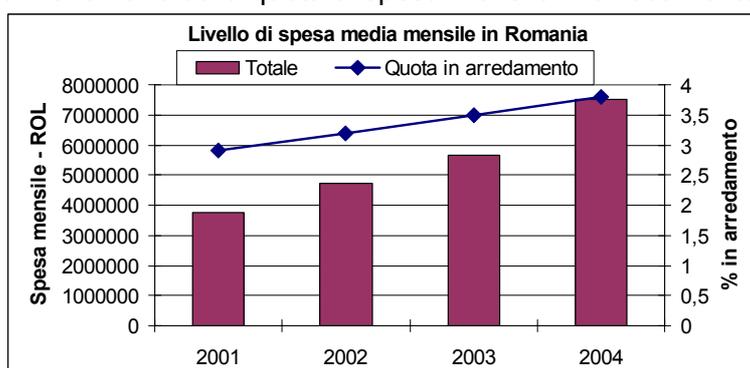


Fonte: ns. elaborazione su dati Istat (per l'Italia) e Comtrade (per la Romania)

L'indicatore forse più intuitivo, anche se più complesso da rilevare, di questa forma di internazionalizzazione è la vendita dei prodotti finiti (mobili e sedie)

made in Italy nei paesi scelti per la delocalizzazione produttiva. Infatti non disponiamo di statistiche di facile accesso sull'aumento delle vendite dei diversi prodotti, ma – oltre ai dati comunicati dalle imprese intervistate¹⁶⁶ - è abbastanza logico pensare che dietro all'aumento della percentuale di spesa per l'arredamento in Romania (dal 3% della spesa mensile nel 2001 al 4% della stessa nel 2004 - grafico 5.16), si nasconda anche una maggiore capacità di spesa dei ceti sociali più ricchi per l'acquisto dei prodotti italiani (collocati in segmenti di mercato a più alto prezzo).

Grafico 5.16: Variazione della quota di spesa mensile in arredamento in Romania



Fonte: ns. elaborazione su dati dell'Istituto rumeno di statistica

E. Diversificazione produttiva

Il modo più intuitivo per evidenziare questo tipo di internazionalizzazione è quello di considerare i contenuti delle comunicazioni esterne delle aziende (che di solito sono multinazionali) a riguardo delle loro attività produttive all'estero. Questo però non sempre risulta possibile perché alcune aziende tendono a non comunicare con precisione le loro attività all'estero (o a non comunicare per nulla, come nel caso del Gruppo Natuzzi). Da una ricerca fra le più grandi imprese italiane è emerso che i maggiori investimenti all'estero, per una produzione diversificata, rispetto a quella realizzata in Italia, sono stati realizzati da:

- il Gruppo Frati (pannelli), avviando nel 2000 in Romania un'azienda per la produzione di pannelli (PAL per il consumo interno e MDF per l'esportazione), ceduta poi nel 2004 al gruppo austriaco Kronospan;
- il Gruppo Fantoni (pannelli), avviando in Slovenia prima e in Serbia più recentemente due aziende (dopo l'acquisizione di due impianti ex-

¹⁶⁶ Che mediamente dicono di vendere circa il 6% dei propri prodotti sul mercato locale (rumeno)

statali) per la produzione di pannelli di particelle e compensati per i consumi locali;

- il Gruppo Natuzzi (divani), avviando in Romania un grande impianto di produzione di mobili imbottiti e divani (Italsofa) da collocare sul mercato europeo in segmenti a prezzi economici

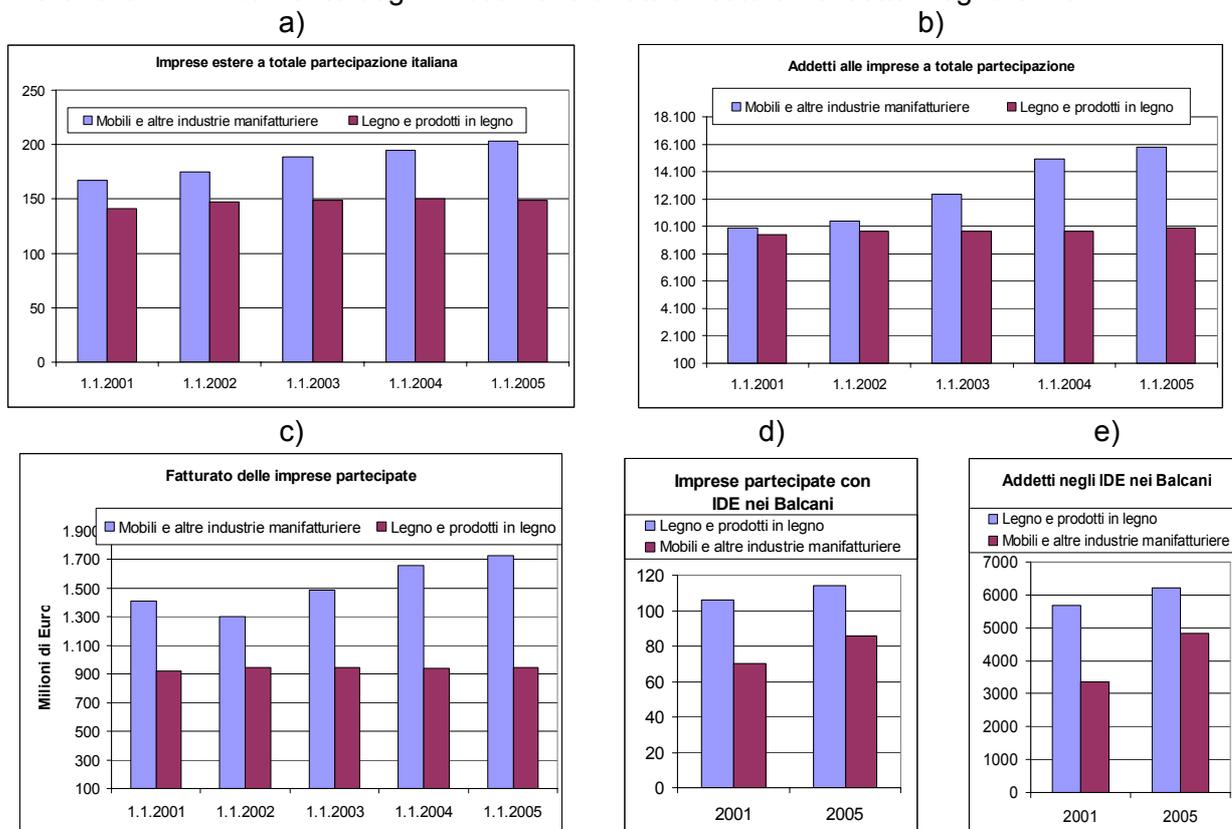
Più facilmente quantificabili sono gli Investimenti Diretti all'Estero (IDE) per settore industriale di interesse. Infatti, se questo tipo di dato non viene ritenuto adatto¹⁶⁷ a rappresentare il livello di delocalizzazione di un settore industriale, può essere meglio interpretato come indice del livello di diversificazione produttiva all'estero, considerate anche le limitazioni metodologiche inserite nel registro italiano degli IDE disponibile al pubblico¹⁶⁸. Tali limitazioni escludono tutti gli investimenti all'estero al di sotto della soglia di fatturato di 2,5 milioni di Euro (sotto questa soglia si pongono molte delle piccole e medie imprese avviate all'estero che non verrebbero registrate, ma che rappresentano una parte sostanziale degli investimenti italiani in delocalizzazione). Dai dati registrati nel *database* risulta che gli investimenti diretti all'estero nel quinquennio 2001-2005 sono aumentati più rapidamente (+20%) per l'industria dei mobili che dei prodotti in legno (+5%). Il *trend* di aumento del settore mobili è risultato il più alto, rispetto ai settori tradizionali del *made in Italy* (abbigliamento, calzature e tessili) (grafico 5.17a). Anche a livello di aumento degli occupati all'estero e del fatturato, il settore dei mobili registra gli incrementi più alti, con +60% per il livello di impiego (a fronte della quasi stabilità nel settore del legno) e + 22% dei fatturati (superati, solo in questo caso dal settore tessile, con + 65%) (grafico 5.17 b e c). Nell'area balcanica¹⁶⁹ i *trend* si mantengono simili con +23% per le imprese produttrici di mobili e +7,5% per le altre imprese.

¹⁶⁷ Ricordiamo che, secondo le definizioni internazionali, per IDE si intende ogni tipo di investimento in capitale che ricopra almeno il 10% del valore capitale dell'attività produttiva all'estero (una quota troppo passa per determinare che quell'investimento corrisponde ad una azione di delocalizzazione produttiva da parte dell'investitore italiano) (OECD, 1999).

¹⁶⁸ Istituto per il Commercio Estero – www.ice.gov

¹⁶⁹ L'area balcanica nel *database* include Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Grecia, Kosovo, Macedonia, Romania, Serbia-Montenegro, Slovenia

Grafici 5.17: Andamento degli investimenti diretti all'estero nei settori legno e mobili



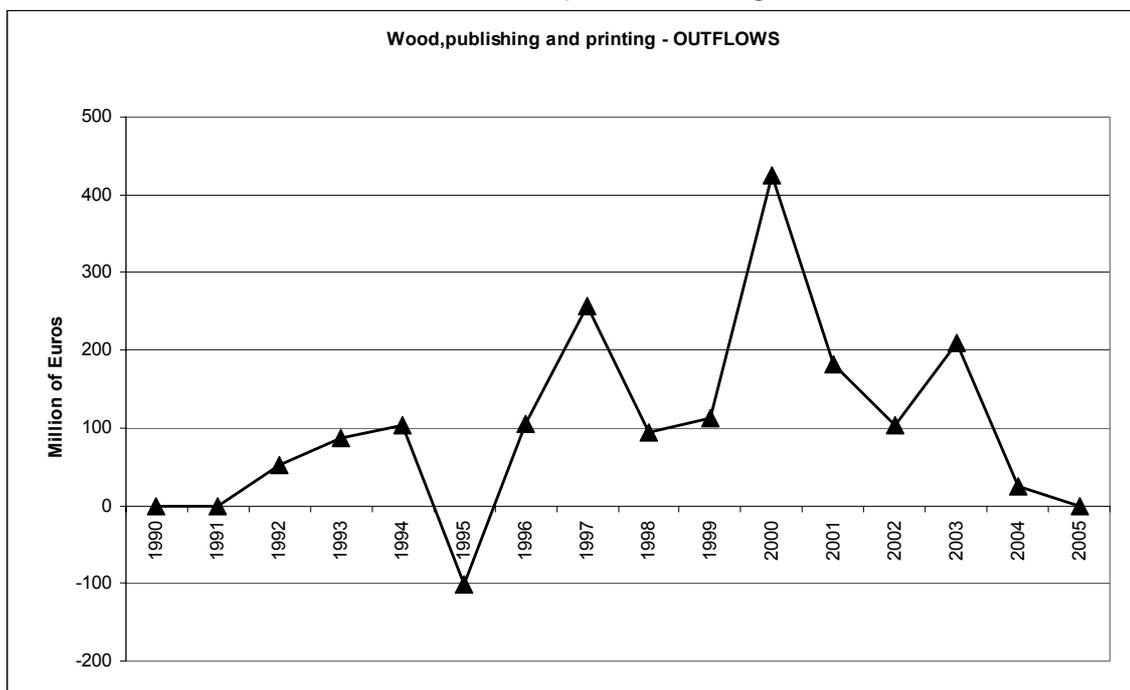
Fonte: ns. elaborazione su Banca dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Più difficoltosa risulta l'interpretazione dei dati sugli IDE italiani riportati dal database "Beyond 20/20" dell'OECD¹⁷⁰ che registra i dati (in milioni di Euro) dei flussi di investimento in uscita dal nostro paese, in riferimento all'aggregato "Wood, publishing and printing"¹⁷¹. Per quanto il settore della carta e dell'editoria abbia dimensioni molto più grandi rispetto a quello del legno¹⁷², il trend del periodo 2001-2005, se confrontato con quelli riportati dal database Reprint, sembra se non altro contrastante (grafico 5.17). Da questa serie storica, però, si può per lo meno intuire che il fenomeno degli IDE nel settore legno-editoria è iniziato nei primi anni '90 (secondo la stessa fonte, gli IDE nel settore manifatturiero venivano già effettuati nei primi anni '80), con un picco a metà della stessa decade e un altro, ancora maggiore, all'inizio di quella successiva. In anni più recenti si nota una drastica riduzione.

¹⁷⁰ Organisation for Economic Co-operation and Development

¹⁷¹ Corrispondente alla somma dei dati dei comparti italiani "Legno e prodotti in legno" (Ateco DD20) e "Carta, derivati, stampa e editoria" (Ateco DD21)

Grafico 5.17: Flussi di IDE in uscita per i settori “legno, carta ed editoria”



Fonte: OECD, FDI database “Beyond 20/20”

¹⁷² I dati del database Reprint riportano valori almeno doppi per il numero di imprese controllate all'estero nel periodo 2001-2005, tripli per quanto riguarda gli addetti e 10 volte tanto (!) per quanto riguarda i fatturati all'estero

6 GLI IMPATTI ECONOMICI DEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE SUL TERRITORIO IN ITALIA E ALL'ESTERO

Passando in rassegna le possibili forme di internazionalizzazione riscontrate nei settori della lavorazione del legno e della produzione di mobili e descrivendone gli indicatori, si è già accennato alle possibili relazioni di causa-effetto dell'azione di delocalizzazione sulle caratteristiche occupazionali in un paese o in una provincia. Oltre a questi primi effetti, di ordine economico e sociale, di seguito se ne illustrano altri possibili, anche di ordine ambientale, causati dai processi di delocalizzazione sia nei paesi in cui si delocalizza (prendendo in considerazione i Balcani in generale e la Romania in particolare), sia nel paese nel quale sono state maturate le scelte e gli investimenti di internazionalizzazione, ovvero l'Italia (tabelle 6.1 e 6.2).

Anche in questo caso si procederà ancora schematicamente analizzando gli effetti legati ad ogni singola tipologia di internazionalizzazione, pur nella consapevolezza che molti di essi non possono essere ricondotti in maniera univoca ad una sola forma di internazionalizzazione, ma possono essere la conseguenza di diversi fenomeni.

Tabella 6.1: Impatti socio-economici e ambientali della delocalizzazione delle imprese italiane sul contesto interno

TIPOLOGIA di INTERNAZIONALIZZAZIONE		IMPATTI IN ITALIA		
		ECONOMICO	SOCIALE	AMBIENTALE
A	Penetrazione mercati esteri	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento della produzione locale - Specializzazione e concentrazione delle imprese - Import di materie prime grezze - la minor dipendenza dall'offerta interna di legname 		
B	Subfornitura dall'estero	Diminuzione di produzione di semilavorati	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuzione del numero di addetti - Aumento dei servizi all'industria per l'internazionalizzazione - Cambiamento della composizione interna del lavoro (meno manodopera con competenze generiche, più addetti ad alto livello di qualifica) 	<ul style="list-style-type: none"> - Riduzione delle utilizzazioni forestali - Crescita dello stock di biomassa disponibile - Invecchiamento delle formazioni forestali
C	Delocalizzazione produttiva	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuzione UL di prima e seconda lavorazione - Ristrutturazione dei distretti industriali - Specializzazione nella lavorazione delle materie povere 		
D	Espansione commerciale	Diminuzione della vendita al dettaglio e dei servizi per l'Export		
E	Diversificazione produttiva			

Tabella 6.2: Impatti socio-economici e ambientali della delocalizzazione delle imprese italiane sul contesto estero

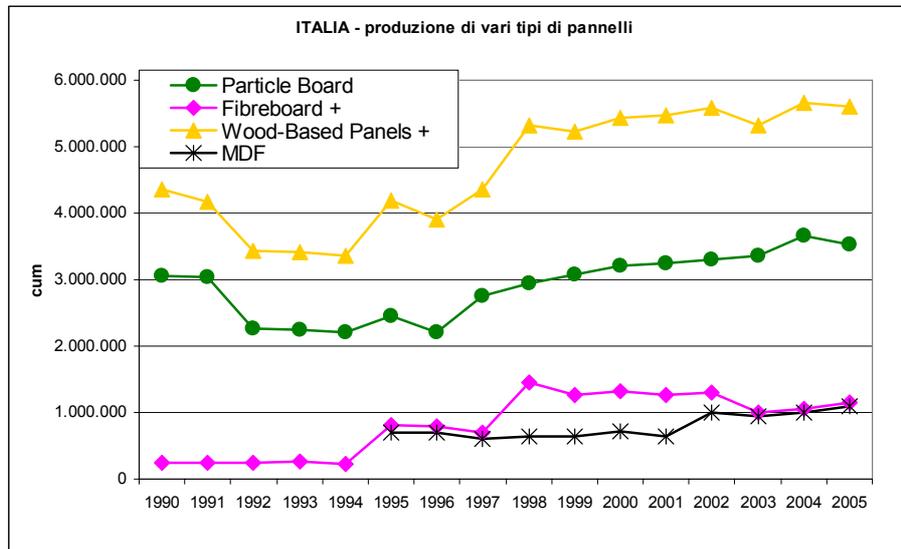
TIPOLOGIA di INTERNAZIONALIZZAZIONE		IMPATTI ALL'ESTERO		
		ECONOMICO	SOCIALE	AMBIENTALE
A	Penetrazione mercati esteri	<ul style="list-style-type: none"> - Punti vendita italiani - Innesco possibili fenomeni di imitazione per prodotti a prezzo più basso (es.: Macedonia) 		Crescita domanda di materie prime, soprattutto di pregio (latifoglie tropicali e temperate)
B	Subfornitura dall'estero	Aumento della produzione di semilavorati		
C	Delocalizzazione produttiva	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento delle UL per la prima e seconda lavorazione e degli - Ristrutturazione industriale ed ev. gemmazione delle imprese o imitazioni da parte di imprenditori locali - Aumento dei servizi all'industria (CC, banche, uffici rappresentanza, ecc) 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento impiegati nella prima e seconda lavorazione - Aumento del reddito medio del settore 	Aumento dei consumi di materia prima
	D	Espansione commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Nuova occupazione - Imitazione, creazione della <i>supply chain</i> locale 	Nuova occupazione
E	Diversificazione produttiva	Diminuzione dell'import del prodotto da altri paesi	Aumento degli impiegati nel settore specifico	Maggior utilizzo materie prime

6.1 Penetrazione commerciale dei mercati esteri (A)

Effetti sul contesto interno

È indubbio che il crescente successo dell'export di mobili italiani abbia trainato tutta la produzione nazionale di componenti necessari alla loro realizzazione, fra i quali i pannelli, nelle varie tipologie (pannelli di particelle, pannelli di fibra MDF o HDF, fogli di compensato, ecc.). Nel grafico 6.1 sono riportati i dati di produzione dei prodotti che hanno riscontrato un *trend* di crescita più marcato (pannelli di particelle, +60% dal 1994 al 2005). Complessivamente la produzione di pannelli di legno è aumentata del 67% dal 1994 al 2005.

Grafico 6.1: Produzione di pannelli in legno (particelle e fibre) in Italia



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

Come è stato accennato nel capitolo 3 e verrà meglio approfondito nel capitolo 7, causa e conseguenza del successo della capacità esportativa italiana è la specializzazione produttiva di alcune aree geografiche del nostro Paese (i distretti) e la concentrazione delle imprese intorno a questi poli industriali. Nel periodo 2004-2005, quando l'Italia ha ceduto il primato mondiale per l'esportazione di mobili alla Cina, il contributo delle aree distrettuali all'esportazione era del 38,7%¹⁷³.

Per sostenere la produzione dei mobili in legname pregiato (rovere, noce, legnami tropicali, ecc.) richiesti in tutto il mondo, è evidente che l'Italia deve importare grandi quantità di materie prime grezze, in particolare sfogliati e tondame pregiato dai paesi africani, dal Nord America e dalla Francia, e segati dai paesi dell'Est Europa¹⁷⁴. I trend di importazione sono nettamente in calo, in particolare dopo i primi anni del secolo, probabilmente a riprova che nel frattempo le unità produttive si sono spostate in prossimità delle fonti di materia prima, in particolare nei paesi dei Balcani. Nella tabella 6.3 si riportano i dati complessivi per i prodotti considerati, nel grafico 6.2 e 6.3 si analizzano i singoli paesi in rapporto al prodotto.

¹⁷³ Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali N°1 – Luglio 2006 ICE

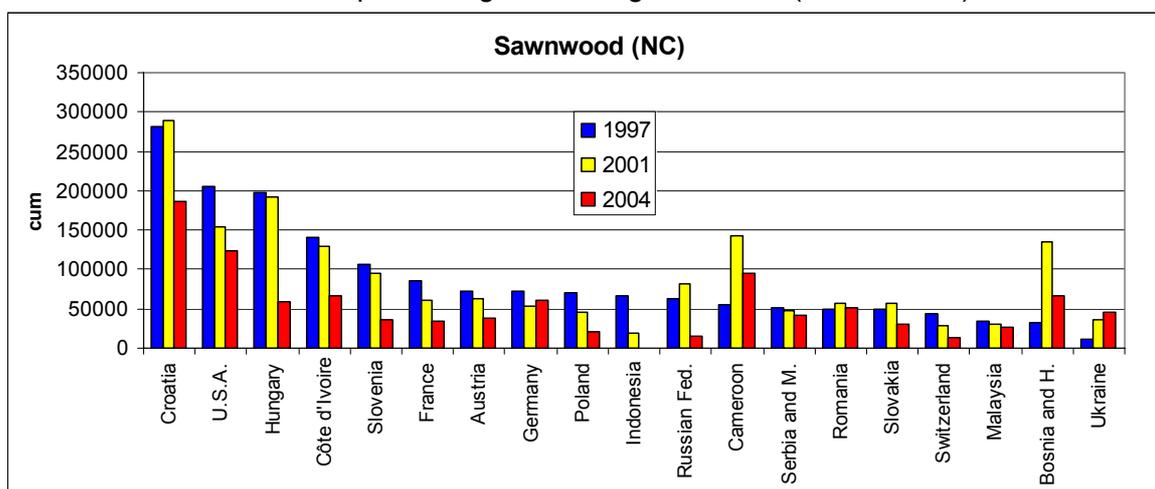
¹⁷⁴ Già nel capitolo 3 era stato segnalato il significativo scollamento dell'industria italiana della lavorazione del legno dall'offerta interna di legname (eccetto che per il legname da lavoro e da pasta e carta)

Tabella 6.3: Quantità (in metri cubi) e valore (in migliaia di \$ USA) delle importazioni dell'Italia di alcuni prodotti in legno

anno	Tondame industriale di latifoglie		Tondame industriale tropicale		Segati di latifoglie		Sfogliati	
	quantità	valore	quantità	valore	quantità	valore	quantità	valore
1997	3.523.972	341.343	839.048	222.916	3.146.553	1.282.859	261.182	308.085
2001	2.845.873	217.419	326.547	73.550	1.967.295	629.732	122.806	152.706
2004	2.518.676	323.614	102.646	51.893	1.185.686	717.846	225.744	327.887
Var '97-'01	-29%	-5%	-88%	-77%	-62%	-44%	-14%	6%

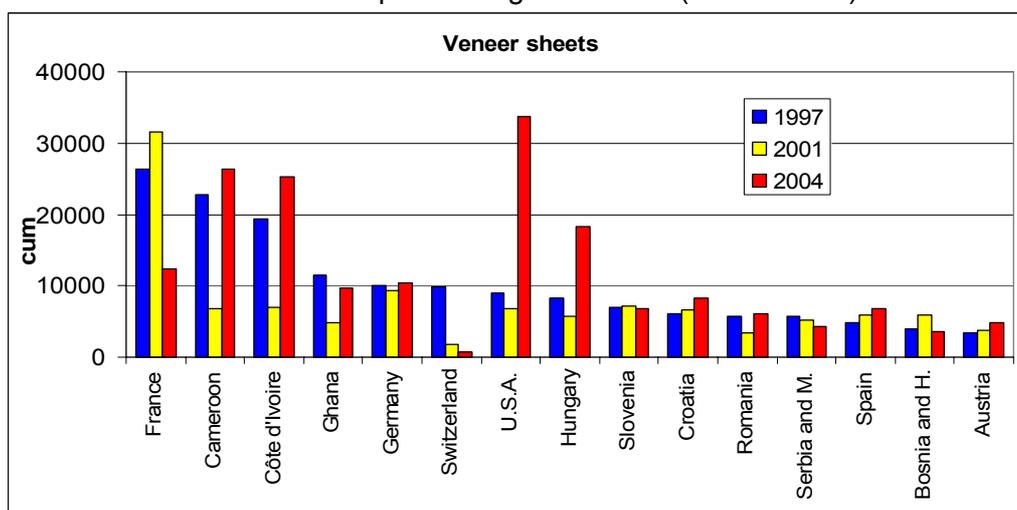
Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

Grafico 6.2: Import di segati di latifoglie in Italia (in metri cubi)



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

Grafico 6.3: Import di sfogliati in Italia (in metri cubi)



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

Effetti sul contesto esterno

E' difficile quantificare i possibili impatti della penetrazione commerciale italiana all'estero. Considerando la diffusione capillare in molti paesi (dal Nord America al Nord ed Est Europa, al Medio Oriente e alla Cina) delle reti di vendita in *franchising* e dei rivenditori di mobili italiani, si può ipotizzare un certo contributo dell'occupazione locale nei servizi di vendita e assistenza post-vendita. Allo stesso tempo si può ragionevolmente ipotizzare che l'export italiano abbia innescato fenomeni di imitazione dello "stile" con possibilità di produzione locale di soluzioni d'arredamento simili ma di costo e qualità minori¹⁷⁵.

Considerando l'import di legname tropicale (non solo per i mobili, ma soprattutto per l'industria dei pavimenti e degli interni), non si possono trascurare i notevoli impatti ambientali e sociali in molti paesi, soprattutto dell'Africa centrale e occidentale, di cui siamo fra i primi importatori (Ghana, Gabon, Camerun, Costa d'Avorio) (Pettenella e Santi, 2005).

6.2 Subfornitura dall'estero (B)

Effetti sul contesto interno

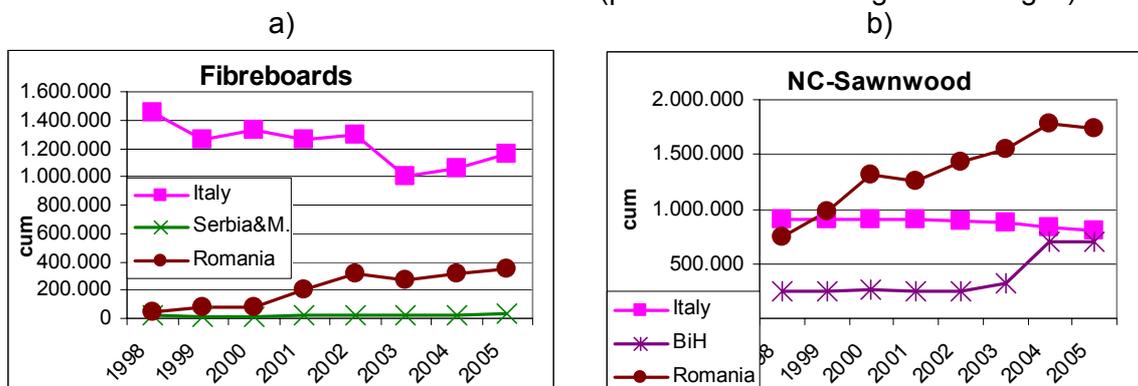
La subfornitura di materie prime e semilavorati (tavole, elementi, sfogliati, ecc.) ha come effetto diretto la minor domanda di semilavorati di produzione italiana, che automaticamente porta a ridurre la produzione. Questo effetto è intuibile già analizzando la riduzione delle unità locali attive nella lavorazione del legno (grafico 5.4a) e nel lieve calo di produzione di pannelli di fibre e di segati di latifoglie registrati dal *database* FAOSTAT (grafico 6.4 a e b).

Effetti sul contesto esterno

Allo stesso tempo (fine anni '90 – primi anni 2000), fra i principali paesi fornitori dell'Italia (in particolare la Romania e Bosnia Erzegovina) si nota un aumento della produzione dei semilavorati (segati di latifoglie e pannelli) necessari anche all'industria italiana, non solo a quella locale (grafico 6.4 a e b).

¹⁷⁵ Come riscontrato nella Ex-Repubblica Jugoslava di Macedonia in un recente viaggio.

Grafico 6.4: Produzione di semilavorati (pannelli di fibra e segati di latifoglie)



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

6.3 Delocalizzazione parziale e totale (C.1 e C.2)

Effetti sul contesto interno

Come abbiamo già ricordato, un indicatore della delocalizzazione, che a sua volta ne segnala anche un effetto negativo, è la diminuzione del numero di addetti nel settore che viene trasferito all'estero. Come già osservato (grafico 5.9) si è verificato un impatto di questo tipo, ma con un *trend* più contenuto rispetto a quello relativo alla diminuzione delle unità operative. Nonostante l'opinione pubblica locale (soprattutto nell'area dei distretti) non abbia mai visto di buon occhio le iniziative di delocalizzazione, perché ritenute negative per il livello d'impiego della manodopera interna, bisogna riconoscere che il settore della lavorazione del legno e di produzione di mobili non ha mai registrato un ingente fenomeno di perdita di posti di lavoro. Il motivo, forse, è dovuto alla dimensione limitata di moltissime aziende e al fatto che queste hanno, con molta flessibilità, saputo adattarsi alle nuove condizioni di lavoro, innovando o trasformandosi secondo le nuove richieste di mercato.

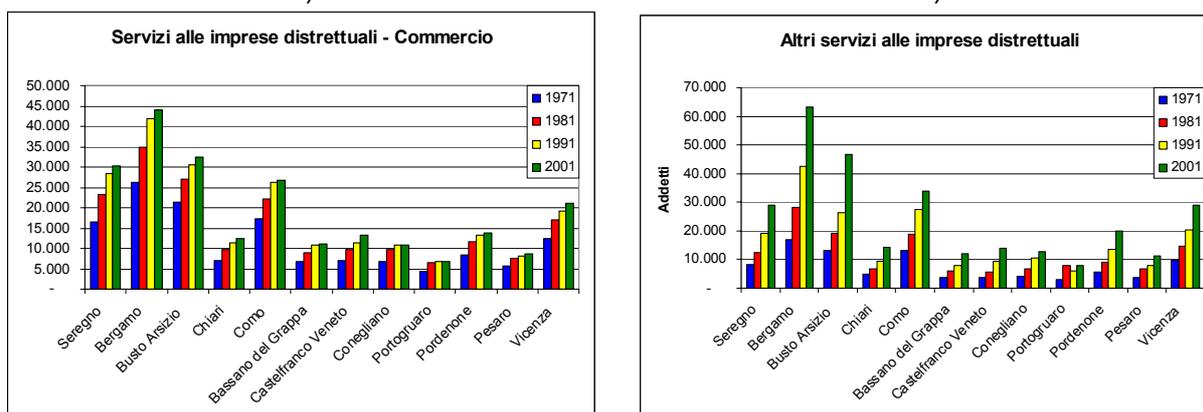
Un altro effetto analogo e strettamente connesso è la diminuzione di unità locali nella prima e nelle successive lavorazioni del legno, che si è già evidenziato a livello nazionale e regionale nel grafico 5.12.

Gli effetti prodotti dalle trasformazioni appena considerate sono più evidenti nei distretti industriali dove si concentrano le unità locali del settore in esame. Rimandiamo al capitolo 7 per un'analisi più approfondita dei processi di ristrutturazione distrettuale.

La ristrutturazione è stata accompagnata da un progressivo aumento dei servizi per l'internazionalizzazione delle imprese. Oltre alle diverse agenzie nazionali, governative o private (come Informest) e ai servizi offerti dalle Camere di commercio locali o dalle

associazioni di categoria (come Federlegno-Arredo), è evidente che, anche a livello distrettuale, siano aumentate le imprese dedicate all'import-export di prodotti e forniture e alle altre consulenze. Il fenomeno è comprovato dall'aumento degli addetti ai servizi commerciali (a) e non (b), registrato nelle varie località inserite dei distretti industriali di lavorazione del legno e produzione di mobili (grafico 6.5).

Grafico 6.5: Addetti ai servizi nelle località distrettuali del sistema legno-mobile
a) b)



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat, censimento dell'industria

A livello ambientale il trasferimento delle prime lavorazioni del legno all'estero contribuisce ulteriormente alla riduzione della domanda di legname nazionale e quindi alle utilizzazioni forestali, favorendo l'ulteriore crescita del bosco registrata fin dal secondo dopoguerra.

Si riportano in tabella 6.4 i dati registrati dalla FAO sull'aumento della superficie e dello stock delle foreste italiane, e nel grafico 6.6 si evidenzia il generale calo delle utilizzazioni forestali di legname da industria¹⁷⁶ nelle regioni caratterizzate da maggior capacità produttiva, contrastato solo dall'aumento delle utilizzazioni in Trentino Alto Adige, dove peraltro non si ricava, se non in minima parte, legname destinato all'industria del mobile.

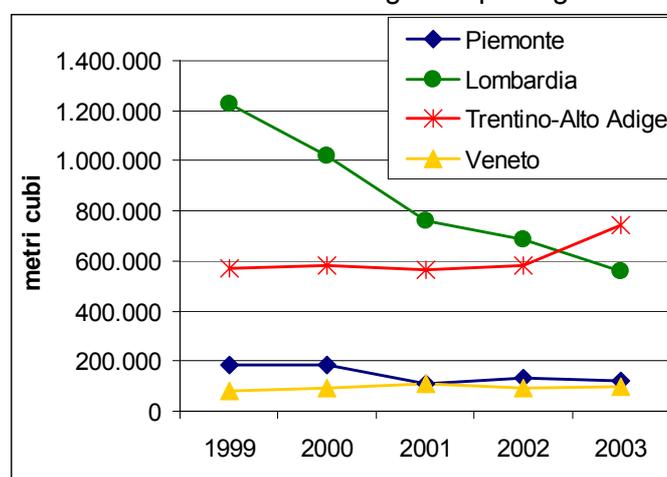
¹⁷⁶ Nelle statistiche ufficiali il legname da industria (o "da opera") viene considerato separatamente da quello a fini energetici.

Tabella 6.4: Aumento della superficie e dello *stock* delle foreste e delle altre aree boscate in Italia (1990-2005)

	Foresta			Altri terreni boscati		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Area (.000ha)	8.383	9.447	9.979	880	992	1.047
Stock (milioni di mc)	1.051	1.289	1.447	57	84	97
Stock commerciale (milioni di mc)	970	907	1.015	54	75	86

Fonte: Global Forest Resources Assessment 2005

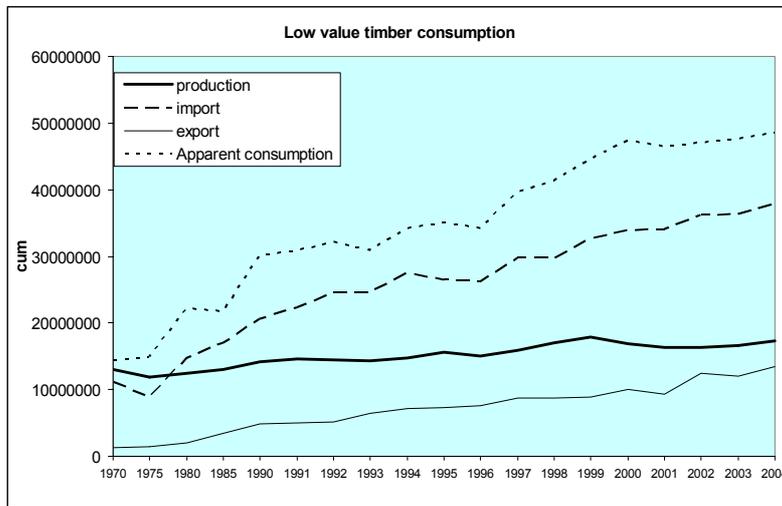
Grafico 6.6: Utilizzazioni forestali regionali per legname da lavoro



Fonte: ISTAT (2006). Sistema Indicatori Territoriali.

Ulteriore conseguenza delle scelte delocalizzative per l'industria di lavorazione del legname più pregiato (che viene direttamente reperito e lavorato all'estero) è la progressiva specializzazione della nostra industria nella lavorazione di materie povere (legno riciclato post-consumo, residui di lavorazione, trucioli, ecc.) per la produzione di pannelli. Come evidenzia il grafico elaborato da Iacovino e Pettenella (2006), dal 1970 ad oggi c'è stato un progressivo aumento del consumo apparente di assortimenti "poveri" da parte dell'industria italiana.

Grafico 6.7: Consumo apparente, import ed export di legname da assortimenti di scarso valore in Italia



Fonte: da Iacovino e Pettenella (2006)

Effetti sul contesto esterno

Come già osservato nella fase di analisi degli indicatori della delocalizzazione, uno degli impatti socio-economici diretti, all'estero, è l'aumento delle unità locali di prima e seconda lavorazione e degli addetti a questi settori (grafico 5.10 e 5.13).

Dalle fonti statistiche estere di pubblica consultazione¹⁷⁷ è stato possibile visualizzare l'andamento dei salari nominali per settore produttivo. Da questi risulta che in Romania, nel periodo 1990-2000 i salari nominali relativi agli addetti all'industria di prima lavorazione del legno e alla produzione dei mobili siano aumentati in maniera meno che proporzionale al livello medio dei salari nelle attività manifatturiere. Ma dal 2000 al 2004 la tendenza sembra essersi invertita, almeno per quanto riguarda l'industria del mobile e pareggiata per la lavorazione del legno (grafico 6.8a). Interessante è il confronto fra l'andamento del reddito *pro capite* italiano e quello rumeno, che - pur differendo in un rapporto 10:1 - dal 2001 aumentano con lo stesso *pattern* (grafico 6.8b)

¹⁷⁷ Fra i paesi considerati (Romania, Serbia, Bosnia Erzegovina) le uniche fonti statistiche disponibili sono quelle relative alla Romania e Serbia.

Grafico 6.8a: Salari nominali degli addetti all'industria del legno-mobile in Romania

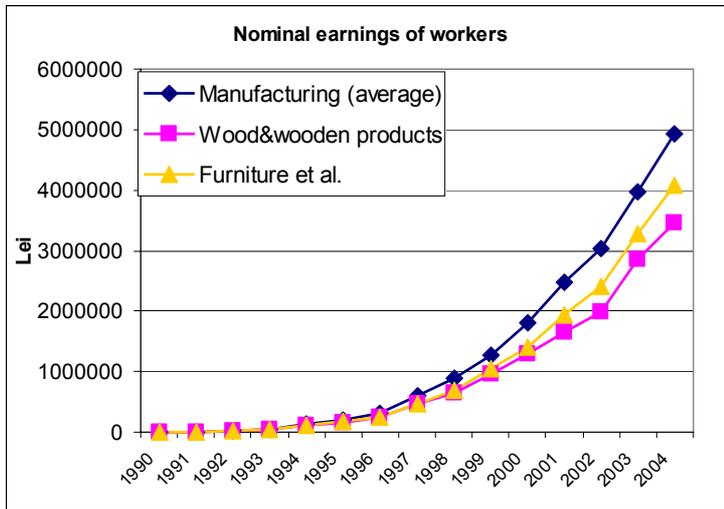
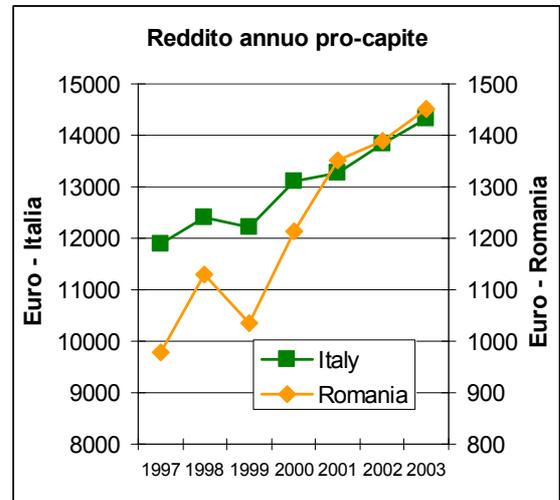


Grafico 6.8b: Confronto fra reddito annuo pro capite italiano e rumeno

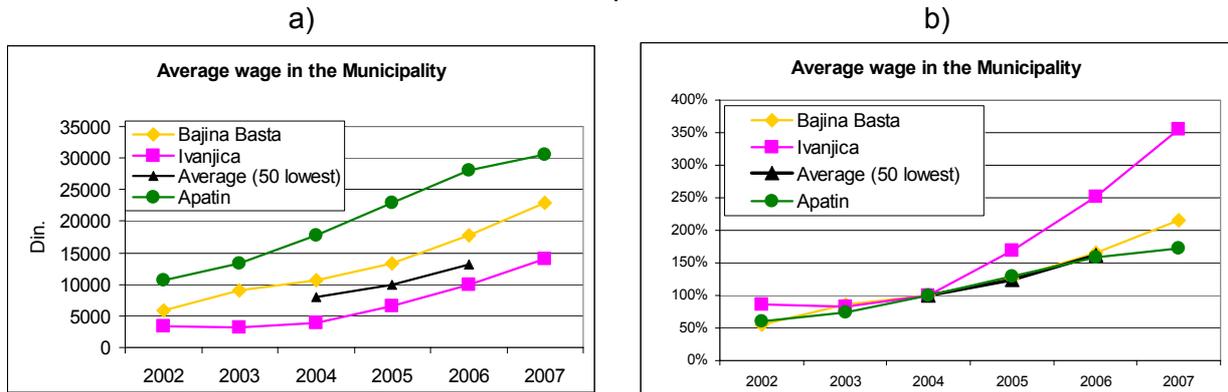


Fonte: Ufficio nazionale di statistica (rumeno)

Per la Serbia invece sono disponibili i dati del salario medio a livello locale (municipalità) ma non per settore industriale. Si sono perciò prese in considerazione le tre località in cui hanno sede le uniche aziende acquisite da imprese italiane¹⁷⁸ e si è riscontrato che, tranne che in una località (visibilmente più sviluppata e industrializzata), i salari medi delle municipalità considerate sono pari o inferiori al salario medio nelle 50 municipalità più povere. Ma nel 2004-2006, periodo che corrisponde all'inizio delle attività da parte dell'impresa italiana investitrice proprio nella municipalità più povera (e dove l'azienda acquisita rappresenta l'attività produttiva più importante) l'aumento percentuale del salario medio è stato più sostenuto della media delle 50 municipalità considerate (grafico 6.9 a-b). Si tratta, comunque, di conclusioni ipotizzate a partire dalla esigua disponibilità di dati e dalla breve storia di delocalizzazione produttiva in Serbia.

¹⁷⁸ Ad Apatin (Vojvodina) è presente Dunav Apatin, aziende che produce sedie e mobili, acquisita per il 70% dal Gruppo Crabo (Italsvenska); a Bajna Basta (Serba centrale) si trova Zelena Drina, altro acquisizione (100%) del Gruppo CRabo; a Ivanjica si trova Spik-Iverica, grande azienda di pannelli di particelle da poco acquisita dal Gruppo Fantoni (100%).

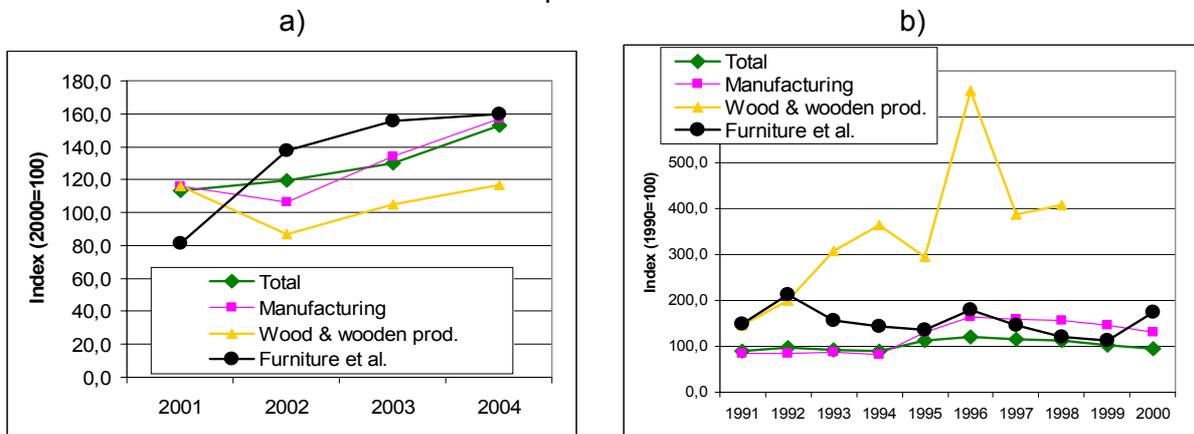
Grafici 6.9: Salario medio nelle municipalità serbe, sedi di investimenti italiani



Fonte: Ufficio statistico nazionale serbo

Sempre considerando le statistiche nazionali della Romania è stato possibile verificare che la presenza di capitali stranieri ha probabilmente stimolato l'investimento anche di capitali locali negli stessi settori. In particolare si nota un certo interesse ad investire nell'industria dell'arredamento, soprattutto negli ultimi anni, dopo che per quasi un decennio i maggiori indici di investimento (nazionale e straniero) venivano registrati per l'industria della lavorazione del legno (grafico 6.10 a,b).

Grafico 6.10: Indici d'investimento (nazionale ed estero) in Romania in alcuni settori produttivi

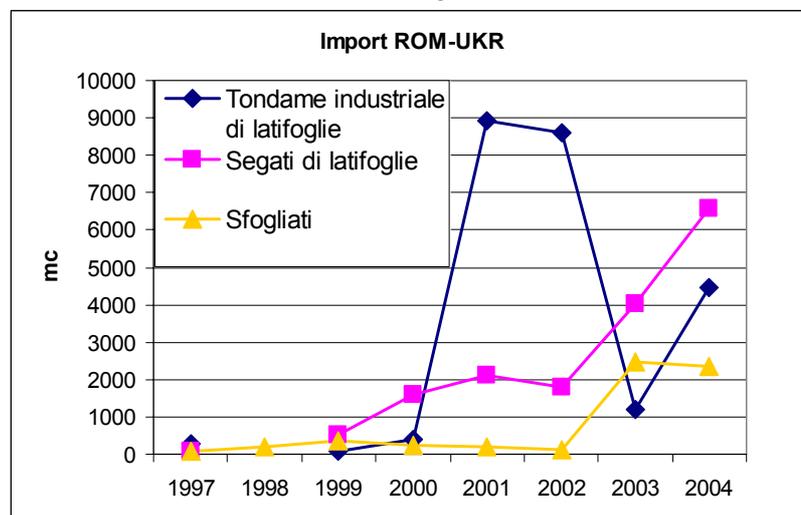


Fonte: Ufficio rumeno di statistica

L'aumento dell'attività industriale nei paesi di delocalizzazione favorisce una maggior utilizzazione delle risorse forestali locali e incide, ovviamente, sull'equilibrio della gestione sostenibile delle stesse. Considerando ancora una volta la Romania, le statistiche FAOSTAT riportano livelli attuali di produzione legnosa inferiori ai massimi storici raggiunti fra gli anni '70 e '80, ma si deve tener conto degli impatti già causati dalle utilizzazioni illegali e non pianificate, avvenute durante e immediatamente dopo la

rivoluzione del 1989¹⁷⁹. Alcuni effetti dell'aumento di produttività sono riscontrabili anche nell'aumento di export di pannelli dall'Italia verso la Romania (anche perché le aziende italiane delocalizzate nel paese tendono a mantenere rapporti di fornitura con i costruttori di pannelli italiani che già conoscevano, fra gli altri il Gruppo Frati e il Gruppo Fantoni). Inoltre è possibile verificare che negli ultimi anni è aumentato anche l'import di legname dall'Ucraina verso la Romania fino a coprire il 70% dell'import di tondame e il 47% di segati di latifoglie nel 2004¹⁸⁰ (grafico 6.11). Tale flusso di importazione tende a sopperire alla mancanza di risorse forestali a cui si è accennato: infatti durante le interviste alcuni imprenditori hanno lamentato la difficile reperibilità sul mercato dei diametri medi più grandi per rovere e faggio.

Grafico 6.11: Import di alcuni assortimenti legnosi dall'Ucraina in Romania



Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT

Si registra infine un progressivo aumento dei servizi alle industrie straniere che si installano nel nuovo paese. Non esistono dati quantitativi sul fenomeno, ma basta accennare a tutti i gruppi bancari e assicurativi che si sono installati in Romania e in molti altri paesi dei Balcani (Banca Intesa, Unicredit, Assicurazioni Generali, ecc.) fino alle associazioni di categoria come Unindustria, la rete di uffici della Confindustria dislocate nelle maggiori città rumene, a supporto agli imprenditori italiani, oltre a tutti i consolati onorari e gli "info-point" aperti per appoggiare le attività imprenditoriali anche italiane.

¹⁷⁹ Si vedano i dati nel capitolo 3 relativo al paese

¹⁸⁰ Da una nostra elaborazione su dati FAOSTAT del 2004

6.4 Espansione produttiva e/o commerciale (D)

Effetti sul contesto interno

E' presumibile che, nel lungo periodo, questa forma di internazionalizzazione causi la diminuzione della vendita al dettaglio e dei servizi per l'export di mobili e altri prodotti per l'arredamento, ma al momento non si ha nessun segnale rilevante in proposito.

Effetti sul contesto esterno

Come già affermato, ogni nuovo investimento all'estero, in un contesto di non piena occupazione (o forte disoccupazione nel caso di paesi come la Serbia), è fonte di nuove opportunità d'impiego di manodopera locale, che risulta difficile da cogliere in maniera distinta dall'effetto di altri fattori o altre forme di internazionalizzazione, come quelle già analizzate.

Con l'espansione produttiva e commerciale si avrà l'introduzione di nuovi prodotti nei mercati locali dei paesi che ospitano l'investimento, ma al momento non si hanno strumenti per valutare l'entità del fenomeno.

Si è già detto dell'aumento della pressione sulle risorse forestali dei paesi interessati alla delocalizzazione. Si riportano alcuni dati riguardanti le minacce di deforestazione subite da questi paesi (tabella 6.5) e qualche dato di evidenza del crescente import di legname tropicale direttamente da paesi come Costa d'Avorio, Ghana, Camerun, Indonesia e Malesia, o attraverso triangolazioni con altri paesi europei, per soddisfare la domanda delle imprese che stanno producendo modelli sempre più raffinati e vicini allo stile italiano o - in genere - dell'Europa occidentale (tabella 6.6).

Tabella 6.5: Evidenza di perdita di superficie forestale in alcuni paesi dell'Est Europa

Paese	Superficie forestale 1990	Superficie forestale 1995	Variazione totale 1990-1995	Variazione annua	Tasso variazione annua	Tasso variazione annua 1990-2000	
	(1000 ha)	(1000 ha)	(1000 ha)	(1000 ha)	(%)	(1000 ha)	(%)
Italia	6.467	6.496	29	6	0	106	1,2
Bosnia Erzegovina	2.710	2.710	0	0	0	-2	-0,1
Croazia	2.629	2.630	1	n.s.	n.s.		
Romania	6.252	6.246	-6	-1	n.s.		
Serbia e Montenegro	1.769	1.769	0	0	0	-1	-0,1
Est Europa	820.546	821309	763	153	0		

Fonte: ns. elaborazione su dati FAO – World Forest (vari anni)

Tabella 6.6: Legname di origine tropicale importato da alcuni paesi dell'Est Europa (indicazione della quantità totale e della % sul totale dell'import)

	Tondame industriale di latifoglie		Tondame industriale di specie tropicali		Segati di latifoglie		Sfogliati	
	mc	1000 US\$	mc	1000 US\$	mc	1000 US\$	mc	1000 US\$
Romania	34	59	494	697	118	1368	606	5545
	1%	3%	100%	100%	8%	18%	21%	9%
Bosnia E.	-	-	-	-	889	831	-	-
	-	-	-	-	12%	23%	-	-
Croazia	-	-	33	45	243	2079	140	327
	-	-	100%	100%	5%	11%	2%	3%

Fonte: ns. elaborazione su dati FAOSTAT - 2004

Ovviamente ogni nuova presenza industriale potrà stimolare la nascita di imprese locali che tenderanno di imitare l'operato dell'impresa straniera per poi collocarsi in settori di mercato a più basso prezzo, oppure può essere stimolata la nascita di piccole aziende a monte che curino la *supply chain* dell'azienda più grande avviata.

6.5 Diversificazione produttiva (E)

Effetti sul contesto esterno

Anche quest'ultimo tipo di internazionalizzazione contribuisce ad aumentare il livello di impiego nel settore nel paese considerato, con effetti più rilevanti soprattutto a livello locale. Un esempio è il significativo apporto, in termini di posti di lavoro, dell'investimento del Gruppo Natuzzi nel Nord della Romania (Regione del Maramures), con la creazione di quasi 1500 posti di lavoro in un'area depressa del paese.

Una nuova produzione in loco potrà evitare al paese ospite di ricorrere all'importazione per poter ottenere quel prodotto. Ne è un esempio la Serbia che, grazie all'insediamento del Gruppo Fantoni, sarà probabilmente in grado di ricorrere in misura minore all'importazione di pannelli per poter sostenere la propria industria dell'arredamento.

Ovviamente anche in questo caso la pressione sulle risorse forestali del paese ospite (e degli eventuali limitrofi) non potrà che aumentare.

6.6 Rilevanza statistica di alcuni indicatori

Per supportare le considerazioni del presente capitolo è stata misurata la rilevanza statistica di alcuni degli indicatori definiti qui sopra.

Sono state esaminate le eventuali relazioni esistenti fra i trend di import-export dei diversi prodotti legnosi e l'andamento demografico dell'industria di prima lavorazione del legno e di produzione dei mobili nel territorio di riferimento. Si possono notare alcune correlazioni dirette e - soprattutto - altre inverse, rispetto all'aumento dell'import di prodotti finiti (mobili del gruppo DN36,1) provenienti dai paesi dell'Est Europa (in particolare Romania e Bosnia Erzegovina) e dalla Cina (le relazioni più significative sono state riportate in tabella 6.7). In alcuni casi la relazione inversa diviene più significativa se la variabile relativa al numero delle UL nei diversi settori viene presa con un *lag* di un anno, questo a significare che non sempre l'operazione di delocalizzazione delle fasi produttive all'estero che generano il flusso di import di prodotti finiti coincide con l'immediata chiusura dell'unità produttiva in Italia. Normalmente questa viene mantenuta per uno o più anni fino al consolidarsi della capacità produttiva oltre confine e dei meccanismi di import dei prodotti per la successiva rifinitura (se necessaria) e distribuzione in Italia e all'estero.

Tabella 6.7: Relazioni più significative fra import di prodotti finiti (Ateco DN36,1) e demografia delle UL della prov. di Udine e dei comuni del distretto della sedia

Relazioni considerate	Coefficiente di correlazione	
	Senza lag	Lag di 1 anno
Romania // UL DD20-UD	-0,96	-0,86
Romania // UL DN36,1-dist	-0,95	
Romania // UL DN36,1-UD		-0,97
Romania // UL DN36,11-UD	-0,81	-0,94
Romania // UL DD20-dist		-0,94
Bosnia E. // UL DN36,1-UD	-0,91	
Bosnia E. // UL DD20-dist	-0,91	
Cina // UL DD20-UD	-0,90	-0,87
Cina // UL DN36,1-UD		-0,90
Cina // UL DN36,11-UD		-0,89
Cina // UL DD20-dist	-0,90	-0,91

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT-Coeweb e ISTAT

Di particolare importanza è il fatto che il coefficiente di correlazione (-0,96) rilevato fra l'import di prodotti finiti dalla Romania verso la provincia di Udine e la di munizioni delle unità locali (UL) operanti nei settori di prima lavorazione (DD20) in questo territorio (nel periodo 1998-2005) è identico a quello misurato in riferimento alla provincia di Treviso, per lo stesso settore e nello stesso periodo di tempo. Una possibile interpretazione di questi dati è l'ipotesi che il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva interessi

contemporaneamente diverse aree-sistema di produzione dei prodotti in legno, con *pattern* di sviluppo simili, almeno in relazione allo stesso paese estero destinatario degli investimenti.

Un'altra relazione degna di nota emerge dall'analisi dei dati di export di mobili (in particolare le sedie) verso i paesi occidentali che sono consolidati acquirenti dei settori produttivi italiani e la demografia decrescente delle UL dei vari settori industriali considerati.

In particolare si segnala la correlazione (tabella 6.8) con l'export di prodotti legnosi e mobili dalla provincia di Udine verso la Germania, storicamente uno dei maggiori acquirenti finali delle imprese italiane di questo settore, che - come riferito - è risultato fortemente decrescente nell'ultimo decennio.

Tabella 6.8: Correlazione fra export di prodotti DN36,1 verso la Germania e la demografia delle UL (periodo 1997-2005)

	DN36.11	UL DD20-UD	UL DN36.1dist	UL DD20dist
Dati senza lag		0,89	0,83	0,90
Lag di 1 anno	0,81	0,95	0,95	0,92

Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT-Coeweb

Come già segnalato nel commento di "Espansione commerciale e produttiva" (punto D del capitolo 5) tale relazione potrebbe far supporre che le imprese italiane abbiano perso rapidamente quote di mercato dirette verso la Germania, mentre è presumibile che i prodotti vengano direttamente inviati al cliente finale dai luoghi in cui viene prodotto, cioè nei paesi di delocalizzazione (per esempio dalla Romania).

6.7 L'export di macchinari verso i paesi di delocalizzazione

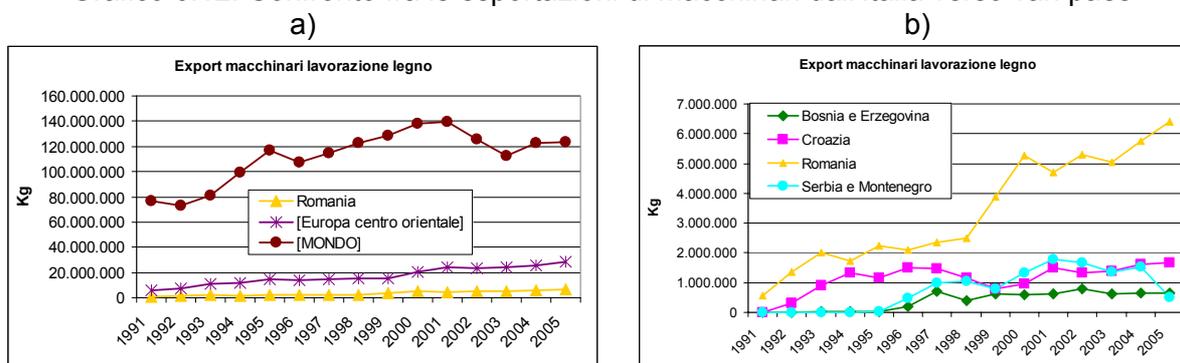
L'Italia è il *leader* mondiale nell'esportazione di macchine per la lavorazione del legno e un'analisi a parte meritano, quindi, i flussi di export italiano dei macchinari per la lavorazione del legno verso i paesi dell'Est Europa e, in particolare, verso quelli che sono sede di delocalizzazione produttiva. Abbiamo considerato la serie storica 1991-2005 dell'export (in valore e quantità) di tre tipologie di macchinari, secondo le modalità con cui sono registrati dalla codificazione System Harmonization:

- SH4 8465 - Macchine utensili, incluse le macchine per inchiodare, aggraffare, incollare o riunire in altro modo, per la lavorazione del legno, del sughero, dell'osso, della gomma indurita, delle materie plastiche dure o di materie dure simili (escluse le macchine manovrabili a mano)
- SH6 846692 - Parti ed accessori di macchine utensili per la lavorazione del legno, delle materie plastiche dure ecc.
- SH6 847930 - Presse per la fabbricazione di pannelli di particelle o di fibre di legno o di altre materie legnose ed altre macchine ed apparecchi per il

trattamento del legno o del sughero (esclusi gli apparecchi di essiccazione, pistole a spruzzo e apparecchi simili, macchine utensili)

Dall'analisi dei flussi esportativi si nota l'ampiezza del mercato globale dei macchinari, di cui, nel 2005, il 23% è destinato ai paesi dell'Europa Centro-orientale, fra il quali spicca la Romania che assorbe fino al 5% dell'export nazionale (grafico 6.11a). Mentre il *trend* dell'export globale sembra assestarsi su valori di poco inferiori al massimo storico raggiunto intorno al 2000, quello verso i paesi dell'Est – proprio a partire dalla fine degli anni '90 - appare in continua crescita, soprattutto verso Romania e Croazia (grafico 6.12b).

Grafico 6.12: Confronto fra le esportazioni di macchinari dall'Italia verso vari paesi

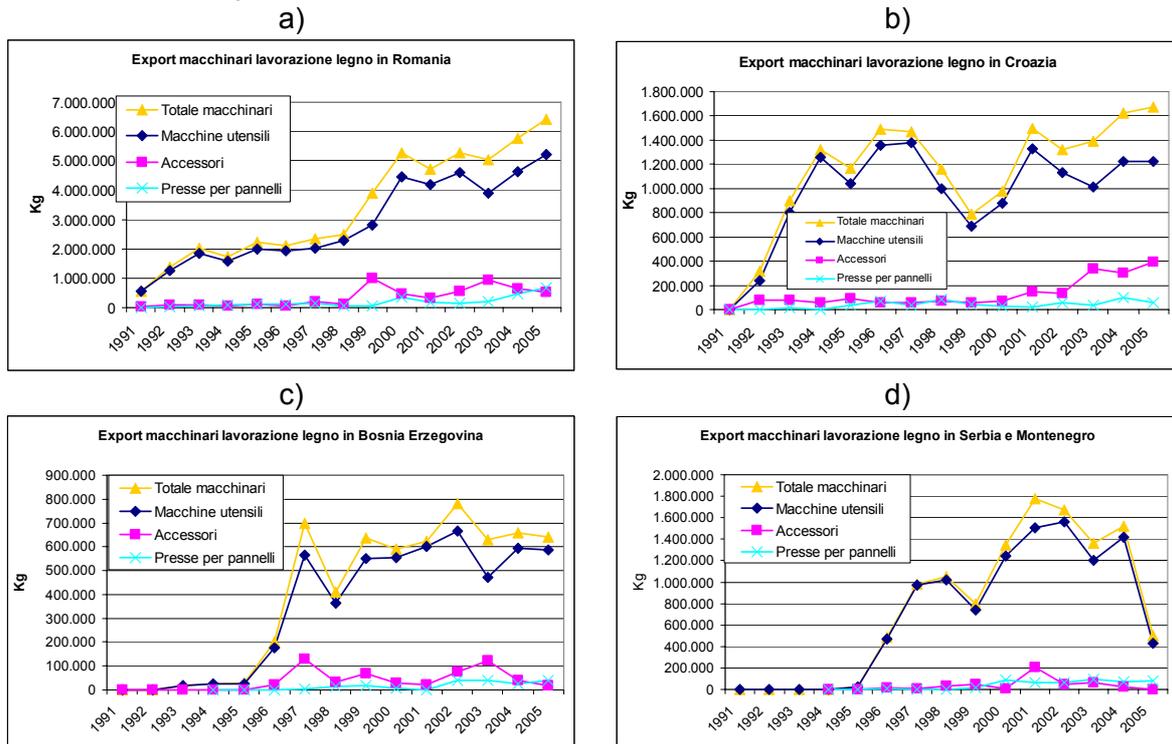


Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT-Coeweb

La composizione delle diverse tipologie di macchinari esportati verso i paesi da noi presi in considerazione (Romania, Serbia, Bosnia Erzegovina e Croazia) differisce in parte da quella esportata a livello di PECO e del mercato mondiale: verso i primi, la componente degli accessori diventa progressivamente più importante, soprattutto verso la Romania e la Croazia, quasi a testimoniare il consolidarsi delle relazioni industriali con questi paesi.

Dai grafici emerge anche la grande dimensione del mercato rumeno, attualmente ancora in crescita (grafici 6.13a), rispetto a quelli serbo e bosniaco, che invece appaiono statici o in forte crisi (grafico 6.13 b-c), forse a causa della situazione di indeterminazione socio-politica che ancora non favorisce il pieno sviluppo dell'industria locale.

Grafico 6.13: Esportazioni di macchinari verso Romania, Croazia, Bosna H. e Serbia



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT-Coeweb

5 IL MODELLO DISTRETTUALE E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

In questo capitolo, dopo un iniziale inquadramento del modello di organizzazione distrettuale in Italia, vengono descritte le caratteristiche principali dei distretti per la lavorazione del legno e la produzione di mobili e altri elementi d'arredo. In particolare viene evidenziata la loro proiezione nel mercato internazionale e l'evoluzione dovuta ai fenomeni di internazionalizzazione verso i Balcani.

Particolare attenzione viene posta all'analisi di due distretti del Nord-Est Italia, quello veneto del mobile moderno e quello friulano della sedia, e ai tentativi di creazione di simili modelli organizzativi all'estero, in Romania e in Croazia.

7.1 Le caratteristiche del modello di organizzazione distrettuale

Una caratteristica strutturale che contraddistingue diversi settori dell'industria italiana, fra cui anche quella del legno-arredo, è la concentrazione delle imprese all'interno di distretti industriali.

I distretti industriali costituiscono una forma di organizzazione dell'attività economica caratterizzata dalla presenza di un consistente numero di piccole e medie imprese specializzate sia in senso orizzontale che in quello verticale di filiera, e inoltre da una struttura di relazioni che ha generato sul territorio una base ampia e integrata di competenze e un sistema efficiente di coordinamento produttivo (Becattini, 1987 e 1989). Secondo diversi economisti di livello internazionale, fra cui Porter (1991), l'organizzazione distrettuale ha rappresentato per l'Italia il principale vantaggio competitivo che le ha permesso di sviluppare la sua economia nei decenni del secondo dopoguerra, ovviando alla mancanza di materie prime di uso industriale.

Becattini (2003) sottolinea che i distretti industriali non corrispondono semplicemente a delle aree di specializzazione produttiva. In questa forma particolare di organizzazione spaziale della produzione, infatti, il processo produttivo viene realizzato sulla base della divisione del lavoro e delle conseguenti relazioni produttive tra imprese collegate nella *supply chain*. Pertanto, nel distretto, la specializzazione che caratterizza il territorio a livello di prodotti finiti (ad esempio le sedie o i mobili) include a sua volta uno spettro più o meno ampio di specializzazioni di fase, che impegna una parte della popolazione delle imprese distrettuali. Quindi, al fianco di una integrazione verticale delle imprese specializzate in fasi diverse della filiera produttiva, coesiste un'intensa concorrenza orizzontale fra le imprese operanti nella stessa fase della filiera che, in generale, ha favorito un contenimento dei costi di produzione e una spinta verso la ricerca e lo sviluppo di soluzioni produttive sempre più efficienti, determinando il riconosciuto successo del modello distrettuale.

Altra caratteristica comune a quasi tutti i distretti industriali è l'esigua dimensione media delle imprese (tabella 7.1) tanto da dover usare in molti casi il termine di "microimpresa" (spesso di tipo artigianale e a conduzione familiare, con 1 o 2 dipendenti).

Tabella 7.1: Caratteristiche dimensionali dei principali settori industriali

Settore	Numero di distretti	Imprese	addetti	Dimensione media (occupati/imprese)
Agroalimentare	8	4.072	59.317	14,6
Abbigliamento-tessile	19	24.175	225.413	9,3
Calzatura	14	10.889	105.744	9,7
Meccanica	7	7.041	92.742	13,2
Casalinghi	13	14.548	129.300	8,9
Minerali non metallurgici	14	7.128	57.305	8,0
Altri settori	25	21.010	326.331	15,5
<i>Totale</i>	<i>100</i>	<i>88.863</i>	<i>996.160</i>	<i>11,2</i>

Fonte: Unioncamere (2003)

Al fianco di molte piccole o piccolissime imprese coesistono, in genere, una serie limitata di medie e grandi imprese che fungono da capofila nella produzione dei prodotti finiti e nel definire lo stile e il *design*, delineando anche la struttura delle relazioni industriali e di orientamento generale della produzione. Queste imprese più grandi sono strettamente dipendenti dalla fitta rete di subfornitori presenti nel distretto che spesso risultano essere fornitori esclusivi, condividendo successi od eventuali fallimenti del cliente maggiore¹⁸¹. La tabella 7.2 aiuta visualizzare i rapporti numerici fra le imprese di diverse dimensioni presenti nei distretti industriali (in questo caso del settore legno-arredo).

¹⁸¹ Come si vedrà, risulta essere proprio questo il legame più debole in caso di internazionalizzazione delle fasi produttive o delle subforniture da parte delle imprese più a valle nella catena del valore, determinando una situazione di rischio per la sopravvivenza dei subfornitori locali più piccoli o più specializzati in un unico prodotto non più richiesto.

Tabella 7.2: La struttura dimensionale di alcuni distretti industriali italiani specializzati nel settore legno-arredo

Ditretti	Specializzazione	Unità locali	U.L. per classe dimensionale (n° di dipendenti)			
			[0-49]	[50-99]	[100-199]	[>200]
Como, Milano	<i>Legno-arredo</i>	10.653	10.554	70	25	4
Udine	<i>Legno-arredo</i>	2.090	2.053	27	8	2
Pordenone	<i>Legno-arredo</i>	904	850	39	14	1
Treviso	<i>Legno-arredo</i>	2.754	2.662	71	16	5
Verona	<i>Legno-arredo</i>	3.236	3.224	7	5	0
Pesaro e Urbino	<i>Legno-arredo</i>	1.964	1.935	21	6	2
U.L. totali		21.601	21.278	235	74	14

Fonte: Unioncamere

Allargando il campo di osservazione rispetto alle sole relazioni produttive, si è portati ad includere nelle reti distrettuali anche attori istituzionali di vario tipo: gli enti locali, le organizzazioni imprenditoriali e sindacali, gli istituti di credito, le istituzioni formative, i centri di servizi alle imprese¹⁸². Seppure i distretti industriali rappresentino un modello in larga misura “spontaneo” di organizzazione della produzione, le istituzioni locali hanno avuto un impatto non marginale nella loro storia, generando esternalità positive attraverso le azioni di regolamentazione del lavoro, di sostegno della piccola imprenditoria e la produzione di beni e servizi pubblici rilevanti per le imprese (Grandinetti e Passon, 2004). Come vedremo, le caratteristiche di “spontaneità” e “complementarietà delle istituzioni” dei distretti produttivi risultano indicative per comprendere le difficoltà incontrate dalle imprese italiane delocalizzate e dalle istituzioni dei paesi ospitanti nel tentare di ricreare questo modello di organizzazione produttiva.

Sempre a livello generale, i distretti industriali non si configurano come delle entità statiche ma, nel corso del tempo, tendono a mutare sotto diversi aspetti:

- per dimensione (ampliamento o contrazione in base al permanere o meno delle condizioni di competitività per le aziende che lo compongono);
- per specializzazione produttiva (con la possibilità di allargare o modificare parzialmente la gamma dei prodotti e dei servizi offerti, pur rimanendo nello stesso settore industriale o in settori connessi);
- per organizzazione interna (come vedremo, infatti, la frammentazione della catena produttiva ha favorito l’entrata nella logica del distretto di imprese geograficamente collocate in altri contesti o paesi, e la conseguente chiusura o

¹⁸² Ne sono un esempio emblematico il laboratorio CATAS per le prove tecniche e la certificazione di qualità delle sedie presente a San Giovanni al Natissone, in pieno “triangolo della sedia” o i diversi istituti tecnici professionali o universitari per le tecnologie del legno sorti nei pressi di alcuni distretti.

modificazione delle imprese originarie non più in grado di competere con le concorrenti esterne).

Esistono diversi criteri, di tipo normativo o analitico, per l'individuazione dei distretti industriali. A livello normativo, secondo la Legge 317 del 1991 e le successive modifiche introdotte dalla Legge 140/1999¹⁸³ ogni Regione è chiamata ad identificare i distretti presenti sul proprio territorio di competenza (fra le regioni del nord Italia l'Emilia Romagna e il Trentino Alto Adige non si sono ancora attivate) basandosi su due requisiti: la delimitazione dell'area (e quindi il numero di comuni coinvolti) e la specificità del prodotto o del settore industriale (identificati dal codice Ateco corrispondente). L'ISTAT invece, nel corso dei successivi Censimenti dell'industria, ha identificato i distretti industriali attraverso un sistema analitico basato sul calcolo della concentrazione degli addetti ad uno specifico settore industriale, a livello di singolo Comune e Provincia¹⁸⁴.

Per quanto riguarda il settore del legno-mobile, con il sistema analitico sono state individuate 16 "province distrettuali"¹⁸⁵ mentre attraverso le indicazioni della legge nazionale sono stati definiti 11 distretti¹⁸⁶ (su circa 150 distretti industriali italiani individuati¹⁸⁷ dalle Regioni) riportati in tabella 7.3 con i relativi dati dimensionali¹⁸⁸.

¹⁸³ La leggi nazionali, in sostanza, definiscono i distretti industriali "come sistemi produttivi locali omogenei, caratterizzati da un'elevata concentrazione di imprese industriali, prevalentemente di piccola e media dimensione e dall'elevata specializzazione produttiva e da una peculiare organizzazione interna"

¹⁸⁴ I due criteri adottati sono:

- quoziente di localizzazione degli addetti superiore ad 1 e più di 3.000 addetti impiegati;
- quoziente di localizzazione degli addetti compreso tra 0,75 e 1 e più di 5.000 addetti impiegati.

¹⁸⁵ Treviso, Milano, Pesaro-Urbino, Udine, Bari, Como, Pordenone, Verona, Padova, Vicenza, Forlì-Cesena, Venezia, Perugia, Pistoia, Matera, Pisa.

¹⁸⁶ Il numero esatto può variare da 10 a 11 nel caso di facciano rientrare in un'unica area-sistema i distretti del "Quartiere del Piave-Alto Livenza" che ricadono tra la provincia di Treviso e Pordenone, comprendendo i Comuni di Brugnera (PN), Portogruaro (VE), Conegliano (TV), Motta di Livenza (TV), Oderzo (TV).

¹⁸⁷ Per l'esattezza, al 2006, erano stati individuati 156 distretti dall'ISTAT (con il censimento del 2001) ai quali ne sono stati aggiunti 12 tutti nel Mezzogiorno, individuati dalla Regioni (ICE - Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali, Luglio 2006)

¹⁸⁸ Un terzo metodo implica il conteggio delle unità locali operative nel settore del legno-mobile site all'interno di un territorio comunale, esso permette di individuare circa 50 aree territoriali con almeno 100 unità locali, ma senza una specifica connotazione di integrazione produttiva che è uno dei caratteri specifici dei distretti

Tabella 7.3: Distretti industriali del settore legno-produzione di mobili

Denominazione/provincia	Settore industriale	n imprese	addetti	fatturato (milioni €)	% export
Brianza (Como-Milano)	Mobile	4700		50	50%
Bassano del Grappa (VI)	Mobile d'arte	500			
Verona-bassa padovana	Mobile classico	3422		150	
Quartiere del Piave-Livenza	Mobile moderno	1200	17900	1100	
Pordenone	Mobile	606		2000	
Triangolo della sedia (UD)	Sedia	1000		2000	70%
Forlì	Mobile imbottito	1000	6000	300	
Poggibonsi	Mobile	1300	11000	980	40%
Pesaro	Mobile	2000	10000	2520	
Abruzzo centro-settentr.	Mobile	350	2500	300	
Matera	Mobile imbottito	450	12-14000	2000	

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT e dal portale dei distretti italiani (diversi anni)¹⁸⁹

Si nota facilmente che le Regioni del Nord-Est, assieme a Lombardia, Toscana e Marche, sono le principali regioni “mobiliere” nazionali, ospitando sul proprio territorio il distretto della sedia (in provincia di Udine), il distretto del mobile in stile della Bassa Pianura Veronese (e in parte padovana), tra Cerea e Bovolone, il distretto plurisetoriale di Bassano del Grappa, oltre ai sistemi produttivi mobiliari del Livenza e del Quartiere del Piave (Grandinetti *et al.*, 2001), di Pesaro (cucine) e del mobile imbottito delle Murge (Matera), per citare i più noti (riportati anche in figura 7.1). Un legame di reciproca attivazione e, quindi, di rilevante valore nelle di competizione internazionale è quello tra l'industria del mobile e l'industria delle macchine utensili per la lavorazione del legno (incluse le presse per la produzione dei pannelli) che, come evidenziato nella tabella 7.4, risulta essere a sua volta organizzata in distretti provinciali specializzati. Dalla stessa tabella si deduce anche che l'industria dei macchinari specializzati risulta essere fra le più attive, a livello di esportazioni, nel corso degli ultimi anni, anche se al fianco di contesti industriali del mobile in parziale declino, come nel caso del distretto di Pesaro. Questo grazie alla qualità dei macchinari riconosciuta internazionalmente, e all'effetto dovuto allo spostamento all'estero delle fasi produttive tipiche del distretto.

¹⁸⁹ www.distretti.org

Tabella 7.4: Distretti industriali del settore legno-mobile e produzione di macchinari specializzati in relazione al successo nell'esportazione

Distretti	Prov.	Grado di distrettualità provinciale ¹⁹⁰	Codici ATECO	Specializzazione distrettuale	Quota della provincia sulle esportazioni italiane				Var %
					1995	2000	2004	2005	
Bergamo	BG	96,7	vari	Macchine utensili per il legno	7,4	6,7	5,9	6,4	-17%
Seregno-Como	CO	99,5	DN36.1	Mobili	5,6	5,4	4,7	5,1	-13%
Treviso-Conegliano	TV	75,8	DN36.1	Mobili	10,0	9,9	11,9	12,0	20%
Portogruaro	TV	77,8	DD20.5	Prodotti in legno per uso domestico	10,4	8,4	9,3	8,4	-15%
Vicenza-Thiene	VI	100,0	vari	Macchine utensili per il legno	8,5	7,8	7,0	6,5	-21%
Pordenone	PN	100,0	DN36.1	Mobili	7,1	7,0	7,2	7,9	6%
Carpi-Modena	MO	88,5	vari	Macchine utensili per il legno	5,4	5,2	6,4	5,6	11%
Pistoia	PT	93,7	DN36.1	Mobili	2,6	2,0	2,6	2,7	2%
Poggibonsi	SI	100,0	vari	Macchine utensili per il legno	1,4	1,9	2,0	2,6	64%
Pesaro	PS	100,0	vari	Macchine utensili per il legno	12,6	13,3	14,6	16,4	23%
Pesaro	PS	99,5	DN36.1	Mobili	5,8	5,6	4,6	4,7	-20%
Pesaro	PS	100,0	DD20.1	Fogli da impiallacciatura e pannelli	0,9	2,3	2,8	3,7	261%
Teramo-Giulianova	TE	92,0	DN36.1	Mobili	0,9	0,9	0,9	1,1	11%
Pineto	TE	89,3	DD20.3	Prodotti di carpenteria in legno	0,2	0,9	0,7	0,7	250%
Matera-Pisticci	MT	91,0	DN36.1	Mobili	0,6	2,2	3,2	2,5	375%
Calangianus	SS	88,0	DD20.5	Articoli in sughero	4,4	8,2	7,8	9,7	99%

Fonte: ns. elaborazione sui dati ICE-Istat

Tabella 7.5: Quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali nei principali segmenti di mercato del settore legno-mobile

Prodotti	Quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali				Var %
Macchine utensili per la lavorazione del legno e della plastica solida	23,8	20,8	20,6	19,1	0,83
Prodotti di carpenteria in legno e di falegnameria per l'edilizia	3,1	2,7	2,9	2,9	0,94
Prodotti in legno per uso domestico; articoli in sughero	5,0	4,2	3,3	2,9	0,62
Fogli da impiallacciatura; compensato, pannelli stratificati	2,4	2,5	2,1	1,9	0,83
Mobili	18,5	13,8	12,4	11,3	0,64

Fonte: ns. elaborazione sui dati ICE-Istat

¹⁹⁰ Il grado di distrettualità indica la quota di occupati nei distretti sul totale della provincia a cui appartengono. Sono stati selezionati gli abbinamenti provincia/settore economico con grado di distrettualità superiore al 75% (dalla nota metodologica della pubblicazione ICE – Ferrucci, 2006)

Figura 7.1: Distribuzione dei distretti industriali del legno-arredamento in Italia

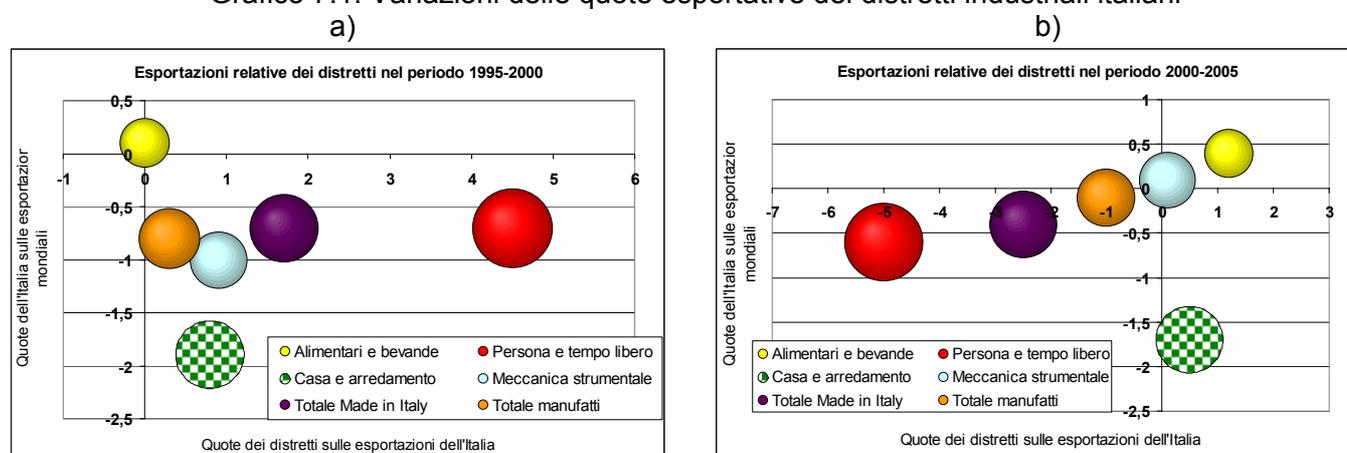


Fonte: IPI, 2003

I distretti industriali, infatti, hanno potuto operare in passato secondo una logica prevalentemente chiusa, generando al proprio interno quei vantaggi competitivi¹⁹¹ che ne hanno permesso il grande successo economico, non solo nel panorama italiano, ma anche in quello internazionale. La relativa chiusura non ha riguardato solo i mercati dei semilavorati, dei componenti e degli altri beni e servizi collegati al complessivo processo di produzione, ma si è estesa più in generale ai mercati delle risorse. In definitiva, il distretto industriale si è storicamente distinto per la capacità di autogenerare le risorse umane, finanziarie e di conoscenza necessarie alla propria riproduzione ed evoluzione (Grandinetti e Passon, 2004). L'apparente chiusura ha rappresentato perciò un punto di forza che ha permesso all'economia distrettuale di mitigare gli effetti dell'avvento della globalizzazione (anni '80-'90) e dell'apertura dei mercati commerciali mondiali. Dai dati statistici (Grafico 7.1a) si deduce che fino alla

fine degli anni '90 proprio il sistema distrettuale ha permesso all'Italia di contenere la perdita di posizioni nel panorama commerciale internazionale in diversi settori strategici, mentre dal 2000 (b) anche i settori tipici della specializzazione distrettuale italiana hanno subito una perdita progressiva di quote di mercato (tranne nel caso degli "alimentari e bevande"). Si osserva però che i distretti del settore "casa e arredamento" sono gli unici che sono riusciti ad aumentare le proprie quote nelle esportazioni italiane dei prodotti distrettuali, senza tuttavia permettere un recupero complessivo del nostro paese sul mercato internazionale, nel quale la partecipazione italiana è diminuita in modo significativo (Ferrucci *et. al*, 2006).

Grafico 7.1: Variazioni delle quote esportative dei distretti industriali italiani



Nota: Le dimensioni dei cerchi rappresentano le quote delle province distrettuali sull'Italia.

Fonte: Istituto Nazionale di Statistica

Il decennio 1990-2000 ha comunque visto i distretti aprirsi progressivamente all'integrazione internazionale seguendo la logica organizzativa precorsa dalle singole aziende più grandi (fra le quali l'industria meccanica) o dalle multinazionali.

Il fenomeno di internazionalizzazione assume – ovviamente – caratteristiche diverse in base al tipo di industria considerata. Nel caso dell'industria tradizionale italiana (quella del *made in Italy*) si possono distinguere le strategie dei settori tessile-calzaturiero (basati principalmente sulla strategia del "traffico di perfezionamento passivo"¹⁹²) che per primi si sono aperti all'integrazione internazionale allargando sensibilmente i confini dei distretti industriali prima verso l'Est Europa (Polonia, Romania, Croazia, Albania, ecc.) e successivamente verso l'estremo Oriente (Cina, Filippine, Indonesia, ecc.), da

¹⁹¹ Contenimento dei salari, riduzione dei costi dei trasporti e dei costi logistici per la vicinanza geografica delle fasi produttive, rapido sviluppo del prodotto dovuto a fenomeni di imitazione e miglioramento tecnologico attraverso la ricerca innovativa.

¹⁹² Si tratta del noto fenomeno – disciplinato e regolato con specifici regimi fiscali - dell'esportazione temporanea della materia prima (cuoio, tessuti) dal nostro paese verso un altro paese con vantaggi competitivi nelle fasi di lavorazione ad alta intensità di manodopera, e la successiva re-importazione dei prodotti finiti (o semi-finiti) per la realizzazione delle ultime lavorazioni e la successiva distribuzione commerciale con il marchio *made in Italy*.

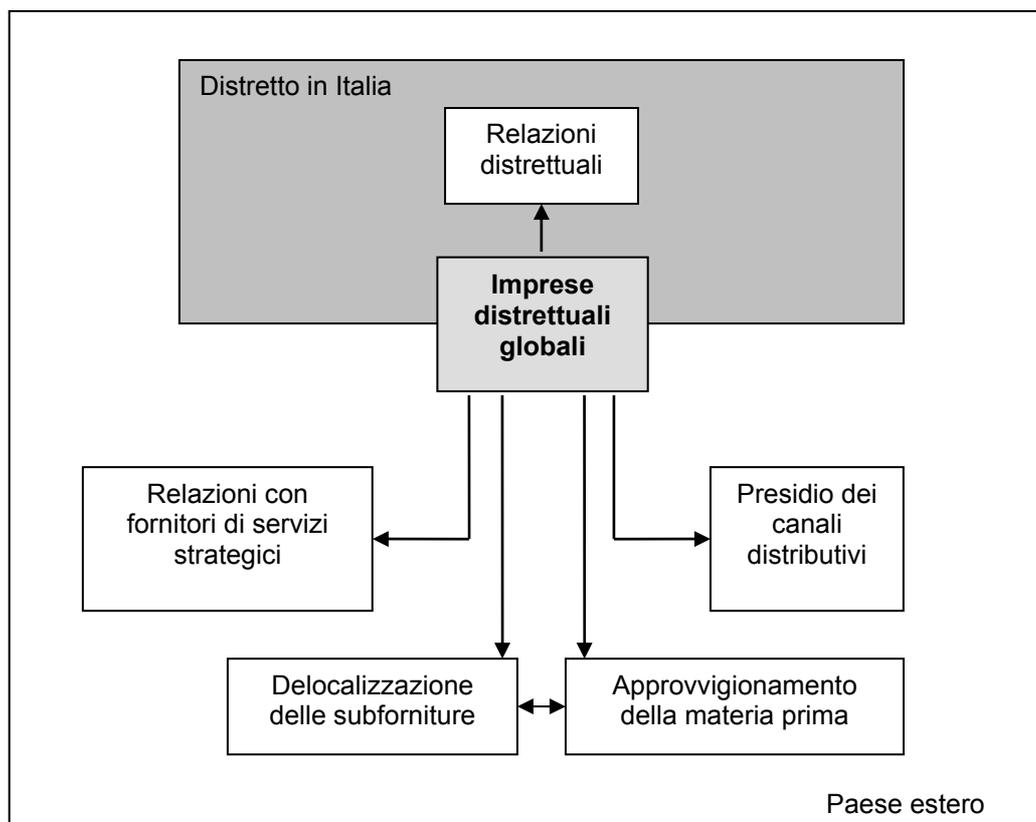
quello dell'industria della meccanica e della lavorazione del legno e produzione di mobili che hanno seguito strategie leggermente diverse. In particolare tali settori non sembrano aver percorso il *pattern* di sviluppo del "perfezionamento passivo", dal momento che l'esportazione temporanea dei prodotti a basso livello di lavorazione¹⁹³ è risultata meno conveniente. Per quanto riguarda strettamente il settore del legnomobile, se fino a ai primi anni Novanta la sola strategia di internazionalizzazione adottata era quella della penetrazione commerciale dei mercati esteri (soprattutto occidentali) attraverso fiere, rappresentanti commerciali o reti di negozi in *franchising*¹⁹⁴, nel nuovo contesto politico-economico europeo le aziende distrettuali, in particolare quelle di maggiori dimensioni e specializzate nelle fasi finali della lavorazione a più alto valore aggiunto e qualità, hanno iniziato ad esternalizzare anche la fase produttiva alla ricerca di sempre maggiori vantaggi di costo (della manodopera e delle materie prime) e di nuovi possibili mercati. Si vengono così a creare alcune "imprese distrettuali-globali" (IDG) basate su una configurazione internazionale dei mercati di sbocco, una esternalizzazione di (gran) parte delle fasi produttive e il mantenimento di alcune attività¹⁹⁵ e relazioni nel distretto (Figura 7.2) (Grandinetti e Passon, 2004).

¹⁹³ La ricerca di maggiore efficienza da parte degli operatori appartenenti a queste industria coniuga il minor costo della manodopera con il minor costo, la maggior reperibilità e la qualità della materia prima (legno, acciaio o altre materie prime grezze) già presente nel paese in cui si sceglie di delocalizzare le fasi produttive. Tali materie prime (in particolare il legname) veniva normalmente importato in Italia già prima dell'inizio delle forme di integrazione internazionale.

¹⁹⁴ Ricordiamo, come visto nel capitolo 3, che l'Italia è stato il primo esportatore mondiale di mobili fino al 2005, anno in cui la Cina ha acquisito tale primato e che il *design* italiano è ancora uno dei più apprezzati e ricercati nel mondo, in particolare per i prodotti di gamma più elevata (cucine, salotti, camere da letto in legno massello e non).

¹⁹⁵ Normalmente nel distretto di origine permangono le attività di *design* del prodotto, di organizzazione della produzione, della distribuzione e del *marketing*, cioè le attività a più basso utilizzo di manodopera.

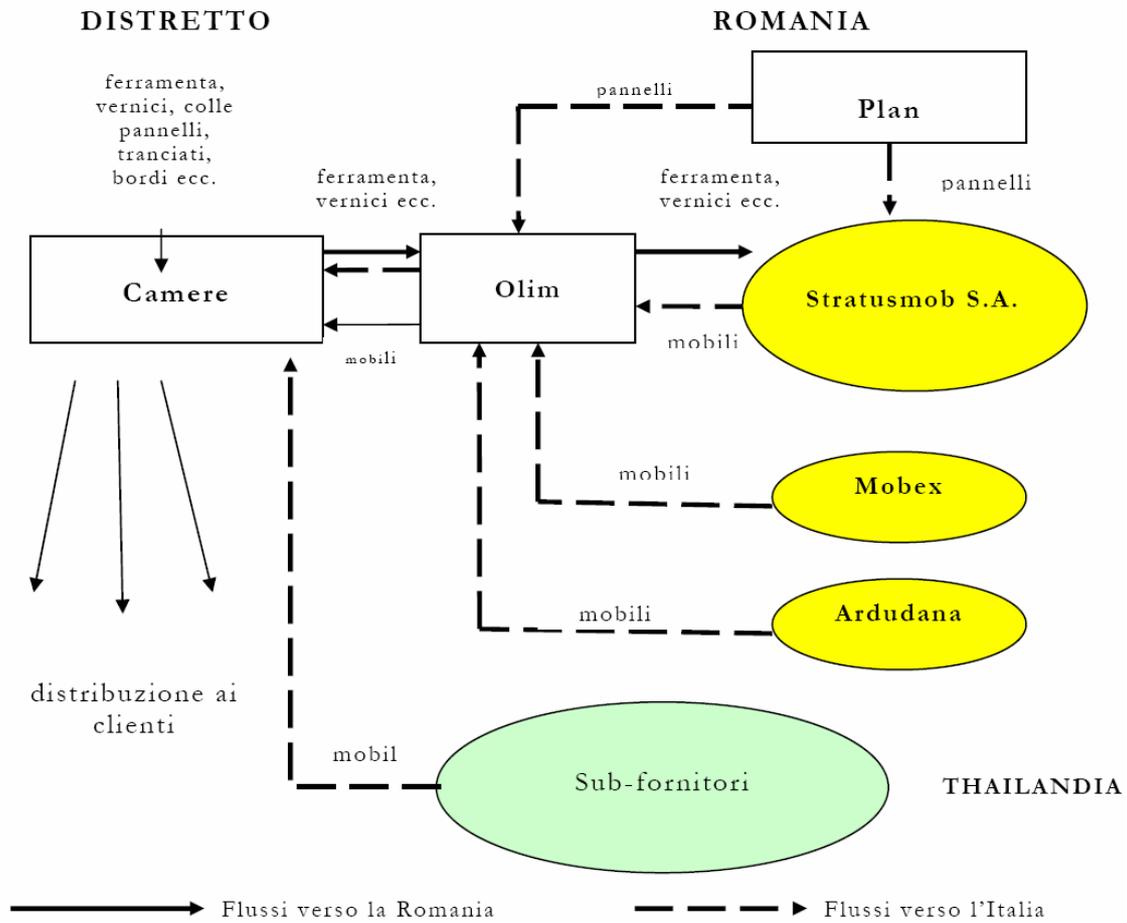
Figura 7.2: La proiezione internazionale delle IDG: il caso dell'industria del legno



Fonte: ns. rielaborazione su figura di Grandinetti (2004, pag. 38)

Le IDG fuoriescono dunque dal modello distrettuale tradizionale, basato sullo sviluppo interno al contesto locale dei mercati dei beni intermedi, dei servizi e delle risorse. Nell'esempio di una grande azienda del distretto trevigiano del mobile moderno (riportato in figura 7.3) si nota come la creazione degli stabilimenti all'estero (in questo caso una segheria per il rifornimento dei pannelli in legno, in Romania) implica cambiamenti radicali nell'organizzazione della produzione, comportando la rinuncia ad una parte dei fornitori all'interno del distretto. La fornitura di mobili finiti è effettuata da varie aziende, sia da paesi geograficamente vicini (Romania) che da altri molto più lontani (Tailandia). Il tutto attraverso una società del gruppo che si occupa esclusivamente di trading (la Olim) (da Tattare *et al.* 2006).

Figura 7.3: Struttura della delocalizzazione produttiva di un'impresa distrettuale



Fonte: da Tattara *et al.* (2006)

Un ulteriore elemento distintivo di grande rilievo nel comportamento strategico delle IDG è rappresentato dalla natura dei processi di innovazione che esse sono in grado di sviluppare. Si tratta, infatti, di innovazioni complesse rispetto alle tipiche innovazioni puntuali di processo e prodotto, come ad esempio lo sviluppo di una strategia di *marketing* oppure la progettazione e l'implementazione di un sistema di controllo della qualità totale, che include la gestione dei rapporti di fornitura in ambito distrettuale ed extra-distrettuale.

L'introduzione di innovazioni di questo tipo rende più difficoltosi i processi di diffusione locale delle innovazioni tramite l'osservazione imitativa, la mobilità interaziendale delle risorse umane, le relazioni intradistrettuali e la creazione di imprese per gemmazione da imprese esistenti (*spin-off*), che costituiscono i principali meccanismi di trasferimento della conoscenza all'interno dei contesti distrettuali (Grandinetti, 2003).

Dal punto di vista dell'occupazione, infine, i distretti industriali hanno rappresentato una realtà positiva nel panorama industriale italiano, grazie soprattutto alla presenza di fasi produttive a più alta concentrazione di manodopera e all'attenzione data alla crescita

professionale degli operai, da parte dagli imprenditori o degli artigiani. L'alta capacità professionale di questi non di rado ha comportato l'avvio di attività produttive in proprio, promosse da ex dipendenti, interne al distretto contribuendo alla "gemmazione" delle imprese e all'aumento della competitività interna. A fronte dell'apertura dei distretti alla competizione internazionale, la competitività è stata mantenuta – inizialmente - anche grazie al vantaggio in termini di costo del lavoro dovuto all'inserimento di manodopera straniera immigrata (disponibile ad accettare le qualifiche lavorative più basse) contribuendo così a rallentare la "proiezione" internazionale dei distretti.

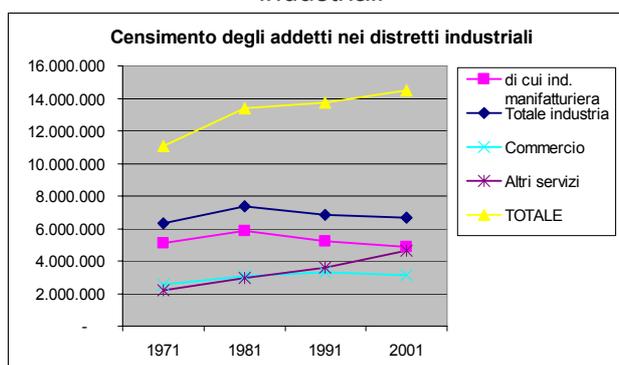
Anche nei distretti, così come a livello generale italiano, il parziale arresto della crescita dell'occupazione (+0,05% dal 1971 al 2001) nell'ambito nell'industria, e in particolare in quella manifatturiera, è stato più che compensato (+1,12%) dal proliferare delle imprese commerciali e degli altri servizi che hanno offerto la possibilità di assorbimento dell'occupazione temporaneamente "respinta" dall'industria (tabella 7.6 e grafico 7.2).

Tabella 7.6: Livelli occupazionali nei Comuni italiani appartenenti ai distretti industriali

	1971	1981	1991	2001	% Var.
Totale industria	6.343.232	7.349.121	6.852.428	6.681.897	0,05
<i>di cui ind. manifatturiera</i>	5.101.563	5.828.409	5.212.273	4.895.858	- 0,04
Commercio	2.538.481	3.093.943	3.304.838	3.154.468	0,24
Altri servizi	2.195.820	2.943.507	3.592.257	4.661.643	1,12
TOTALE	11.077.533	13.386.571	13.749.523	14.498.008	0,31

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT – Censimento dell'industria

Grafico 7.2: Evoluzione dell'occupazione nei Comuni italiani appartenenti ai distretti industriali



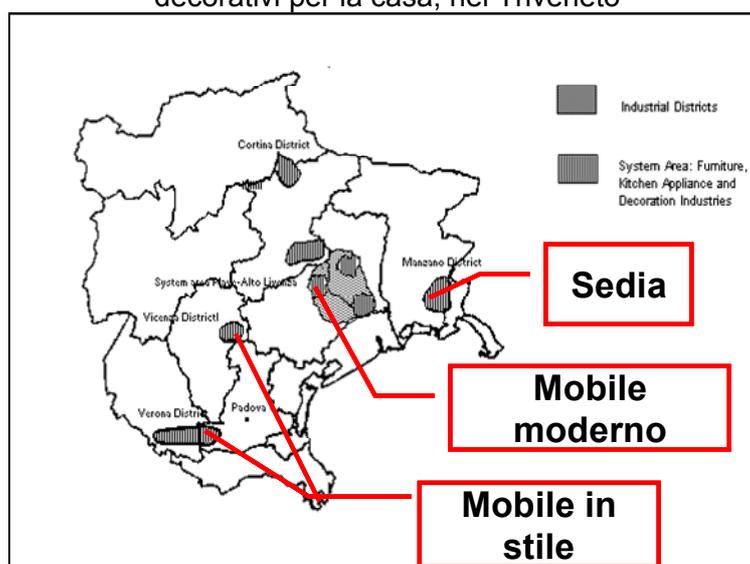
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT – Censimento dell'industria

7.2 I distretti del settore del mobile

Dopo una prima analisi generale sulla situazione dei distretti del legno-mobile in Italia, si focalizzerà l'attenzione sull'evoluzione e la proiezione internazionale di due particolari distretti del nord-est d'Italia: quello della sedia localizzato nella provincia di Udine (in particolare nei comuni di Manzano, S.Giorgio al Natisone e Buttrio), e quello del mobile moderno localizzato fra la provincia di Treviso e quella di Udine. Questi due

distretti sono particolarmente attivi e conosciuti in Italia, ma allo stesso tempo sono presenti - con *joint venture*, filiali produttive e una consolidata rete di promozione e vendita dei prodotti - nei paesi dell'Est Europa e del resto del mondo. Il panorama è completato anche dalla presenza dei due distretti del mobile classico, localizzati nella parte settentrionale della provincia di Vicenza (soprattutto nell'area di Bassano del Grappa) e nella bassa pianura veronese e padovana (nei comuni di Cerea, Bovolone e Casale di Scodosia) che non considereremo (figura 7.4).

Figura 7.4: Principali distretti e aree-sistema¹⁹⁶ dei settori legno-mobile, e prodotti decorativi per la casa, nel Triveneto



Fonte: adattato da Merlo (1995)

Come ricordato in precedenza, al momento sono stati individuati dall'ISTAT circa 11 distretti industriali italiani specializzati nella produzione di mobili e dei loro componenti ma non è ancora disponibile una base informativa esaustiva per compararne il livello di sviluppo e i cambiamenti avvenuti in seguito all'internazionalizzazione delle fasi produttive. Un'analisi di tale evoluzione può essere tentata attraverso l'analisi dei dati dell'ISTAT relativi al livello di occupazione registrata nel corso dei più recenti Censimenti dell'industria (1971, 1981, 1991 e 2001). Tali dati sembrano delineare un modello evolutivo dei centri distrettuali¹⁹⁷ individuati che ricalca in gran parte il modello

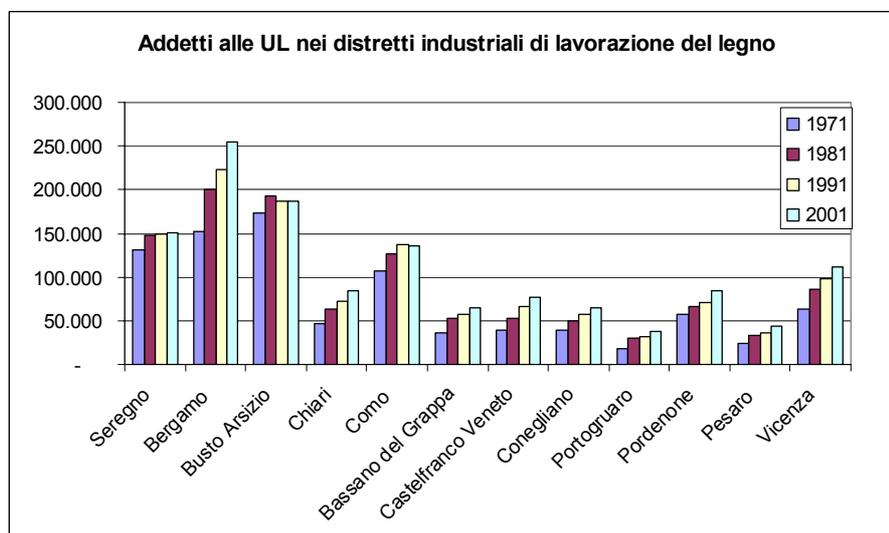
¹⁹⁶ Per "area sistema" si intende il livello di organizzazione nel quale i distretti industriali risultano autonomi per tutte le forniture e i servizi, in quanto nel territorio sono presenti anche le industrie e le istituzioni accessorie di cui necessitano. L'area sistema è considerata la naturale evoluzione di uno più distretti industriali che si sviluppano nel tempo (Merlo, 1995)

¹⁹⁷ La raccolta dati dei Censimenti non associa in maniera univoca un territorio (comune, insieme di comuni o provincia) ad un unico distretto industriale, ma indica per ogni località (normalmente i comuni più grandi) il numero di aziende/addetti specificandone il macrosettore produttivo di appartenenza. Secondo i dati del censimento 2001, per il settore "Legno e prodotti in legno", le località con più di 1000 addetti al settore considerato risultavano essere Pordenone, Seregno, Portogruaro, Bergamo, Conegliano, Castelfranco Veneto, Pesaro, Viadana, Como, Bassano del Grappa, Busto Arsizio, Chiari, Recanati, Brescia, Vicenza, dalle quali - per il successivo confronto - si è escluso Viadana (perché strettamente

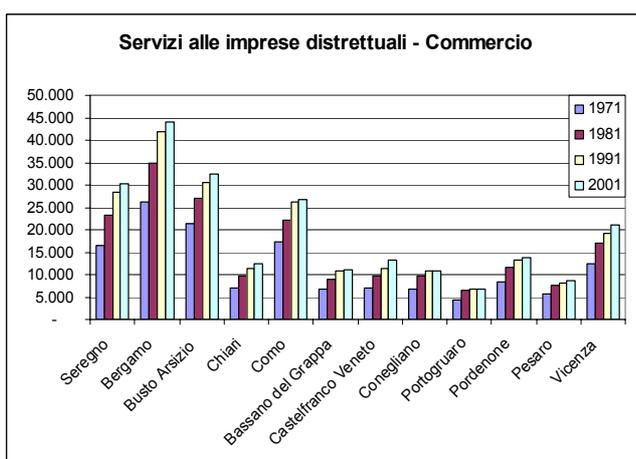
generale visto sopra, ma con una più marcata crescita dell'occupazione. Infatti, come emerge dall'analisi del grafico 7.3a, nei decenni considerati, il numero di addetti al settore considerato è progressivamente aumentato in quasi tutte le località distrettuali, con un *trend* positivo complessivo del 43,7% dal 1971 al 2001 (con un massimo del 113,3% a Portogruaro¹⁹⁸ e un minimo del 7,5% a Busto Arsizio¹⁹⁹).

Considerando poi il numero di addetti alle unità locali operanti nel settore del commercio e "altri servizi" all'interno delle stesse località distrettuali (vd. grafici 7.3b e 7.3c), si ha conferma di come, anche in queste attività industriali, il ruolo del terziario sia diventato sempre più importante, con un aumento medio complessivo del 65,7% per il commercio e addirittura del 224,3% per gli altri servizi.

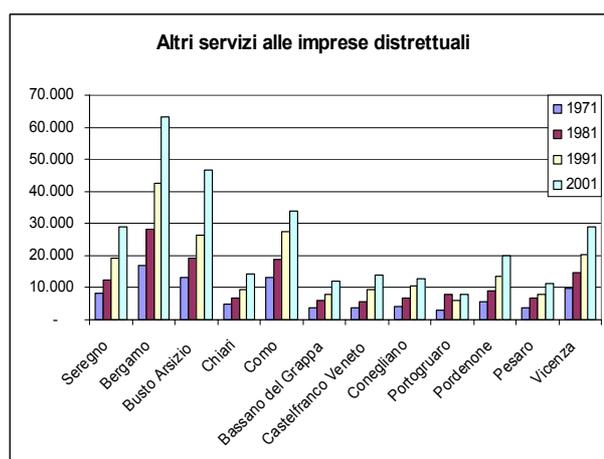
Grafici 7.3: Addetti alle unità locali per la lavorazione del legno nei Comuni distrettuali



a)



b)



c)

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT - Censimenti dell'industria

specializzata nella produzione di bancali e altri elementi in legno a basso valore aggiunto), Brescia e Recanati (perché non riconducibili a specifici distretti industriali del settore mobile).

¹⁹⁸ Comune appartenente al distretto del mobile moderno del "Quartiere del Piave-Alto Livenza".

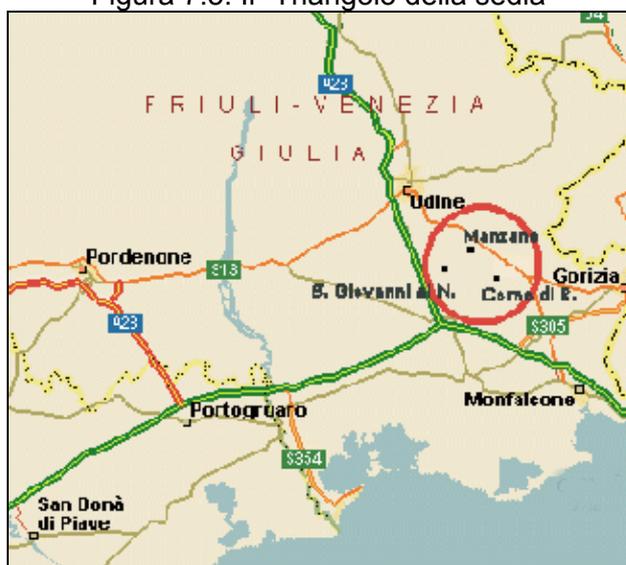
¹⁹⁹ Comune appartenente al distretto del mobile della Brianza.

Dai Censimenti restano esclusi i comuni appartenenti al rinomato “triangolo della sedia”, all’interno della provincia di Udine che – stranamente – non appaiono nelle statistiche analizzate. Questo distretto viene comunque esaminato nei paragrafi seguenti, grazie ai dati riportati dallo studio di Grandinetti e Passon (2004) e a quelli forniti dalla Camera di Commercio di Udine nel 2004 (ed aggiornati con dati ISTAT del 2006).

7.3 Il distretto industriale della sedia

Il distretto industriale della sedia è uno dei più noti e più studiati in Italia e nel mondo. Per la sua particolare conformazione geografica definita dai tre maggiori Comuni che lo ospitano (Manzano, S.Giovanni al Natisone e Corno di Rosazzo), viene anche comunemente denominato come “il triangolo della sedia” (figura 7.5)

Figura 7.5: Il “Triangolo della sedia”



Fonte: www.mobiliditalia.it/triangolo_della_sedia

7.3.1 I numeri del distretto e le dinamiche degli ultimi anni

Il distretto della “fabbricazione di sedie e sedili” è stato riconosciuto ufficialmente dalla Giunta regionale del Friuli Venezia Giulia nel 2000 e comprende 11 comuni²⁰⁰.

Da anni questo distretto rappresenta uno dei più importanti sistemi produttivi locali italiani; produce più di 44 milioni di sedie all’anno (2004), cioè l’80% della produzione nazionale, 50% di quella europea e 30% di quella mondiale²⁰¹ (Nassimbeni e Sartor, 2005).

²⁰⁰ I comuni compresi nel distretto sono Aiello del Friuli, Buttrio, Chiopris-Viscone, Corno di Rosazzo, Manzano, Moimacco, Pavia di Udine, Premariacco, San Giovanni al Natisone, San Vito al Torre, Trivignano Udinese.

²⁰¹ Dati della Camera di Commercio di Udine (Promosedia, 2004).

La specializzazione produttiva è definita dagli ambiti della divisione Ateco DN 36.1 “fabbricazione di mobili” (che comprende la categoria 36.11 “fabbricazione di sedie e divani”) e dalla classe DD 20 “industria del legno e dei prodotti in legno e sughero” strettamente legata alla prima nella filiera produttiva.

Dal punto di vista demografico, nel 2004, il territorio contava 37.000 residenti (tabella 4.1), con una densità tra le più elevate della regione dopo le aree urbane ed una maggiore presenza di cittadini stranieri (che incidono nella misura dell’8,0% sulla popolazione residente, rispetto al 7,0% che costituisce la media provinciale).

Negli 11 comuni del distretto risultano attive 4.436 imprese, con una forte presenza nel secondario ed in particolare nel settore manifatturiero. È anche interessante segnalare che il tasso di imprenditorialità (imprese attive per 10.000 abitanti) è uno dei più elevati della regione: con quasi 1,2 imprese per 10 abitanti il distretto della sedia si colloca sui medesimi valori dei distretti veneti e della provincia di Pordenone, divergendo in modo sensibile dalla media provinciale, che è di 0,9 imprese per 10 residenti. Nel distretto si concentra quasi la metà delle imprese operanti nel settore considerato nell’intera provincia di Udine (tabella 7.7).

Tabella 7.7: Principali indicatori del distretto della sedia (2004)

	Numero	% su provincia di Udine
Popolazione residente	37.034	7,0
Popolazione straniera	2.906	7,9
Imprese attive	4.436	9,1
Imprese attive nell’industria (in senso stretto)	1.256	20,0
Imprese attive nel settore legno-mobili	925	47,4

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica Cciaa (da Grandinetti e Passon, 2004)

Anche in questo distretto la struttura produttiva si ritrova frammentata in tante “microimprese” e pochissime imprese che rientrano nella classe dimensionale delle “medie”. La frammentazione si nota maggiormente nel comparto dell’industria di prima lavorazione del legno (DD 20), come si può notare dai dati²⁰² riportati nella tabella 7.8.

Tabella 7.8: Imprese attive nei comparti del settore legno-mobile nei Comuni del distretto della sedia (2003)

Classe dimensionale (addetti) Comparto	Fino a 9		da 10 a 19		da 20 a 49		oltre 49	
	n	%	n	%	n	%	n	%

²⁰² Va segnalato che la distribuzione delle imprese per classi di addetti non tiene conto della presenza di gruppi aziendali.

Produzione di sedie e sedili	220	59,3	113	31	32	8,6	6	1,6
Produzione di altri mobili	117	66,5	38	22	16	9,1	5	2,8
Industria del legno	148	70,5	42	20	19	9,1	1	0,4
Totale*	485	64,1	193	26	67	8,8	12	1,6

* Sono escluse le imprese che non hanno dichiarato addetti.

Fonte: elaborazioni sui dati Infocamere (Grandinetti e Passon, 2004)

Com'è facile intuire, anche all'interno del distretto della sedia la suddivisione del lavoro è prevalentemente verticale secondo la logica della filiera, con relativamente poche aziende specializzate nell'assemblaggio e la commercializzazione dei prodotti finiti²⁰³.

Da uno studio di fine anni novanta emergeva che solo il 24,8% delle imprese realizzava come *output* prevalente (in termini di incidenza sul fatturato aziendale) prodotti finiti per il mercato al consumo. Per la maggioranza delle imprese l'attività prevalente era invece di subfornitura interna alla filiera: il 38,1% effettuava lavorazioni conto terzi, il 27,4% produceva semilavorati o componenti. Per il rimanente 9,7% delle imprese l'attività principale consisteva nel realizzare prodotti finiti per altre imprese di produzione²⁰⁴ (Grandinetti, 1999).

A causa dei limiti della classificazione Ateco, nella tabella 7.9 i dati riportati risultano aggregati in gruppi più indistinti, ma è comunque possibile notare come, a fianco alla diversificazione "verticale", sussista una diversificazione "orizzontale" realizzata dalle aziende che, oltre alle sedie, producono anche "altri mobili" (il 23%) per variare il *mix* di prodotti offerti sul mercato nazionale ed estero, valorizzando alcune sinergie nell'organizzazione della produzione.

²⁰³ Fra queste ci sono le ditte che per *design*, capacità di innovazione e fatturato hanno una posizione di *leadership* internazionale come Calligaris, Effezeeta, Crabo-Italsvenska ecc.

²⁰⁴ Si potrebbe parlare in quest'ultimo caso di "subfornitura del prodotto finito".

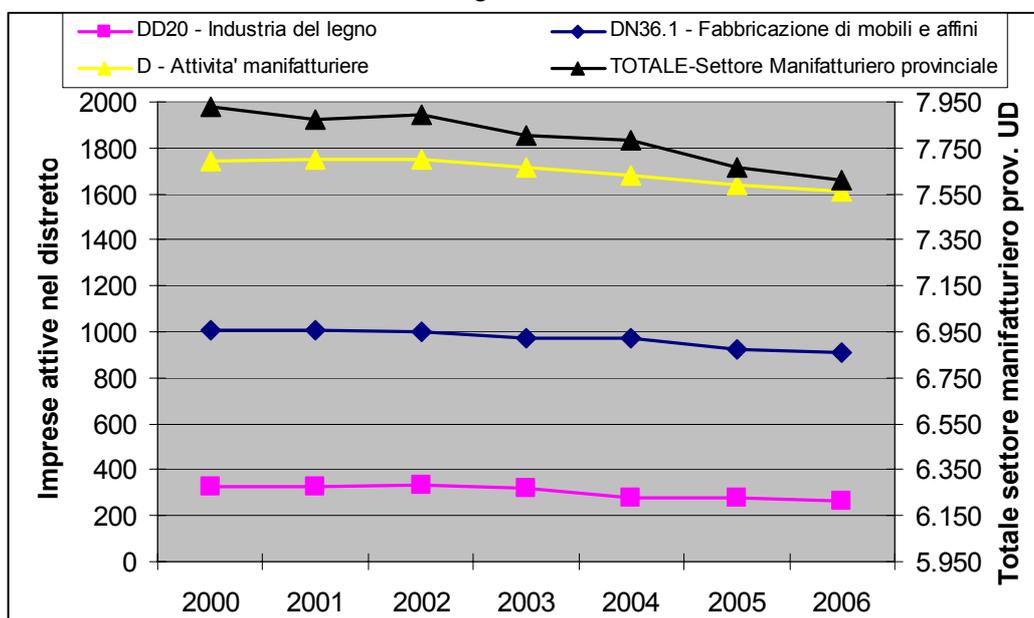
Tabella 7.9: Imprese distrettuali attive nella filiera del settore legno-mobile

Comparto	Imprese attive	
	n	%
Produzione di sedie e sedili (DN 36.11)	458	49,5
Produzione di altri mobili (DN 36.1)	213	23
Industria del legno (DD 20)	254	27,5
Totale	925	100

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

Nel 2006 erano attive 908 imprese per la produzione di mobili e affini e 261 imprese del settore della lavorazione del legno, ma il numero risulta in costante discesa già da qualche anno. Complessivamente, dal 2000 al 2006, i settori menzionati hanno perso il 10% e il 20% delle imprese attive nel distretto (a fronte di una riduzione dell'8% e del 17% fra quelle dello stesso settore, appartenenti alla provincia di Udine). Queste percentuali dimostrano un *trend* piuttosto marcato rispetto a quello decrescente dell'industria manifatturiera in generale (-8% in ambito distrettuale e -4% a livello di provincia).

Grafico 7.4: Imprese distrettuali attive nel settore legno-mobile e manifatturiero in generale



Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere

La contrazione dimensionale del distretto può essere spiegata sia dalla generale crisi di competitività del settore italiano del mobile rispetto al contesto mondiale, sia dalla progressiva internazionalizzazione delle fasi produttive, in particolare delle subforniture, come confermato da alcuni studi recenti (Grandinetti *et al.*, 2005) e come

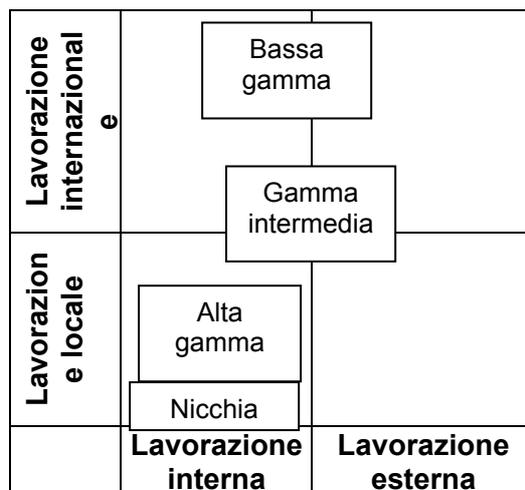
dimostrato dalle analisi di alcune fonti statistiche e dalle indagini empiriche da noi effettuate.

Nel loro studio Grandinetti *et al.* (2005) rilevano che su quattro tra i principali gruppi aziendali dell'area manzanese tutti hanno delocalizzato gli approvvigionamenti di semilavorati, anche se in misura diversa a seconda dei casi; lo hanno fatto attraverso investimenti diretti, acquisendo imprese esistenti, piuttosto che allacciando rapporti di subfornitura con *partner* esteri. I paesi di provenienza sono diversi, ma comunque all'interno dell'Europa orientale (Romania, Slovacchia, Croazia, Bosnia). Nassimbeni e Sartor (2005) hanno verificato la propensione all'internazionalizzazione di sei grandi imprese distrettuali, verificando che 3-4 erano legate a subfornitori esteri per la fornitura delle materie prime e dei semilavorati, mentre tre avevano delocalizzato gran parte delle fasi di produzione (dalla lavorazione del tronco e delle tavole, alla preparazione degli elementi e dei prodotti pre-assemblati) mantenendo nel distretto le fasi finali di assemblaggio, verniciatura e imballaggio. Lo stesso studio rileva inoltre che il comportamento delle imprese rispetto alle scelte di internazionalizzazione produttiva e controllo diretto delle prime fasi produttive (internalizzandole o esternalizzandole, pur dentro al contesto distrettuale) è strettamente legato al segmento di mercato in cui si posizionano i loro principali prodotti.

In particolare è stato riscontrato che:

- le aziende con prodotti collocati nei segmenti di mercato più economici adottano politiche di stretto contenimento dei prezzi per difendere la produzione dalla forte concorrenza internazionale (ad esempio dei prodotti dalla Cina e dall'estremo oriente distribuiti dai grandi *retailer* come Ikea e Carrefour): scelgono di delocalizzare la produzione all'estero controllando tutte o parte delle fasi a più alta intensità di lavoro;
- al contrario, le aziende con prodotti di più alta gamma, o di nicchia, tendono a preferire la produzione locale e il controllo totale delle fasi produttive, valorizzando la qualità rispetto al contenimento dei costi di produzione;
- per le aziende che scelgono di collocarsi nei segmenti di mercato intermedi è stata riscontrata la combinazione di diverse strategie (Figura 7.6).

Figura 7.6: Combinazione delle strategie produttive e segmentazione del mercato



Le motivazioni riscontrate nei casi di delocalizzazione sono state, anche in questi casi:

- il tentativo di ridurre i costi della manodopera e quello dei trasporti (movimentando semilavorati e non prodotti finiti);
- la prossimità alle materie prime;
- l'accesso al lavoro specializzato (progressivamente sempre meno disponibile in Italia);
- la ricerca di nuovi sbocchi commerciali (oltre a quelli già esistenti verso i paesi occidentali).

Il ridimensionamento del fenomeno è comprovato anche dalla demografia delle imprese. Nel suo studio, Grandinetti *et al.* (2005) riscontra che nel periodo 2000-2004 il numero delle imprese attive nel distretto diminuisce in maniera quasi doppia rispetto alla diminuzione delle unità locali (-8,5% rispetto a -4,9%) probabilmente in seguito alla chiusura delle imprese più piccole ed un assorbimento di diverse unità operative da parte delle imprese più grandi. Gli stessi *trend* sono registrati peraltro a livello della provincia di Udine, e rispetto a questa è stato riscontrato che la variazione negativa di unità locali nel periodo 1998-2006 è stata più incisiva nei Comuni appartenenti al distretto (Tabella 7.10).

Tabella 7.10: UL attive in provincia di Udine e nei comuni del distretto della sedia

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	VAR %
DN 36,1-Fabbricazione di mobili	1573	1535	1570	1554	1547	1510	1534	1451	1447	-8,0
<i>DN 36,11-Fabb. di sedie e divani</i>	832	804	833	828	818	807	791	747	715	-14,1
DD 20-Industria del legno	1.056	1.056	1.044	1.029	1.023	1.006	930	898	870	-17,6
DD 20-Ind. del legno DIST. SEDIA			326	327	331	320	280	278	261	-19,9
DN 36,1-Fabbr. mobili e affini D.S.			1004	1008	997	970	971	927	908	-9,6
									media	-13,8

Fonte: ns. elaborazione su dati Unioncamere

Anche rispetto al tasso di natalità-mortalità delle imprese si nota che, nonostante ogni anno siano avviate delle nuove attività imprenditoriali in questo settore, quelle che vengono sospese per inattività sono quasi il doppio (229 cessazioni rispetto alle 142 nuove aperture nel periodo 2000-2004).

Il *trend* negativo si evidenzia anche per quanto riguarda le imprese artigiane del “legno-mobilità” (normalmente più piccole e sensibili alle mutazioni di competitività del settore) che nello stesso periodo diminuiscono del 12% a fronte del -5,1% registrato nell’area distrettuale.

Come ulteriore indicatore della “crisi evolutiva” del distretto è stata considerata la variazione delle forme giuridiche delle imprese (tabella 7.11)²⁰⁵. Sempre nel periodo 2000-2004 è stato rilevato che a fronte di una progressiva diminuzione delle “società di persone” (-15,2%) e delle “ditte individuali” (-12,5%) sono progressivamente aumentate le “società di capitali” (+9% circa). Se quest’ultima forma giuridica può essere la naturale evoluzione delle società di persone, la forte contrazione del numero di ditte individuali conferma l’ipotesi che l’integrazione internazionale si ripercuote sulle imprese più marginali.

Tali cambiamenti strutturali hanno avuto delle prevedibili ripercussioni sull’occupazione come si deduce dall’aumento repentino del ricorso alla Cassa Integrazione (CIG) nella provincia di Udine (un milione di ore nel 2003, con un aumento del 13,6% rispetto al 2002), particolarmente rilevante proprio per il settore legno-mobilità (tabella 7.12) ed in particolare nel 2004, superando di gran lunga il *trend* provinciale.

²⁰⁵ Fra le quali predominano le società di persone (46% del totale delle imprese distrettuali), seguite dalle società di capitali (29%) e dalle ditte individuali (25%)

Tabella 7.11: Imprese attive nel settore legno-mobile distrettuale, per forma giuridica

Anno	Società di capitali		Società di persone		Ditte individuali	
	n	Var. %	n	Var. %	n	Var. %
2000	246	-	501	-	264	-
2001	253	2,85	485	-3,19	259	-1,89
2002	256	1,19	470	-3,09	255	-1,54
2003	258	0,78	446	-5,11	250	-1,96
2004	268	3,88	425	-4,71	231	-7,6

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere (Grandinetti, 2004)

Tabella 7.12: Cassa Integrazione Guadagni nella provincia di Udine

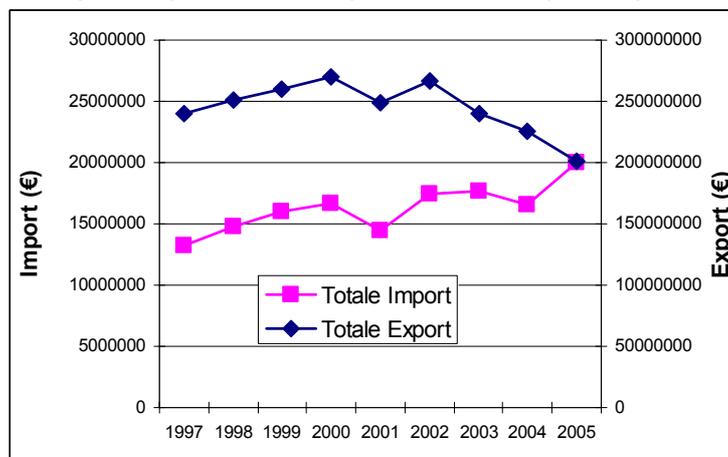
Anno	Settore legno-mobili		Totale settori	
	Ore autorizzate	Var. %	Ore autorizzate	Var. %
1999	56.812	...	981.443	...
2000	18.870	-66,7	573.595	-41,6
2001	44.643	136,6	788.025	37,4
2002	39.111	-12,4	892.638	13,3
2003	91.064	132,8	1.014.418	13,6
2004	142.535	56,5	1.336.925	31,1

Fonte: elaborazioni su dati INPS (Grandinetti, 2004)

Dal punto di vista commerciale si sono già delineate (alla fine del capitolo precedente) le evoluzioni principali avvenute nei flussi di import ed export del distretto e la loro robusta correlazione con la dinamica demografica delle unità locali attive. Si sottolinea, ora, l'evidente contrazione degli export di mobili²⁰⁶ verso il mercato mondiale, in particolare dal 2003 a fronte di un aumento di import di mobili (e di loro parti) in lieve ma costante crescita, pur risultando dieci volte inferiore all'export (grafico 7.5).

²⁰⁶ Si intendono i prodotti racchiusi nella classe Ateco DN36.1, che quindi include anche le sedie (DN36.11)

Grafico 7.5: Import-export di mobili (Ateco DN 36.1) della provincia di Udine



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

7.4 Gli esempi delle aziende distrettuali all'estero

Analizzata l'evoluzione interna del distretto considerato, si analizzano ora alcune esperienze di integrazione produttiva da parte delle imprese del distretto prese in esame (Calligaris, Crabo Group – Itasvenska, Grup Sedia).

La Calligaris S.p.A, con sede principale a Manzano, rappresenta l'azienda *leader* del settore sedia, con una capacità produttiva e un fatturato in costante crescita dal 1997 ad oggi (Valdonio, 2006), in controtendenza con il *trend* distrettuale, e con una rete distributiva diffusa in tutto il mondo e soprattutto negli USA dove i suoi prodotti sono particolarmente richiesti.

Dal 1923 (anno della fondazione) agli anni '80 l'azienda ha sempre mantenuto le fasi produttive all'interno dell'area distrettuale, introducendo nel 1960 il primo sistema meccanizzato di produzione. Successivamente sono iniziate le importazioni dalla Cina dei sedili impagliati a mano e successivamente di altri prodotti semilavorati da altri paesi fino all'acquisizione, nel 2000, di una azienda ex-statale in Croazia, divenuta ora la principale fornitrice dei componenti semilavorati e semi-assemblati. La scelta della Croazia risulta un po' anomala rispetto alle scelte effettuate da altre aziende del settore che, come si vedrà in seguito, hanno preferito basare le proprie fasi produttive in Romania, Bosnia Erzegovina o – più recentemente – in Serbia, per poter beneficiare di un costo del lavoro ancora più conveniente. Lo stabilimento di Ravna Gora (vicino a Rijeka) ha, in effetti, offerto i vantaggi della prossimità geografica, dell'esperienza produttiva e specializzazione tecnica delle maestranze, fattori competitivi non sempre

presenti negli altri paesi e in diminuzione anche all'interno del distretto friulano (soprattutto per quanto riguarda la manodopera specializzata).

La grande segheria di Ravna Gora lavora annualmente 20.000 metri cubi di legname²⁰⁷ (principalmente faggio e rovere) proveniente esclusivamente dall'azienda forestale croata (Hercegbosanske šume)²⁰⁸ impiegando 250 operai per lo più locali, diretti da un *manager* locale, presente in azienda fin da quando la proprietà era statale.

Inoltre l'azienda dispone di quattro stabilimenti all'interno del distretto (per l'assemblaggio, la logistica e la ricerca e sviluppo dei modelli), e di altri tre negli Stati Uniti (2) e in Giappone (1) per la distribuzione nei rispettivi mercati²⁰⁹. La rete dei subfornitori, comunque, si estende ben oltre la Croazia, raggiungendo anche la Bulgaria (ancora per l'impagliatura dei sedili) e la Bosnia Erzegovina (per la produzione delle parti imbottite) (Valdonio, 2006).

Altro esempio di delocalizzazione delle fasi produttive da parte di una *leader company* del distretto è Italsvenska, azienda del Gruppo Crabo²¹⁰, che dal 2001 ha integrato la produzione acquisendo una azienda bosniaca (Abonos doo, a Buzim nei pressi di Bihac) in corso di privatizzazione. Il gruppo industriale nel 2006 si è allargato includendo due stabilimenti in Serbia (anche questi come risultato di due acquisizioni, di cui una al 70%, di segherie ex-statali) collocati lungo la Drina (Zelena Drina doo a Bajna Basta) e lungo il Danubio (Dunav doo ad Apatin). Le tre sedi all'estero occupano in totale circa 550 dipendenti (fra i quali sono presenti da 1 a 2 *manager* e qualche capo-reparto italiani). Secondo i piani aziendali, le sedi estere dovrebbero divenire sempre più parte di un unico sistema autonomo basato sulla prima lavorazione in Serbia²¹¹ e l'assemblaggio e la distribuzione direttamente dalla sede in Bosnia verso il resto d'Europa (soprattutto per i modelli di sedie in *kit*, prodotto in cui il gruppo si è specializzato e che trova largo mercato soprattutto in Germania e altri paesi del nord Europa). Italsvenska punta a presidiare fasce di mercato più economiche rispetto a Calligaris puntando sulla versatilità e l'innovazione dei prodotti, integrati da una sensibilità in campo ambientale basata sulla possibilità di riciclo del prodotto in legno e

²⁰⁷ Con un'efficienza del 70% circa.

²⁰⁸ L'azienda, essendo certificata secondo lo schema internazionale FSC per la gestione forestale sostenibile, è in grado di fornire legname certificato alla Calligaris spa che mantiene così la certificazione anche sui prodotti finiti.

²⁰⁹ Notizie reperibili sul sito www.calligaris.it

²¹⁰ Holding friulana comprendente anche aziende per la produzione di materiali riciclati e riciclabili per il settore dell'arredamento e dell'edilizia e la produzione (e vendita) di energia elettrica attraverso la termovalorizzazione degli scarti dell'industria del legno e delle materie plastiche.

²¹¹ Una delle due aziende dovrebbe specializzarsi nella produzione di tavoli, l'altra di componenti di sedie.

sulla presenza di componenti – le sedute – ottenute dal riciclo di altri mobili o da rifiuti non pericolosi²¹².

Un ultimo esempio, che si discosta dai casi precedenti per la strategia imprenditoriale seguita, è quello rappresentato da Gruplemn Roman, un'impresa creata in Romania (a Roman) dall'investimento congiunto di tre piccole imprese della provincia di Udine (Ergos Export srl, Idealsedia srl e Palma srl) realizzato a partire dal 1997. Al momento dell'intervista (2006) l'impresa impiegava circa 180 operai diretti da un tecnico rumeno (formato per un periodo in Italia) e con la capacità di lavorare circa 40.000 metri cubi di legname (faggio, rovere e abete) all'anno per la produzione di sedie, tavoli e *pallet*²¹³.

All'interno dello stesso stabilimento di 50.000 metri quadri di superficie si colloca Abies, creata nel 2000 dall'investimento congiunto di altre due medie aziende distrettuali friulane (Europe Sedia srl e Stratex spa) e specializzata nella produzione di travi lamellari in abete (circa 12.000 metri cubi di legname lavorato all'anno) distribuiti poi in tutta Europa.

In questo caso invece che alla delocalizzazione delle fasi produttive di una singola azienda distrettuale si assiste alla coalizione imprenditoriale di più aziende distrettuali, di dimensioni ridotte rispetto alle precedenti, per creare uno unico stabilimento produttivo che ne assicuri l'approvvigionamento dei prodotti intermedi, sfruttando i vantaggi del paese estero.

7.5 Il distretto del mobile moderno veneto Quartiere del Piave – Alto Livenza

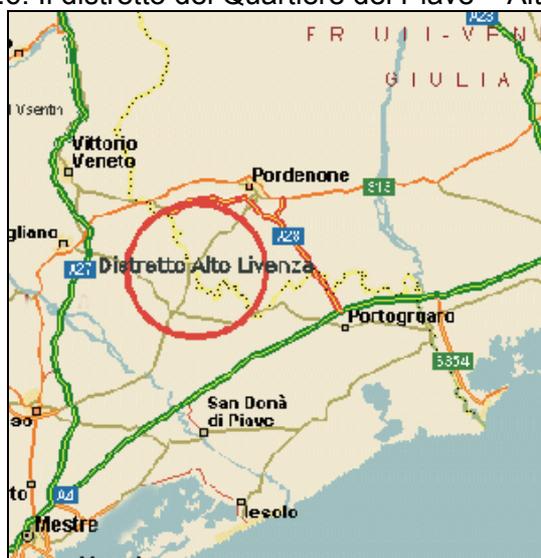
Un altro dei principali poli produttivi nazionali del settore del legno-mobilio è localizzato tra la provincia di Treviso e quella di Pordenone. Per la sua analisi ci basiamo sugli studi condotti da Grandinetti *et al.* (2001) e, nuovamente, da Bresolin e Biscaro (2001), integrati da analisi originali.

²¹² Da qui si spiega la presenza di un termovalorizzatore nel Gruppo Crabo in grado di selezionare i rifiuti in entrata e individuare quelli che potranno poi essere mescolati con trucioli di legno e produrre così i sedili termo-pessati, secondo un brevetto proprio del Gruppo (dal sito www.crabo.it e dalle interviste condotte).

²¹³ Dal sito www.gruplemn.ro e dalle interviste realizzate.

L'area di specializzazione copre un vasto territorio²¹⁴ – che comprende la Sinistra Piave nel trevigiano ed il comprensorio di Sacile nel pordenonese – all'interno del quale le imprese si concentrano soprattutto in due sistemi produttivi locali, posti l'uno lungo il corso del fiume Livenza, proprio a cavallo delle due province, l'altro nel Quartier del Piave. La rilevanza dell'area è dimostrata dalla sua consistenza occupazionale: nel complesso le unità locali appartenenti al settore del legno-mobilia sono oltre 2.200 ed occupano quasi 30.000 addetti. Il tessuto produttivo è composto da numerose piccole e medie imprese ma anche da vari gruppi o aziende di maggiori dimensioni (Grandinetti *et al.*, 2001).

Figura 7.6: Il distretto del Quartiere del Piave – Alto Livenza



Fonte: <http://www.mobiliditalia.it/livenza/menulivenza.asp>

La produzione locale comprende diversi tipi di mobili per la casa, soprattutto soggiorni, camere, camerette, cucine; minore è la presenza di mobili destinati ai segmenti ufficio e che comunque hanno conosciuto una maggiore diffusione in tempi recenti. Le

²¹⁴ L'individuazione dei due distretti è avvenuta in forma separata da parte delle due Regioni coinvolte (Veneto e Friuli Venezia Giulia) che hanno provveduto in maniera autonoma ad individuare i comuni distrettuali come disposto dalla L.N. 317/1991. La componente friulana è costituita da 11 comuni tutti appartenenti alla provincia di Pordenone (Azzano Decimo, Brugnera, Budoia, Caneva, Chions, Fontanafredda, Pasiano di Pordenone, Polcenigo, Prata di Pordenone, Pravisdomini, Sacile), mentre la Regione Veneto ha individuati 52 comuni ricadenti per lo più nella provincia di Treviso, ma anche di Belluno e Venezia (Alano di Piave, Farra d'Alpago, Puos d'Alpago, Quero, Vas, Cappella Maggiore, Chiarano, Cimadolmo, Cison di Valmarino, Codognè, Colle Umberto, Conegliano, Cordignano, Farra di Soligo, Follina, Fontanelle, Fregona, Gaiarine, Godega di Sant'Urbano, Gorgo al Monticano, Mansuè, Mareno di Piave, Meduna di Livenza, Miane, Moriago della Battaglia, Motta di Livenza, Oderzo, Ormelle, Orsago, Pieve di Soligo, Ponte di Piave, Portobuffolè, Refrontolo, Revine Lago, Salgareda, San Fior, San Pietro di Feletto, San Polo di Piave, San Vendemiano, Santa Lucia di Piave, Sarmede, Segusino, Sernaglia della Battaglia, Susegana, Tarzo, Valdobbiadene, Vazzola, Vidor, Vittorio Veneto, Annone Veneto, Pramaggiore, Santo Stino di Livenza). Il territorio così definito non deve comunque considerarsi "statico" in quanto – come abbiamo visto – il distretto industriale è un'entità dinamica, che si modifica espandendosi e contraendosi, anche a fronte dei recenti fenomeni di internazionalizzazione.

imprese distrettuali realizzano generalmente un prodotto di fascia media, con punte verso i segmenti di qualità medio-alti ed il medio-bassi. All'interno dei sistemi locali operano alcuni dei più importanti produttori italiani del settore mobiliario, come i gruppi Doimo e Atma, che occupano posizioni di *leadership* a livello nazionale e mantengono una certa visibilità anche a livello internazionale, pur non avendo marchi molto noti al grande pubblico (Lojacono, 2001).

Alla produzione di mobili si affianca quella di componentistica (ante, cassetti, semilavorati, ecc.) che, pur appartenendo alla filiera produttiva del mobile, costituisce oramai, almeno in parte, un segmento dotato di una propria autonomia. Anche questo comparto può contare su alcune presenze di rilievo, soprattutto nella produzione di ante (3B, Mobilclan) (Grandinetti *et al.*, 2001).

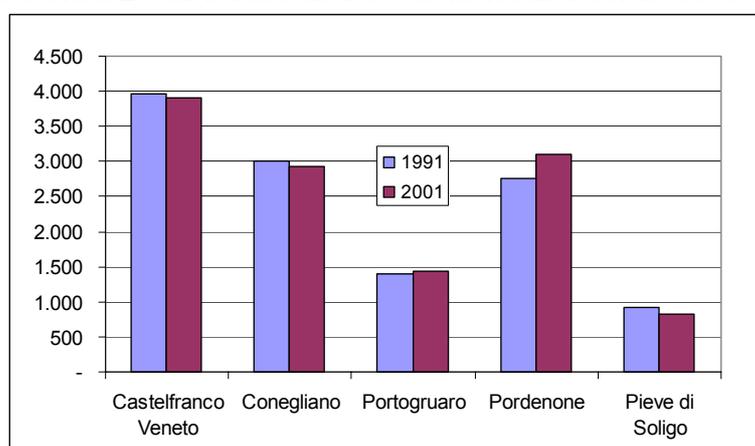
Per capire meglio l'importanza del sistema locale basta considerare che gli indici di specializzazione del lavoro, rilevati con il Censimento Istat del 1991, mostravano con chiarezza che la specializzazione mobiliaria era forte e superava di molto il valore-soglia stabilito dalla normativa (un livello di specializzazione in relazione all'occupazione nell'attività manifatturiera superiore al 30% degli occupati manifatturieri dell'area): a Pieve di Soligo gli addetti occupati nel settore del legno-mobilito erano infatti il 36,9% del totale addetti manifatturieri, ad Oderzo il 45,5%. Al contrario nelle due aree intermedie di Vittorio Veneto e Conegliano l'indice di specializzazione del legno-mobilito era solo del 22,4%. Nel 2001, invece, vengono registrati valori di specializzazione generalmente più bassi, ma si è già osservato (grafico 7.3a di questo capitolo) come nei Censimenti 1971, 1981, 1991, e 2001 le località ricadenti nel distretto qui considerato, fra quelle riportate nel grafico 7.6 (Castelfranco Veneto, Conegliano, Portogruaro e Prodenone), mostrino dei *trend* crescenti di impiego più accentuati rispetto a quelli delle altre località distrettuali; tali variabili raggiungono percentuali addirittura del 30% dal 1991 al 2001 nel caso di Portogruaro, 15 e 16% nel caso di Conegliano e Pordenone. L'aumento degli addetti è stato accompagnato da una contrazione del numero delle unità locali (tranne che a Portogruaro), evidente conseguenza di processi di concentrazione industriale e aumento della dimensione media aziendale (del 10% in media, dal 1991 al 2001).

Tabella 7.13: Unità locali e addetti nei distretti mobiliari nel 2001

	Legno		Dim. media	Mobile		Dim. media	Legno-mobilito		Dim. media
	u.l.	add.	add./u.l.	u.l.	add.	add./u.l.	u.l.	add.	add./u.l.
Livenza Friuli-V. G.	257	1.640	6,4	465	7.835	16,8	722	9.475	13,1
Livenza Veneto	388	3.445	8,9	518	9.492	18,3	906	12.937	14,3
<i>Totale Livenza</i>	<i>645</i>	<i>5.085</i>	<i>7,9</i>	<i>983</i>	<i>17.327</i>	<i>17,6</i>	<i>1.628</i>	<i>22.412</i>	<i>13,8</i>
Quartier del Piave	151	915	6,1	263	3.638	13,8	414	4.553	11,0
Sinistra Piave	782	5.704	7,3	1.127	15.437	13,7	1.909	21.141	11,1
<i>Totale area di specializzazione</i>	<i>1.039</i>	<i>7.344</i>	<i>7,1</i>	<i>1.592</i>	<i>23.272</i>	<i>14,6</i>	<i>2.631</i>	<i>30.616</i>	<i>11,6</i>

Fonte: Infocamere, 2° trimestre 2001 (da Grandinetti *et al.*, 2001)

Grafico 7.6: Unità Locali industriali attive nelle località del distretto considerato



Fonte: Istat – Censimento dell'industria 2001

Anche per il distretto in esame i vantaggi competitivi interni e lo sbocco commerciale nazionale sono stati sufficienti per garantire lo sviluppo della capacità produttiva delle imprese almeno fino agli anni '70. Infatti, lo sviluppo storico dell'industria del mobile tra le province di Treviso e Pordenone è un fenomeno relativamente recente, anche se nella zona esisteva una tradizione artigianale. All'inizio degli anni '50 nell'area, ancora prevalentemente agricola, era presente, infatti, un artigianato diffuso ma non si riscontrava una specializzazione particolarmente rilevante. L'industria mobiliara ha iniziato a crescere negli anni '50 in modo piuttosto veloce, espandendosi poi negli anni '60 (Anastasia e Corò, 1993).

Negli anni '70 la catena del valore distrettuale si è modificata in seguito a due distinti processi: il decentramento produttivo e il ruolo crescente dei flussi di esportazione.

Il decentramento, che ha iniziato a manifestarsi sin dalla fine degli anni '60, è stato caratterizzato dalla scomposizione del ciclo produttivo e dalla specializzazione in

senso verticale delle imprese mobiliere, le quali si sono orientate a svolgere solo alcune fasi del ciclo tecnico; a monte dei mobilifici, spesso ad opera di ex dipendenti desiderosi o incentivati a mettersi in proprio, sono nate imprese specializzate nell'esecuzione di un componente, di una particolare fase o di una sola lavorazione, alle quali i mobilifici stessi hanno decentrato parte (o buona parte) della produzione, attuando una politica di disintegrazione verticale a monte dei cicli (Miotto, 1984 in Grandinetti *et al.*, 2001). Questo fenomeno ha permesso da una parte la frammentazione della produzione in tante fasi ognuna legata in maniera specifica ad una singola impresa, ma anche l'espandersi del distretto e il progredire dell'innovazione tecnologica dei prodotti e dei processi.

Il secondo processo che ha contraddistinto questa fase è stato l'avvio dell'attività di esportazione. Attorno alla metà degli anni '70 alcuni dei maggiori mobilifici, che sino ad allora erano cresciuti ampliando progressivamente l'area di vendita in ambito nazionale, hanno iniziato ad introdursi nei mercati esteri. Le prime aree di penetrazione commerciale sono apparse Germania e Francia, seguite poi da Regno Unito e Stati Uniti. Germania e Francia sono i due paesi che tuttora costituiscono la principale destinazione delle esportazioni locali. Lungo il percorso indicato da queste aziende pioniere, negli anni successivi si sono incamminate altre imprese locali, innescando un processo che si è andato consolidando fino all'attualità con il graduale aumento della propensione all'export del distretto e la progressiva estensione dei mercati di sbocco (Grandinetti *et al.*, 2001).

Le prime esperienze internazionali delle imprese distrettuali italiane, proseguite per oltre un ventennio negli anni '80 e '90 hanno permesso alle aziende di acquisire sempre più conoscenza dei mercati stranieri e – con l'aumento dei volumi di vendita – di passare dalle forme più semplici di presenza (attraverso agenti o esportatori abituali) a quelle più complesse legate alla creazione di *showroom*, punti vendita propri con servizio di magazzino e assistenza post-vendita, ecc. Sono queste le modalità che porteranno successivamente a forme più avanzate di internazionalizzazione produttiva (Bresolin e Biscaro, 2001).

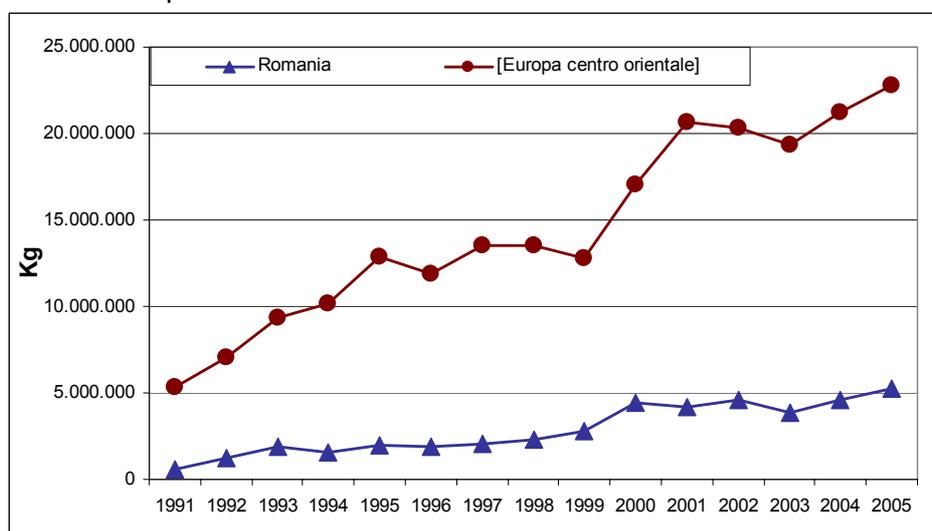
Successivamente attraverso fiere e altre forme di rappresentanza è iniziata la penetrazione commerciale in "nuovi mercati" come quello russo e cinese, ma anche polacco e rumeno. Questi mercati, pur se legati ad economie in transizione, offrivano notevoli potenzialità di intercettare la domanda dei consumatori a più alta disponibilità di reddito.

Quasi contemporaneamente le aziende più grandi del distretto avviavano le prime esperienze di internazionalizzazione produttiva trasferendo alcune fasi di lavorazione verso i paesi dell'Est Europa che uscivano pian piano dalla depressione economica

immediatamente seguente la caduta dei regimi totalitari (fra tutti la Romania, ma anche l'Ungheria) o dalla guerra (in particolare in Croazia, successivamente anche la Bosnia Erzegovina). Nei vicini paesi dell'ex-Jugoslavia vengono avviate fin da subito rapporti di *joint venture* con ditte locali per la prima lavorazione del legno che traggono vantaggio dalla relativa prossimità geografica²¹⁵, in una logica non molto distante da quella che ha portato alla creazione dei distretti italiani. Nei paesi centro-orientali (Romania e Ungheria) vengono preferiti invece gli accordi per la subfornitura di semilavorati e prodotto finiti.

Normalmente alla base dell'accordo vi è un trasferimento di macchinari, per lo più usati, dal distretto verso il paese scelto per la produzione (grafico 7.7).

Grafico 7.7: Export nazionale di macchine utensili verso i PECO e la Romania



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Per motivi di scarsa tempestività nelle consegne e bassa qualità dei prodotti, diverse esperienze di accordi di subfornitura si sono concluse in pochi anni o sono state trasformate in veri e propri investimenti diretti (IDE) da parte delle aziende distrettuali (normalmente le più grandi) finalizzati alla realizzazione di nuovi stabilimenti produttivi (investimenti *greenfield*) o all'acquisizione e successiva ristrutturazione di impianti esistenti (*brownfield*). Le imprese più piccole hanno, invece, continuato con le normali *joint venture*, richiedendo semilavorati o materie prime, in cambio di tecnologia.

Del tutto assenti sono risultate le tipologie di accordi *non-equity* che, almeno in teoria²¹⁶, si dovrebbero meglio adattare alle aziende di dimensione medio-piccola, se

²¹⁵ Questo è un processo che interessa, in particolare, le imprese del versante friulano del settore.

²¹⁶ Si tratta di accordi di natura contrattuale, ma anche di semplici alleanze. In ogni caso non richiedono nuove iniezioni di capitale proprio, e quindi di "denaro fresco". Più in generale, sono forme di internazionalizzazione, anche produttiva, che non richiedono un grande coinvolgimento e rilevanti investimenti.

non piccolissima, quali molte di quelle distrettuali (Bresolin e Biscaro, 2001). Questi ultimi tipi di accordi, nelle loro diverse tipologie, avrebbero il vantaggio di diminuire il rischio d'investimento condividendone il costo con il *partner* straniero, favorirebbero l'acquisizione di conoscenze non sempre possedute e potrebbero ampliare – nel tempo – l'offerta dei prodotti. Sono però anche limitati dalla difficoltà nell'individuare un *partner* affidabile e dalla possibile perdita di conoscenza tecnologica, con il rischio di indurre processi di imitazione senza tornaconto.

Dall'indagine condotta da Bresolin e Biscaro nei diversi distretti industriali del trevigiano (quindi non solo in quello del legno-mobile, ma anche calzaturiero, meccanico e tessile-calzaturiero) emergeva nel 2001 che le motivazioni che spingevano le imprese a delocalizzare erano in netta prevalenza legate alla possibilità di contenere i costi del lavoro, secondariamente all'espansione della capacità di penetrazione nei mercati esteri (tabella 7.14).

Tabella 7.14: Motivazione per l'internazionalizzazione delle imprese distrettuali

risparmi nei costi del lavoro	37,8%
interesse per mercati locali	19,5%
risparmi fiscali	14,6%
interesse per mercati contermini	7,3%
a seguito di impresa leader	4,9%
risparmi in altri costi	4,9%
burocrazia più snella	3,7%
controllo mercati materie prime	3,7%
benefici politico-ambientali	1,2%
benefici legali	0%
altro	2,4%

Fonte: da Bresolin e Biscaro, 2001

Da ciò emerge che, alla fine degli anni '90, le maggiori preoccupazioni degli imprenditori erano quelle di contenere il costo del lavoro e gli oneri fiscali, più che quelle di disporre di servizi e di materie prime. Emerge inoltre che i vantaggi "storici" dell'area distrettuale non erano più percepiti come tali, soprattutto in relazione alla congestione dei trasporti (spesso valutati all'opposto come un punto debole), alla saturazione del mercato locale a fronte degli emergenti mercati dell'Est Europa, e allo smembramento della rete locale di interazione industriale.

Nello stesso studio gli autori si preoccupavano di valutare – in maniera distinta per ogni tipo di industria - anche gli impatti già generati dalle iniziative di delocalizzazione

promosse fino ad allora, in particolare sull'impiego della forza lavoro dell'impresa che aveva decentrato la produzione e sulle strategie di prezzo adottate dalle imprese che invece non avevano fatto tale scelta. I due seguenti casi-studio sono stati realizzati nell'ambito distrettuale, ma possono rappresentare anche un metodo di valutazione applicabile in altri contesti (la metodologia di analisi è riportata nelle Appendici B 1e2).

7.5.1 Impatti della delocalizzazione sul lavoro nel distretto veneto del mobile

Dato il massimo tasso "naturale" di disoccupazione presente – in generale – nel Nord Est d'Italia, il parametro considerato per la valutazione della disoccupazione è stato (come nel caso del distretto della sedia) il ricorso delle imprese alla Cassa Integrazione Guadagni (CIG), ponendola in relazione al volume di produzione (utilizzo della capacità produttiva in un dato periodo di tempo), in base ad un modello di relazione iperbolica (vedi Appendice B.1). Dai risultati dell'analisi condotta per il periodo ottobre 2000-giugno 2001 è emerso che il settore legno-arredo risulta in genere meno esposto degli altri (*in primis* quello del tessile-abbigliamento-calzaturiero) alle variazioni negative della capacità produttiva, sebbene l'aumento di CIG stimato non sia trascurabile. Questo si può spiegare con la relativa facilità di riassorbimento della manodopera specializzata in altri settori della produzione (a più alto livello qualitativo) che vengono mantenuti nel distretto o, nel caso del personale più formato, nei servizi.

Tabella 7.15: Incremento delle ore trimestrali di CIG in relazione alla diminuzione di capacità produttiva

	utilizzo della capacità produttiva 10/2000 – 06/2001	Riduzione capacità produttiva			Ore di CIG previste
		1%	2%	3%	
Meccanica	81,2%	+100 h	+202 h	+307 h	
Legno-arredamento	76,2%	+83 h	+169 h	+257 h	

Fonte: Bresolin e Biscaro, 2001

Tabella 7.16: Incremento delle ore trimestrali di CIG in relazione alla diminuzione nel tasso di crescita della capacità produttiva

	Utilizzo della capacità produttiva 10/2000 – 06/2001	Riduzione capacità produttiva			Ore di CIG previste
		1%	2%	3%	
Tessile-abbigliamento- calzaturiero	3,8%	+736 h	+2.359 h	+7.785 h	

Fonte: Bresolin e Biscaro, 2001

7.5.2 Impatti dell'internazionalizzazione sulle strategie di prezzo delle imprese che non delocalizzano la produzione

All'interno del distretto, gli effetti della delocalizzazione delle fasi produttive vengono maggiormente percepiti dai subfornitori che perdono volumi di produzione a causa del decentramento produttivo del committente e che, quindi, dovrebbero²¹⁷ intervenire sui prezzi dei loro prodotti per compensare la perdita. Questo effetto non è empiricamente osservabile, poiché i dati disponibili non consentono di separare gli impatti delle numerose variabili che incidono sulla dinamica dei prezzi, ma è intuitivo che in queste condizioni un subfornitore razionale pratica un prezzo superiore a quello altrimenti possibile in una situazione perfettamente concorrenziale di breve periodo, con un differenziale proporzionale alla probabilità di decentramento produttivo del committente (Bresolin e Biscaro, 2001). Il procedimento è riportato in Appendice B.2.

7.5.3 Confronto delle *performance* di tutte le imprese operanti nel territorio distrettuale

Lo studio di Bresolin e Biscaro si conclude²¹⁸ con l'analisi delle *performance* e delle dimensioni operative delle imprese operanti nei quattro settori industriali già menzionati appartenenti all'area trevigiana che avevano deciso di internazionalizzare la produzione²¹⁹. Il tentativo è di individuare delle soglie minime che determinano la spinta all'uscita dal contesto distrettuale.

E' stata inizialmente valutata la dimensione operativa assoluta attraverso i parametri di:

- fatturato;
- costi di produzione;
- valore (lordo) degli investimenti aziendali.

L'eccessiva variabilità delle misure non ha, tuttavia, permesso di accettarne le indicazioni. Sono stati perciò considerati gli indici dimensionali relativi:

- costi del lavoro rispetto al fatturato;

²¹⁷ L'ipotesi è plausibile se si verifica questa sequenza di eventi (Bresolin e Biscaro, 2001):

1. le aziende distrettuali che esportano si scontrano con la concorrenza di prezzo delle rivali dei PVS e dei NICS; la loro prima reazione è quella di giustificare prezzi superiori puntando sulla maggior qualità del loro prodotto;
2. nel far questo mettono sotto pressione il livello qualitativo-innovativo dei loro fornitori, che si adeguano con non poche difficoltà poiché operano in settori maturi, in cui il rendimento marginale della tecnologia è inesorabilmente decrescente;
3. quando la pressione della concorrenza internazionale diventa insostenibile, le aziende che esportano adottano inevitabilmente anche strategie *cost-saving*; quando ciò avviene mediante il decentramento internazionale della produzione allora appare l'effetto di piazzamento per i subfornitori distrettuali, che sperimentano a loro volta una forte tensione sui prezzi: non riescono infatti a recuperare i costi del loro adeguamento qualitativo-innovativo su un volume di produzione inferiore a quello previsto.

²¹⁸ Per necessità di sintesi non si riportano i passaggi analisi, per i quali si rimanda direttamente alla pubblicazione disponibile anche on-line sul sito www.trevisosystem-online.com

²¹⁹ L'analisi è stata possibile grazie ai dati messi a disposizione dalla CCIAA di Treviso

- imposte rispetto al fatturato;
- costi dei materiali e dei servizi rispetto al fatturato.

Tutti e tre gli indici, riferiti al settore legno-arredamento, presentano valori piuttosto robusti con un errore *standard* molto contenuto²²⁰ rispetto agli altri settori. L'indicatore più robusto, utile come soglie dimensionale per l'internazionalizzazione produttiva, si è rivelato il terzo ("costi acquisti/fatturato") che per il settore di nostro interesse è in media uguale al 75,9% ($\pm st. err. = 4,4\%$).

E' stata infine considerata anche la redditività operativa (calcolata attraverso il ROI – *Return on investment*) declinata a sua volta in tre diversi indici (*turnover*, *mark up* e valore produzione/fatturato) con livelli di significatività diversi.

Incrociando le rilevazioni precedenti è possibile tracciare un *identikit* dell'impresa che delocalizza mettendo in luce i parametri dimensionali più rilevanti nel loro livello minimo statisticamente significativo (media – errore *standard*), individuando così un soglia alla quale l'impresa considera l'opzione di decentrare l'attività. Per il settore legno-arredamento i valori individuati sono:

- 71,5% per il valore degli acquisti rispetto al fatturato (dimensione operativa);
- 98% per il valore della produzione rispetto al fatturato (redditività operativa).

7.6 La delocalizzazione e le relazioni commerciali delle imprese distrettuali

Per valutare come i processi di delocalizzazione abbiano modificato le relazioni commerciali delle imprese del distretto del Quartiere del Piave - Alto Livenza, sia nei confronti dei paesi storicamente "acquirenti" dei prodotti distrettuali, sia nei confronti dei paesi che invece si sono delineati come destinatari degli investimenti produttivi, abbiamo analizzato alcune serie statistiche di import ed export di prodotti finiti (mobili, secondo la classe Ateco DN 36.1) e intermedi (gruppi della classe DD 20) dalle quali emergono riscontri interessanti che sono stati evidenziati nei grafici che seguono (dal 7.8 al 7.14). Per ragioni di reperibilità dei dati dalla banca dati Coeweb dell'Istat riportiamo separatamente i dati (in valore) riguardanti la provincia di Treviso e quella di Pordenone, entrambe coinvolte nel distretto.

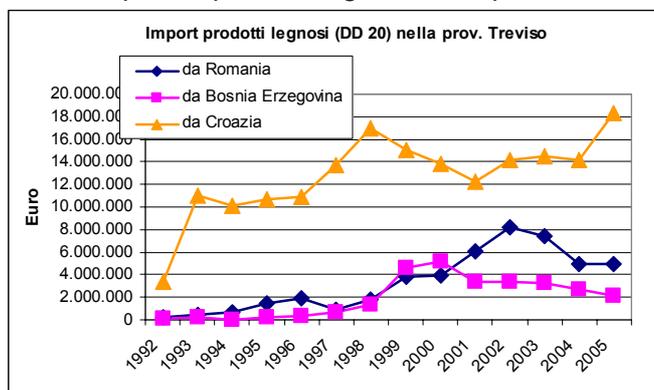
Per quanto riguarda l'analisi della correlazione fra l'andamento dei flussi di import-export e la demografia delle unità locali attive sul territorio distrettuale, rimandiamo anche questa volta al paragrafo conclusivo del capitolo 6.

7.6.1 Analisi delle aziende presenti nella provincia di Treviso

²²⁰ E alto rapporto fra il valore medio e lo *standard error*

Il consistente (pur se irregolare) apporto della Croazia e della Romania (dal 1999) nell'import dei prodotti legnosi verso la provincia di Treviso (grafico 7.8), testimonia che – nonostante i processi di delocalizzazione – permangono nel distretto ancora diverse imprese specializzate nella trasformazione dei semilavorati.

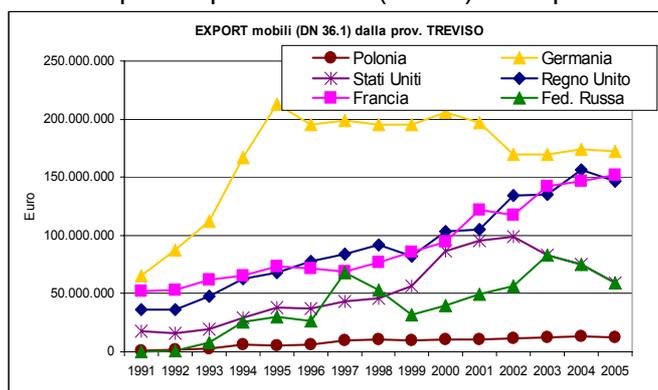
Grafico 7.8: Import di prodotti legnosi nella provincia di Treviso



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Analizzando i flussi di export dei prodotti finiti (mobili) è evidente (Grafico 7.9) come, al fianco dei consolidati importatori occidentali (Francia, Germania, Regno Unito e USA) si affacciano nuovi paesi importatori in cui i mercati sono in progressivo allargamento, fra questi spicca la Federazione Russa.

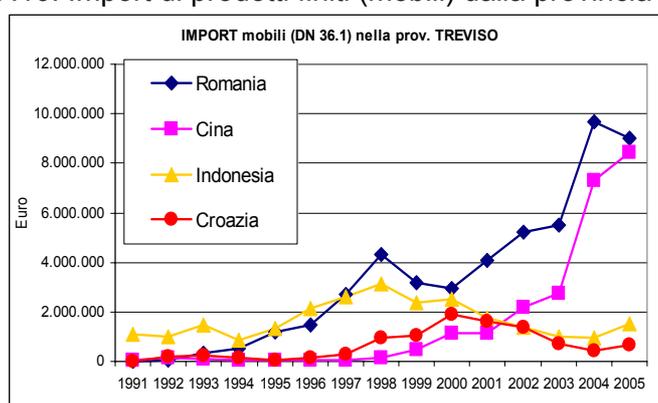
Grafico 7.9: Export di prodotti finiti (mobili) dalla prov. di Treviso



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Il fenomeno di delocalizzazione è confermato dal progressivo aumento di import di prodotti finiti (o loro parti) dai paesi più prossimi geograficamente (inizialmente dalla Croazia, poi dalla Romania), mentre dall'Estremo Oriente (in particolare dalla Cina) sono in rapido aumento le importazioni di prodotti destinati al mercato del *low-cost* (per esempio attraverso IKEA) che sta diventando sempre più richiesto anche in Italia (grafico 7.10). In questo caso è improbabile che si tratti di delocalizzazione di imprese distrettuali, che invece rimangono normalmente specializzate in prodotti di più alta gamma.

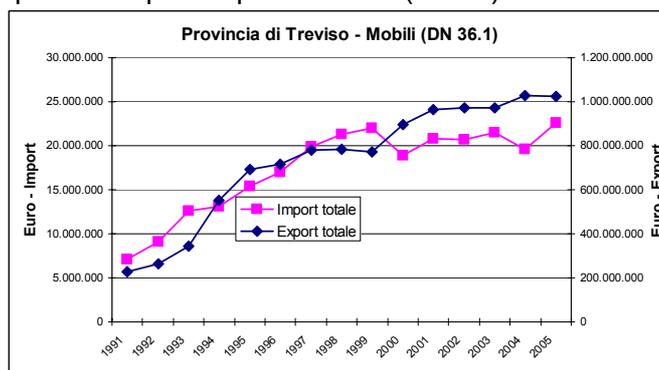
Grafico 7.10: Import di prodotti finiti (mobili) dalla provincia di Treviso



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

La continua crescita produttiva del distretto è confermata dall'andamento dei flussi di import-export della Provincia che sono simili dal punto di vista relativo, ma non per la scala dimensionale, evidentemente più grande (ca. 40 volte!) nel caso del valore dell'export (grafico 7.11).

Grafico 7.11: Import ed export di prodotti finiti (mobili) nella e dalla prov. di Treviso

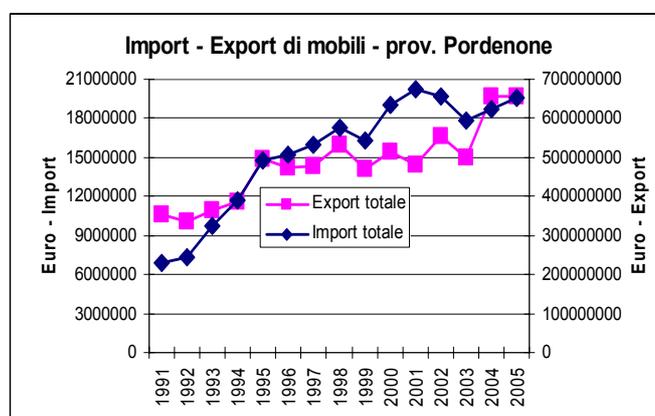


Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

7.6.2 Analisi delle aziende presenti nella provincia di Pordenone

Per quanto riguarda questa provincia, invece, la differenza dimensionale fra i due flussi è leggermente inferiore (ca. 30 volte) e anche i volumi complessivi risultano inferiori rispetto a quelli della prov. di Treviso ma il *trend* di crescita dei flussi simile (grafico 7.12). Le differenze sono imputabili alla minore presenza numerica di imprese in questa porzione di distretto.

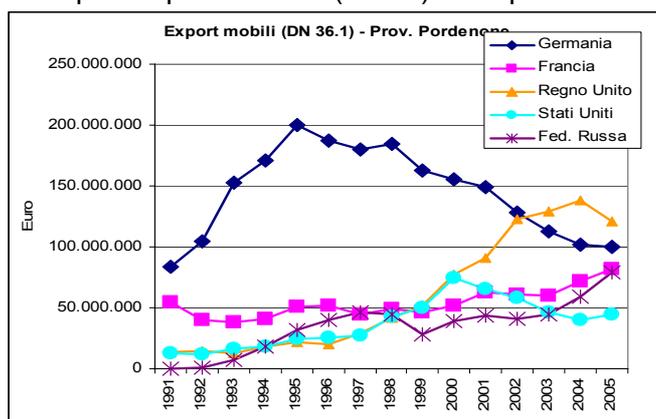
Grafico 7.12: Import ed export di prodotti finiti (mobili) nella e dalla provincia di Pordenone



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Anche in questo caso è confermata l'emergenza di nuovi sbocchi commerciali per l'export di mobili (In particolare il mercato russo e, fino al 2004, quello britannico), affiancata dal rapido declino del mercato tedesco (grafico 7.13).

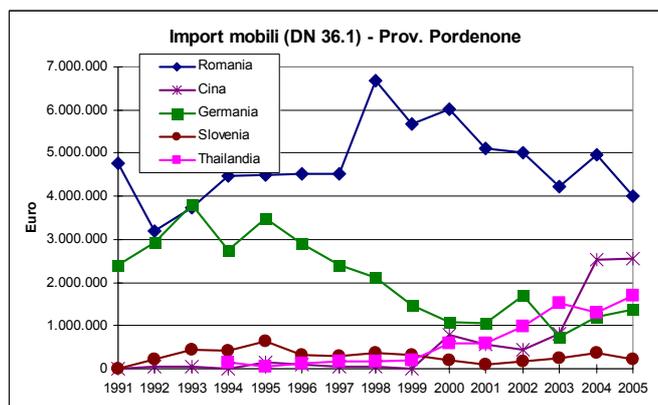
Grafico 7.13: Export di prodotti finiti (mobili) dalla provincia di Pordenone



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Gli effetti delle delocalizzazione sono confermati anche in questo caso dall'aumento delle forniture dalla Romania, che compensano il progressivo declino di quelle dalla Germania. A queste si sono affiancati, negli ultimi anni, i prodotti provenienti da Cina e Thailandia (grafico 7.14). Mentre risulta minimo l'apporto della vicina Slovenia, dove probabilmente il periodo di transizione dell'economia è stato troppo breve per generare i vantaggi competitivi che invece hanno attirato gli investimenti italiani negli altri paesi dell'area Balcani.

Grafico 7.14: Import di prodotti finiti (mobili) dalla provincia di Pordenone



Fonte: ns. elaborazione su dati Istat-Coeweb

Nell'indagine condotta in Romania, in Serbia e in Bosnia Erzegovina non sono state intervistate molte aziende aventi come punto di riferimento (o come casa madre) un'impresa appartenente al distretto in esame. I casi più interessanti sono stati rilevati nella parte Ovest (contea di Timis) e Nord-Ovest (contea di Oradea) della Romania, dove da circa 10 – 12 anni (dal 1995-6) sono presenti alcune grandi imprese (da 180, fino a 300 operai) che nell'arco di tempo hanno prodotto componenti per mobili (antine,

ripiani, ecc.) per numerose imprese di diverse dimensioni operanti nell'area distrettuale. Interessante il caso della NOUL WOODDEST s.r.l, avviata nel 2005 a Oradea, al confine con l'Ungheria, e ampliata nel tempo fino alle attuali dimensioni (250 operai-artigiani) supervisionati da due tecnici italiani diretti a loro volta da un *manager* italiano. L'azienda produce componenti per mobili servendo diverse aziende minori sia del distretto trevigiano che di quello bassanese del mobili in stile. L'impresa possiede anche una segheria gestendo le primissime fasi della filiera e il controllo della materia prima (90% tiglio, 10% noce). Al momento dell'intervista il *management* stava valutando la possibilità di avviare anche una linea produttiva di *pellet* per poter riutilizzare al meglio gli scarti e sfruttare il crescente mercato europeo di questo prodotto combustibile.

7.7 Altri distretti del settore legno-mobile italiani

Altri distretti industriali italiani del settore in esame dovrebbero essere presi in esame quali quello bassanese e veronese del mobile classico a cui abbiamo già accennato, quello brianzolo del mobile moderno, quello pesare delle cucine e quello del mobile imbottito di Matera. Per evidenti limiti di spazio, oltre che per le scarse informazioni e il basso livello di integrazione produttiva internazionale²²¹ (rispetto ai due distretti analizzati in precedenza) si è preferito non approfondire l'analisi. Degno di nota, dal punto di vista organizzativo, può essere il caso del gruppo Natuzzi²²² (impresa multinazionale del mobile imbottito, appartenente al distretto di Matera) che nella sua strategia di internazionalizzazione (soprattutto verso l'Est Europa) non ha puntato a creare un polo produttivo integrato con gli stabilimenti italiani, ma ha avviato (a Baia Mare, in Romania) una delle più grandi aziende europee (1.420 dipendenti nel 2006, con l'obiettivo di aumentarli a 1.700 in pochi mesi) per la produzione di articoli imbottiti (sofà), autonoma dalla casa madre e senza alcun export di prodotti verso l'Italia. Questo stabilimento, infatti, produce solo poltrone e sofà collocabili nella fascia di mercato a basso costo per il mercato mittel-europeo e quello locale (o dei paesi contermini) e venduti col marchio "Italsofa". Un'azienda concorrente di Natuzzi, appartenente allo stesso distretto industriale di origine, ha optato per una delocalizzazione in Bulgaria, probabilmente per evitare una concorrenza anche per l'approvvigionamento delle risorse (non solo legname per la struttura interna del mobile, ma anche tessuti e pellame per i rivestimenti e l'imbottitura) e della manodopera.

²²¹ Eccettuata la vasta integrazione internazionale delle due aziende leader del distretto: Natuzzi e Nicoletti, le altre aziende del distretto non sembrano aver avviato significativi processi di delocalizzazione

²²² Proprietario del marchio "Divani&Divani".

7.8 I tentativi di ricreazione del distretto nei paesi di delocalizzazione

Come è emerso dall'analisi dell'evoluzione dei due distretti esaminati, le forme di aggregazione industriale in un territorio comune e la loro espansione non sono delle realtà organizzative programmate dall'operatore pubblico o dall'associazione imprenditoriale di categoria interessata. Si è quasi sempre trattato di processi spontanei, successivamente riconosciuti e regolati dal legislatore e supportati da una rete di servizi accessori all'attività produttiva principale che ne hanno permesso lo sopravvivere nel tempo e il successo economico.

Nei paesi di delocalizzazione la "nascita" spontanea di nuovi distretti industriali paralleli a quelli sviluppati in Italia non si è ancora verificata, almeno per due motivi principali:

- come ricordato il distretto è un fenomeno per lo più spontaneo che si verifica in un territorio in cui è presente una realtà imprenditoriale varia, basata su tante piccole imprese, molte delle quali artigianali (a volte gestite a livello familiare), spesso con una lunga tradizione artigianale di lavorazione di prodotti di qualità, altamente specializzate in singole fasi della filiera produttiva e perciò molto integrate verticalmente e in competizione a livello orizzontale. Tale realtà è praticamente impossibile da ritrovare nei paesi di delocalizzazione, soprattutto in quelli usciti da regimi totalitari basati su un'economia pianificata (come la Romania) o da guerre cruente (come i paesi dell'ex-Jugoslavia).
- Le imprese distrettuali che delocalizzano tendono a ricrearsi autonomamente la filiera produttiva che stava a monte della specifica attività produttiva per poter avere pieno controllo di tutte (o quasi) le fasi produttive e poter così sfruttare a pieno i vantaggi di costo offerti dal paese. Evitano perciò di insediarsi in località prossime ad impianti in competizione, a meno che ciò rientri in una deliberata strategia iniziale di mutuo aiuto e integrazione nell'esplorazione del nuovo contesto produttivo e commerciale.

Durante le indagini all'estero si sono comunque notati tentativi istituzionali di promozione alla formazione di distretti industriali specializzati, ma nei due casi esaminati l'esito dell'azione risulta alquanto discutibile, se non fallimentare.

7.8.1 Il parco industriale per il settore legno a Brezoi

Il caso meglio analizzato è quello del progetto per la realizzazione di un parco industriale (termine utilizzato normalmente in Romania per indicare un'area a destinazione industriale circoscritta e connessa ad altre infrastrutture di servizio come strade, ferrovia, rete idrica ed elettrica, sede municipale, ecc.) nella municipalità di Brezoi in Valcea, contea nella parte centro-meridionale della Romania, vicino alla catena montuosa dei Carpazi meridionali. Questo paese si trova all'imboccatura di una lunga valle montana storicamente abitata da comunità di boscaioli (anche stranieri²²³) ed è collegato alla rete viaria nazionale attraverso una strada statale e la ferrovia.

Il progetto era stato promosso nel 2002 da Informest (Centro di Servizi e Documentazione per la Cooperazione Economica Internazionale) in *partnership* con EIC Network, con una controparte rumena costituita dalla Fondazione per lo Sviluppo della Municipalità di Brezoi, dalla Contea di Valcea e dalla Municipalità di Brezoi²²⁴ e, infine, da Federlegno-Arredo

Il progetto era stato approvato dal Ministero delle Attività Produttive e co-finanziato dalla Legge 212/1992. L'obiettivo era la realizzazione di un parco industriale specializzato nel settore del legno, in modo da attrarre investimenti utili a sfruttare le risorse naturali esistenti in loco e impiegare la manodopera specializzata (al momento disoccupata²²⁵) anche mediante la creazione di società miste o di nuove imprese. Il progetto assumeva un'importanza considerevole quale strumento utile a promuovere un ulteriore avanzamento del processo di sviluppo in atto grazie a contributi esterni sia in termini di investimenti che di trasferimento di competenze tecniche e manageriali (nello studio di fattibilità si ipotizzano di circa 900 addetti).

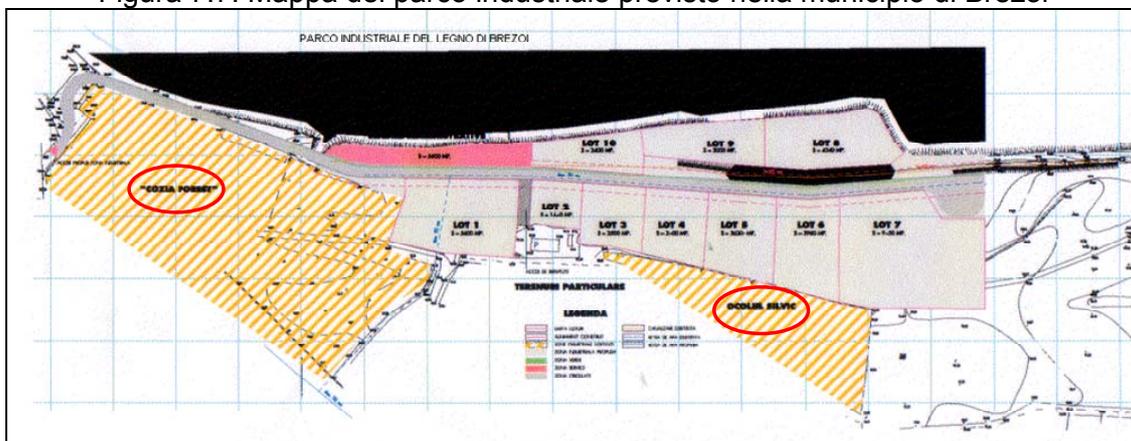
La municipalità di Brezoi ha messo a disposizione 5 ha (figura 7.7) per la realizzazione delle infrastrutture (capannoni, depositi), mentre già esistevano nell'area tre imprese forestali attive e 21 piccole segherie che impiegavano 134 operai, oltre ad un patrimonio forestale in grado di fornire annualmente 40.000 metri cubi di legname (faggio e abete) a prezzi molto competitivi, almeno secondo le stime riportate nello studio di fattibilità

²²³ Ci sono prove e testimonianze che all'inizio del '900 furono chiamati nella valle del Brezoi alcuni taglialegna e maestri d'ascia dal Friuli Venezia Giulia e dal Veneto per trasferire i saperi del governo forestale e della corretta utilizzazione del legname

²²⁴ Studio di fattibilità è stato realizzato secondo la L.212 – Ministero Attività Produttive denominata "Progetto per la promozione di un distretto industriale in Romania" ed è scaricabile dal sito www.informest.it

²²⁵ Nello studio di fattibilità si parla di circa 900 persone

Figura 7.7: Mappa del parco industriale previsto nella municipio di Brezoi



Fonte: www.informest.it

Il piccolo parco industriale era programmato in un rapporto funzionale alla vicina città industriale di Sibiu, distante solo 65 km e connessa sia via strada che via ferrovia, dove già sono presenti da anni diverse imprese (non solo straniere e, fra queste, non solo italiane) operanti nel settore del legno-arredamento.

Dal 2002 al 2006 (quando si è potuto visitare l'area direttamente) niente era ancora stato fatto (se non la perimetrazione dei lotti con nastro da cantiere) e non sembra che nemmeno al momento siano in corso insediamenti o investimenti da parte degli imprenditori stranieri, come auspicato.

Figura 7.8: Immagine satellitare dell'area di Brezoi (Valcea, Romania)



Fonte: Google Maps – ns. elaborazione

7.8.2 Il progetto di formazione e promozione dei distretti industriali in Croazia

Un altro esempio di tentativo di pianificazione dell'organizzazione di distretti industriali per la lavorazione del legno è stato analizzato in Croazia²²⁶ dove si sta progettando la realizzazione, la promozione e la connessione di tre distretti industriali specializzati nel settore legno-arredo distribuiti in tre aree tradizionalmente legate alle risorse forestali (figura 7.8a). Al momento dell'indagine (primavera 2007) era stata avviata solo l'organizzazione promozionale, mentre nessuna iniziativa concreta era ancora attiva, anche se erano già state ben definite quali componenti (imprese, agenzie di servizi e istituzioni governative) dovessero concorrere a formare la rete distrettuale (figura 7.9b).

²²⁶ Progetto di tre "wood-cluster" da promuovere nelle aree a maggior concentrazione industriale, con il supporto tecnico e finanziario di diversi *partner* fra cui il Ministero delle attività produttive croato, alcune agenzie di consultino internazionali (anche italiane) e alcune agenzie ONU (fra cui l'UNDP) e le aziende presenti, interessate al progetto. Maggiori informazioni sono presenti sul sito www.wood-cluster.com

Figura 7.9a: Localizzazioni previste per i distretti croati del legno-arredamento



Figura 7.9b: Esempio di *network* previsto fra le varie istituzioni distrettuali



Fonte: www.wood-cluster.com

Senza voler entrare nel merito dei singoli casi, anche per mancanza di informazioni più approfondite sulle cause e gli ostacoli che non hanno ancora reso operativi i progetti, i due esempi sono emblematici della difficoltà di creare ex-novo un distretto industriale, soprattutto secondo il modello italiano, che – come ricordato – rimane un fenomeno per lo più spontaneo e irriproducibile.

8. IL LIVELLO DI RESPONSABILITÀ SOCIALE DELLE IMPRESE (RSI) A CAPITALE ITALIANO OPERANTI IN ROMANIA

L'analisi di alcuni effetti della delocalizzazione può essere effettuata anche a livello d'impresa. In questo caso, uno degli aspetti che si è ritenuto più interessante da considerare è il livello di responsabilità socio-ambientale rispetto ai cambiamenti connessi ai processi di internazionalizzazione. Per condurre questa analisi si è fatto riferimento ad una serie di aziende a capitale italiano operanti in Romania per le quali si è cercato di delineare quale possa essere il contributo, di possibile segno inverso, apportato alle condizioni ambientali e sociali del paese estero.

8.1 La responsabilità sociale d'impresa nell'industria del legno-arredamento

All'interno del modello della crescente economia globalizzata, la qualità gestionale delle imprese è generalmente aumentata in molti paesi, anche se con gradi diversi e con qualche eccezione degna di nota (De Nicolò *et al.*, 2006). I miglioramenti nella qualità gestionale delle imprese sono positivi, significativi e quantitativamente rilevanti anche nel settore forestale, e questo *trend* è particolarmente pronunciato per le industrie a maggior utilizzo di capitale (e che quindi dipendono da finanziamenti esterni), come il settore della carta e delle paste.

Lo sviluppo positivo nella gestione aziendale del settore cartario non è collegato solo ai processi di internazionalizzazione, ma anche alla peculiare "dualità" delle foreste se considerate come risorse rinnovabili ricche di biodiversità, da una parte, e fattori chiave per lo sviluppo locale, dall'altra (Essmann *et al.* 2007). Infatti, fin dalla sua origine, la gestione forestale ha sempre introdotto componenti dei principi di sostenibilità, l'identificazione del tasso di utilizzazione del bosco – che non deve eccedere l'incremento naturale medio per garantire il perpetuarsi della sua funzione produttiva – è solo uno degli aspetti del modello operativo che ha reso le foreste dei "laboratori viventi" di gestione sostenibile delle risorse e quindi di responsabilità sociale d'impresa (RSI) (Pettenella e Florian, 2007)

Come sostengono Bass e Bearne (1997), il processo di concentrazione ed internazionalizzazione delle imprese operanti lungo la filiera del legno si sta ripercuotendo sulla loro reputazione e sulla loro vulnerabilità nei confronti delle richieste degli *stakeholder*. Reputazione e adozione di iniziative di RSI sembrano perciò correlate non solo alla materia prima di base, ma anche alla dimensione aziendale e alla struttura socio-economica del paese in cui operano.

Nella maggior parte dei paesi il segmento di mercato delle latifoglie “di pregio”²²⁷ non è caratterizzato dalla presenza di grandi imprese internazionali: i soggetti prevalenti nel settore sono piccole-medie imprese (PMI) che producono segati, mobili, pavimenti, serramenti e altri prodotti legnosi di qualità. Le imprese italiane hanno una posizione *leader* in questo mercato, essendo l'Italia il secondo esportatore mondiale di mobili dopo la Cina e un grande esportatore di molti altri prodotti finiti costituiti da legname di latifoglie.

L'adozione di iniziative di RSI da parte delle imprese italiane operanti nel settore della lavorazione del legno è ancora piuttosto limitata, come conseguenza di fattori strutturali interni. I commercianti del legno italiani e le imprese di prima lavorazione hanno generalmente una dimensione piccola o media²²⁸ e i loro vantaggi competitivi sono principalmente basati sul *design*, la qualità tecnologica e una organizzazione strutturale flessibile. I clienti principali delle industrie di lavorazione del legno sono i rivenditori, mentre il *marketing* diretto al consumatore finale è molto limitato. Di conseguenza la generale attitudine delle imprese verso la RSI è di tipo reattivo, piuttosto che proattivo (Pettenella e Santi, 2005), come evidenziato anche in tabella 8.1 (con dati risalenti al 1997) dalla quale emerge che per l'industria del legno e della sua trasformazione la spesa più alta, tra i diversi possibili interventi in campo ambientale, è costituita dallo smaltimento dei rifiuti solidi, un'area dove la legislazione impone chiari vincoli lasciando scarsi spazi di opzionalità, e quindi di miglioramento prestazionale su base volontaria, alle imprese.

Tabella 8.1: Investimenti delle imprese del legno-mobile nei settori ambientati (1997)

			Aria e clima	Gestione delle acque reflue	Suolo ed acque di falda	Rifiuti solidi	Rumore	Natura e pae- saggio	Totale
Investi- menti *	Attività manifatt.	.000 €	302.023	121.866	40.207	43.066	38.781	7.780	553.723
		%	54,5	22,0	7,3	7,8	7,0	1,4	100,0
	Legno e prodotti in legno	.000 €	13.253	292	0	202	256	10	14.514
		%	91,3	2,0	0,0	1,4	5,2	0,1	100,0
Spese correnti **	Attività manifatt.	.000 €	65.521	195.575	17.099	197.221	14.419	6.243	496.080
		%	13,2	39,4	3,4	39,8	2,9	1,3	100,0
	Legno e prodotti in legno	.000 €	308	163	14	1.060	331	26	1.902
		%	16,2	8,6	0,7	55,7	17,4	1,4	100,0

* effettuati dalle imprese in impianti ed attrezzature per il controllo e l'abbattimento dell'inquinamento (o “di fine ciclo”) -

** sostenute dalle imprese per lo svolgimento di attività di protezione dell'ambiente

Fonte: IPI, 2003

²²⁷ Fra le varie specie si considerano soprattutto le querce (soprattutto Farnia e Rovere e le specie nordamericane), noce, ciliegio, tiglio, frassino, acero e le varie specie tropicali

²²⁸ 96,8% delle 87000 industrie operanti nel settore hanno meno di 20 impiegati (ISTAT)

Tra gli ultimi ambiti di intervento risultano la depurazione di acque reflue, le spese per la natura ed il paesaggio e per il suolo ed acque di falda, evidenziando così quali siano le emergenze ambientali prevalenti per il comparto (IPI, 2003). Gli investimenti aumentano con le dimensioni dell'azienda, ma non in maniera lineare (Tabella 8.2).

Tabella 8.2: Spesa delle imprese per la protezione ambientale (per classi di addetti)

Imprese che hanno sostenuto spese per la protezione dell'ambiente, per attività economica e classe di addetti – anno 1997 (incidenza percentuale sul totale delle imprese appartenenti alla stessa classe di addetti e attività economica)

Classe di addetti	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250 e oltre	Totale
Attività manifatturiere	11,4	24,7	12,7	21,5	29,7	38,1	13,1
Industria del legno e dei prodotti in legno	11,9	32,2	14,2	27,2	29,1	65,1	12,9

Fonte: IPI, 2003

Due fattori esterni influenzano il basso livello di RSI nel settore della lavorazione del legno:

- la limitata consapevolezza dei clienti e dei consumatori italiani riguardo i problemi di illegalità nella filiera del legno dovuta ad un prevalente interesse alle caratteristiche di stile, design e qualità dei prodotti legnosi;
- il limitato interesse delle autorità pubbliche italiane nell'implementare gli accordi internazionali atti a prevenire i processi di deforestazione e la corruzione nel settore (come il FLEGT²²⁹, il G8 e l'ENA-FLEG²³⁰).

Nei casi in cui siano state adottate iniziative di RSI da parte di imprese italiane del settore, le forme scelte non appaiono finalizzate a ridurre o compensare il livello di impatto della propria attività, quanto a veicolare un messaggio di sensibilità sociale generale e spesso episodico (azioni filantropiche) come spiegato nel quadro 8.1.

²²⁹ Forest Law, Enforcement, Governance and Trade. Secondo un'indagine del WWF (2004), L'Italia è uno degli ultimi paesi dell'Unione Europea (14° su 19 aderenti all'accordo) ad implementare tali strumenti.

²³⁰ The Europe and North Asia Forest Law Enforcement and Governance (ENA FLEG) è una iniziativa intergovernativa sostenuta dalla Banca Mondiale. Una prima conferenza ministeriale dell'iniziativa si è tenuta a San Pietroburgo, il 22-25 Novembre 2005.

Quadro 8.1: La RS delle imprese italiane del settore legno-mobile

È stata condotta una valutazione sintetica di tipo quali-quantitativo sul comportamento etico delle aziende italiane del settore legno, mirata ad individuare quante imprese siano classificabili nelle seguenti quattro categorie:

- aziende senza alcun strumento di RSI;
- aziende che adottano un approccio di pseudo-filantropia;
- aziende che adottano un approccio di filantropia strategica;
- aziende che considerano la loro attività economica un investimento sociale.

La pseudo-filantropia è un approccio di RSI basato su attività occasionali, non sistematiche e spesso limitate, che coinvolgono principalmente gli *stakeholder* interni-diretti. In generale queste azioni non sono proattive, ma tendono a compensare (od a nascondere) aspetti poco trasparenti dell'attività economica dell'azienda. Quando le risorse naturali diventano oggetto di pseudo-filantropia, tale attività viene anche definita di "*green washing*". Le aziende che adottano un approccio di filantropia strategica concentrano invece i propri interessi su un limitato numero di obiettivi, che sono in linea con il proprio comportamento etico. Le azioni sono di tipo diretto e coinvolgono *stakeholder* sia interni, che esterni. Le aziende che considerano la loro attività economica un investimento sociale hanno conoscenza di tutti gli impatti generati dalle loro attività, che vengono controllati e confrontati con un *set* di obiettivi etici. L'attenzione viene posta anche verso gli *stakeholder* esterni-indiretti.

Nell'analisi del settore italiano, composto da 87.000 aziende appartenenti o connesse al settore forestale, meno di 200 stanno adottando un approccio pseudo-filantropico, meno di 50 un approccio di filantropia strategica e meno di 10 stanno considerando la loro attività economica investimento sociale.

Fonte: Pettenella e Santi (2005)

Anche all'estero le aziende italiane risultano essere generalmente disinteressate ad assumere particolari comportamenti o accorgimenti riconducibili a scelte di RS (sia di tipo filantropico che di investimento sociale o certificazione); in particolare se inserite in contesti ad economia in rapida transizione e a bassa interesse verso le istanze legate alla sicurezza degli ambienti di lavoro, agli impatti ambientali e – più in generale – alla sostenibilità e all'impatto socio-economico-ambientale delle attività produttive, come è stato verificato in Romania, Serbia e Bosnia Erzegovina.

In totale, nei tre paesi considerati sono state visitate e intervistate 35 imprese, ma di queste la maggior parte in Romania. Quindi, per rappresentatività statistica del campione e per omogeneità delle condizioni del paese ospitante, si è deciso di restringere l'analisi dei dati raccolti solo in questo paese²³¹.

²³¹ Le situazioni analizzate negli altri paesi si sono dimostrate "in linea" con quelle presenti in Romania, registrando valori dei parametri non eccessivamente discostati dalla media calcolata fra i primi.

8.2 L'Indice di Responsabilità Sociale delle imprese in Romania

Nel 2006, nel corso dell'indagine svolta in Romania²³², sono state contattate e visitate 30 imprese di diverse dimensioni (12 con meno di 50 operai, 12 di dimensioni intermedie fino a 200 unità e 6 con più di 200 impiegati) appartenenti ai settori della prima e seconda lavorazione del legname (per la produzioni di tavole e semilavorati), fino alla produzione di mobili (o componenti di mobili) finiti (in tabella 8.3 sono sintetizzate le caratteristiche principali delle imprese contattate secondo l'attività principale).

Tabella 8.3: Classificazione delle imprese intervistate secondo il loro prodotto

Prodotto	N° di aziende	N° medio di impiegati	Volume medio legnoso lavorato (mc/anno)
Mobili	11	80*	2.600*
Pannelli	1	230	10.000
Pavimenti (parquet)	4	197	10.333
Prodotti vari semifiniti	12	84	9.700
Travi lamellari	1	50	35.000
Commercio di legname	1	180	n.d.

*nel calcolo sono state escluse le due maggiori imprese contattate (una di derivazione ex-statale con 800 operai, in corso di ridimensionamento ed un'altra con 1400 impiegati ed una capacità produttiva di circa 20.000 mc/anno) non potendole considerare "piccole-medie imprese" (come invece vengono considerate le altre) e quindi risultando distorcenti del campione.

Per ogni impresa è stata svolta un'intervista²³³ al responsabile tecnico o al referente italiano presente al momento della visita (nel caso delle aziende più piccole ci si è rivolti direttamente al proprietario dell'azienda (o al socio con la maggior parte delle quote, nel caso di una società).

Durante le interviste, oltre a raccogliere informazioni sull'origine dell'azienda, le sue caratteristiche organizzative e strategiche, particolare attenzione è stata riposta sul livello di responsabilità sociale adottato e sulle conseguenti azioni attuate.

In generale si è rilevato un interesse piuttosto basso in intraprendere iniziative specifiche per il miglioramento della reputazione (come, per esempio una chiara ed esaustiva comunicazione – non solo via web - delle proprie attività all'estero; un maggior coinvolgimento degli *stakeholder*, la riduzione dei degli impatti ambientali

²³² L'indagine si è svolta in 2 periodi distinti, uno più prolungato in Marzo 2006 con l'individuazione e la visita alla maggior parte (25) delle imprese nella parte Nord-orientale, centrale e Sud-occidentale del paese, e l'altro in Ottobre 2006 con la visita ad altre 5 imprese ed ad alcune istituzioni di riferimento per il settore (come Unindustria-Romania) nella regione Nord-occidentale di Bihor e nella capitale Bucharest.

²³³ In allegato 1 il questionario utilizzato per guidare le interviste. E' doveroso sottolineare che il questionario strutturato è stato solo uno strumento per indirizzare le prime fasi dell'intervista, normalmente poi si è proceduto con un dialogo più libero che spesso ha dato la possibilità di cogliere dettagli maggiormente rilevanti per definire l'approccio dell'impresa alla RS e l'impatto delle sue attività nel contesto operativo.

negativi, una maggiore protezione della sicurezza dei lavoratori). Per quanto riguarda invece le certificazioni di terza parte, solo poche ditte hanno chiesto ed ottenuto la certificazione per il Sistema di Qualità di Gestione (3 aziende, secondo gli standard ISO 9000-Vision 2000) o della Catena di Custodia (2 ditte, secondo lo standard FSC). Nessuna azienda possedeva una certificazione del sistema di gestione ambientale (ISO 14000 o EMAS) o di altro tipo (per es. secondo gli standard SA8000 o OHSAS 18001). Alcune imprese però, nel corso delle interviste, hanno espresso il loro interesse nell'avviare alcune iniziative di RSI o, almeno, di ottenere la certificazione FSC per aumentare la penetrazione commerciale in alcuni mercati più sensibili (come quello tedesco, inglese o nord-americano) o per rispondere ad una specifica richiesta dei loro clienti stranieri.

Il livello generale di responsabilità sociale raggiunto dalle imprese è stato valutato attraverso sei parametri, per ciascuno dei quali sono stati definiti diversi gradi applicabilità (con punteggi variabili da 0 a 2-3). Alcuni parametri sono stati scomposti in 2 o 3 indicatori (come illustrato in tabella 8.4). La somma dei punteggi ottenuti per ogni parametro e indicatore definisce l' "Indice di Responsabilità Sociale" (IRS).

I parametri presi in considerazione sono stati i seguenti:

1. **La comunicazione esterna:** come la "casa madre" italiana o la corrispondente unità produttiva in Romania comunicano e promuovono le proprie attività attraverso le forme di comunicazione tradizionali (cataloghi) e moderne (sul Web), e quale livello di informazione (più o meno esaustiva e trasparente) sia fornita. All'interno di questo parametro è stata considerata anche l'attitudine a segnalare - o non - la presenza dell'azienda all'estero rendendola riconoscibile come impresa a capitale italiano²³⁴.
2. **Il coinvolgimento degli stakeholder:** il grado di interesse dell'azienda nell'individuare gli stakeholder (diretti e indiretti) e considerare i loro interessi e aspettative nei processi decisionali.
3. **Gli impatti ambientali:** come l'azienda cerchi di minimizzare gli impatti ambientali delle proprie attività oltre ai minimi requisiti imposti dalle legge. Per valutare meglio il parametro si sono considerati tre indicatori:
 - a. il tentativo di organizzare il trasporto dei prodotti finiti (o delle materie prime) verso l'Italia o il resto d'Europa con mezzi alternativi al camion²³⁵;

²³⁴ Possibili modalità considerate sono l'uso di una denominazione simile, l'inserzioni sulle "Pagine Gialle" rumene, l'installazione di segnaletica chiara in prossimità del sito produttivo e la descrizione dell'organizzazione dell'impresa, o del gruppo di appartenenza, nel sito Web

²³⁵ In effetti il trasporto su rotaia all'interno della Romania e verso l'Italia o il resto d'Europa, al momento dell'indagine, non era ritenuto agevole e conveniente a causa dello scarso collegamento con le aree

- b. il riciclaggio degli scarti di lavorazione (attraverso il riutilizzo interno come combustibile o la raccolta per il conferimento alle industrie produttrici di pannelli truciolati).
 - c. il grado di interesse sulla legale provenienza delle materie prime legnose (per lo più tronchi acquistati da Romsilva²³⁶ o da piccoli proprietari privati);
4. **Implementazione di strumenti di RSI:** l'adozione da parte della dirigenza di strumenti di responsabilità sociale a vari livelli: dalle iniziative filantropiche occasionali, fino alle certificazioni indipendenti di terza parte quali la certificazione della gestione della qualità, della gestione forestale e/o ambientale sostenibili.
5. **La sicurezza dei lavoratori:** il livello di attenzione rivolte alle condizioni di sicurezza dei luoghi di lavoro e l'introduzione di dispositivi di sicurezza individuale (DPI), in aggiunta rispetto ai minimi requisiti legali. I due aspetti del parametro sono stati valutati con due distinti indicatori.
6. **La remunerazione del lavoro:** lo stipendio riconosciuto ai dipendenti è pari o superiore al livello minimo definito localmente, in base ai parametri del costo della vita. Per incentivare i dipendenti le imprese potrebbero riconoscere un livello salariale più elevato o arricchito da *benefit* di varia natura.

industriali locali e per il prolungarsi dei tempi di consegna delle merci oltre confine (in media 48-72 ore dalla Romania verso l'Italia a fronte delle 24 che potevano essere necessarie per un camion). Nella valutazione si è tenuto conto dell'eventuale interesse dimostrato verso la diminuzione degli impatti dei trasporti cercando – almeno inizialmente – di ricorrere alla ferrovia.

²³⁶ L'azienda forestale, ex-statale, incaricata di gestire il patrimonio forestale statale. Risulta, al momento, la più estesa azienda forestale con la superficie gestita più estesa nel paese e dal 2005 sta progressivamente certificando, secondo lo schema FSC, le sue attività e il legname fornito.

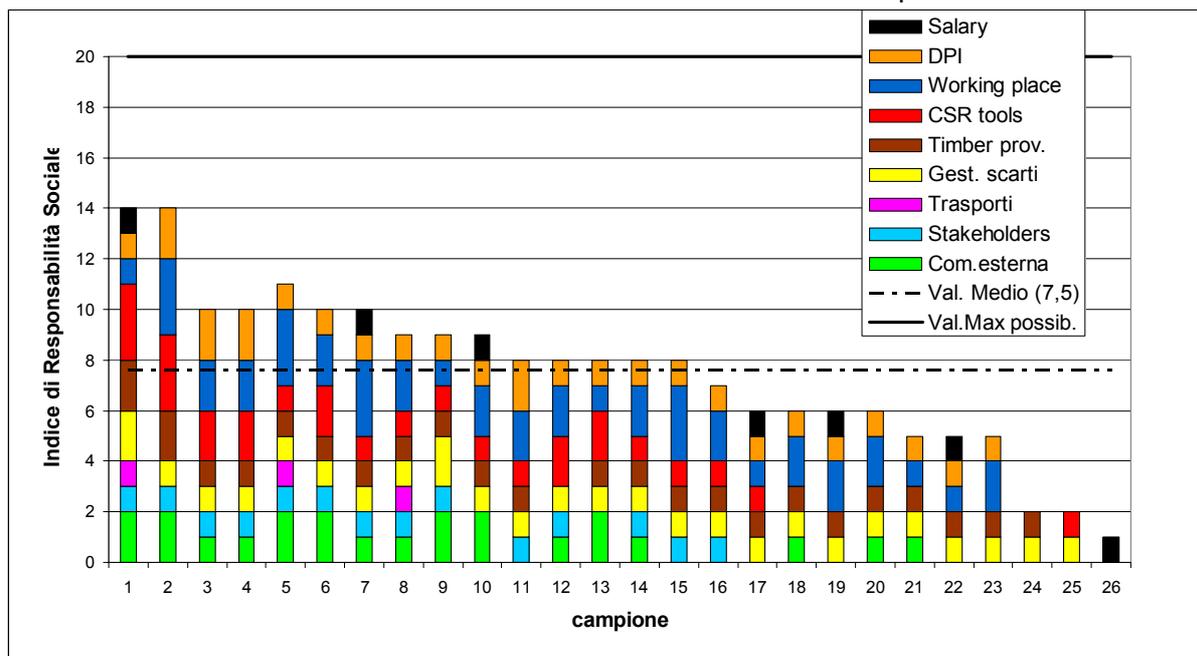
Tabella 8.4: I parametri utilizzati per calcolare l'Indice di Responsabilità Sociale e i relativi indicatori

Punteggi	Parametri								
	Comunicazione esterna	Coinvolgimento o stakeholder	Impatti ambientali			Implementazione strumenti di RSI	Sicurezza dei lavoratori		Remunerazione del lavoro
			Trasporto	Gestione degli scarti	Provenienza Legname		Condizioni di lavoro	Uso dei DPI e altri dispositivi	
0 punti	nessuna	Nessun interesse per il coinvolgimento	Solo trasporto su gomma	Nessun riciclo degli scarti	Nessun interesse per l'origine	Riluttanza	Pessime condizioni di lavoro (per es. vecchio edificio non idoneo)	Nessun utilizzo di DPI e mancanza di altri dispositivi di sicurezza	Secondo la media locale (no benefit)
1 punto	presente ma non esaustiva o poco chiara	Coinvolgimento saltuario o occasionale, se richiesto	Interesse/ricerca attiva di mezzi alternativi al camion	Parziale riciclo interno degli scarti o conferimento ad industria specializzata	Interesse minimo per la provenienza del legname e controllo dei lotti	Azioni filantropiche occasionali (o espr. interesse per ISO)	Adempimento ai minimi di legge (nessuna innovazione)	Scarso utilizzo di DPI ma sono presenti i dispositivi di sicurezza aziendali	Superiore alla media locale (o con benefit)
2 punti	Esaustiva o abbastanza chiara	Sistematicamente coinvolti	Impiego minimo del camion come mezzo di trasporto, uso del treno	Riciclo totale degli scarti ed impegno per la progressiva riduzione	Sistematico controllo dei lotti e verifica della legalità della provenienza	Certificazione del SGQ (ISO 9000) (o interesse per FSC)	Ristrutturazione degli edifici, miglioramento dello standard minimo	Utilizzo dei DPI e presenza dei dispositivi di sicurezza aziendali facilmente individuabili	
3 punti						Certificazione di GFS (FSC o altri)	Costruzione di nuovi edifici con standard più elevati	(come sopra) con organizzazione sistematica di corsi per la sicurezza dei dipendenti.	

Quattro imprese sono state considerate degli *outliers* del campione perché troppo grandi²³⁷ da un lato e troppo piccole (a conduzione pressoché familiare) dall'altro. Sono state perciò escluse dall'analisi dei dati.

Nel grafico 8.1 sono riportati i valori di IRS raggiunti dalle varie imprese, con evidenza del contributo apportato da ogni singolo parametro e indicatore valutato.

Grafico 8.1: Graduatoria delle aziende secondo l'Indice di Responsabilità Sociale



I risultati dimostrano che il valore massimo raggiunto è di 14 (rispetto ad un massimo possibile di 20), ottenuto da due aziende particolarmente virtuose. Poco più della metà (15 aziende) del campione raggiunge un IRS superiore alla media di 7,5 (fra queste, 5 raggiungono un valore molto simile a quello medio). I parametri maggiormente discriminanti risultano essere la comunicazione esterna (assente in 8 casi), l'attenzione per il minor impatto dei trasporti (presente solo in 3 casi) e l'adozione di un livello salariale superiore alla media locale (solo in 7 casi). Maggiormente presente, ma con intensità diverse, risultano l'interesse per l'adozione di specifici strumenti di RSI e l'attenzione alla sicurezza dei lavoratori. Quasi sempre presenti, ma con intensità minime, risultano la gestione degli scarti e la l'interesse per la provenienza del legname. In 14 imprese è stato rilevato un minimo interesse per il coinvolgimento degli *stakeholder*.

²³⁷ Un'impresa conta più di 1400 operai e fa parte del gruppo Natuzzi (Divani&Divani), l'altra – IMAR sc – contava 800 abitanti e rappresenta l'evoluzione di una fabbrica di mobili ex-statale, successivamente acquistata da un privato rumeno e ora affidata ad un gruppo dirigenziale italiano.

Nei casi in cui sia stato registrato una minima implementazione di strumenti di RSI, si sono valutati positivamente sia le iniziative di mera filantropia a livello locale (con donazione degli scarti di lavorazione ai dipendenti e alla popolazione locale per il riscaldamento), sia il forte interesse e l'intenzione ad adottare, nel prossimo futuro, concreti strumenti di RSI (certificazioni).

Per verificare se il livello di IRS fosse legato a particolari caratteristiche strutturali dell'impresa (dimensione in termini di dipendenti, il volume di legname lavorato annualmente, il tasso di disoccupazione locale nella contea di insediamento, il numero di anni di presenza attiva nel paese, ecc.) si è proceduto a verificare l'esistenza di eventuali relazioni di correlazione.

In un prima fase, le relazioni non sono risultate significative, nemmeno in rapporto alla dimensione aziendale. Successivamente, le stesse relazioni sono state verificate dividendo il campione in due sottogruppi, uno riferito all' industria dei mobili (finiti o mancanti di un'ultima fase di rifinitura e/o assemblaggio), l'altro comprendete l'industria dei prodotto semilavorati (componenti per mobili, tavole, ecc.). In questo caso le relazioni sono risultate statisticamente più significative, con un R^2 di correlazione sufficientemente elevato (grafico 8.2 e 8.3).

In generale dall'indagine risulta che, al momento, il livello di RSI delle imprese a capitale italiano avviate in Romania (alcune in seguito a processi di delocalizzazione, altre senza una relazione con un "casa madre" italiana) è piuttosto basso, soprattutto per quanto riguarda le imprese di più piccole dimensioni. Aziende più grandi tendono ad assumere comportamenti progressivamente più responsabili, fino ad un livello asintotico, oltre il quale la dimensione aziendale sembra non rappresentare la sola spinta alle scelte manageriali nell'ambito della RSI.

Grafico 8.2: IRS dell'industria dei mobili secondo la dimensione aziendale

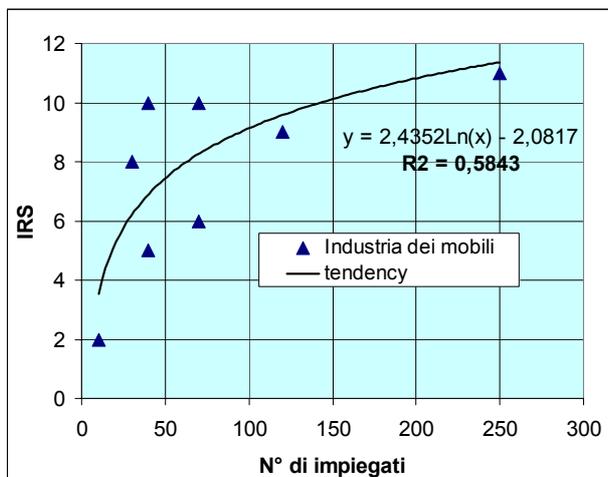
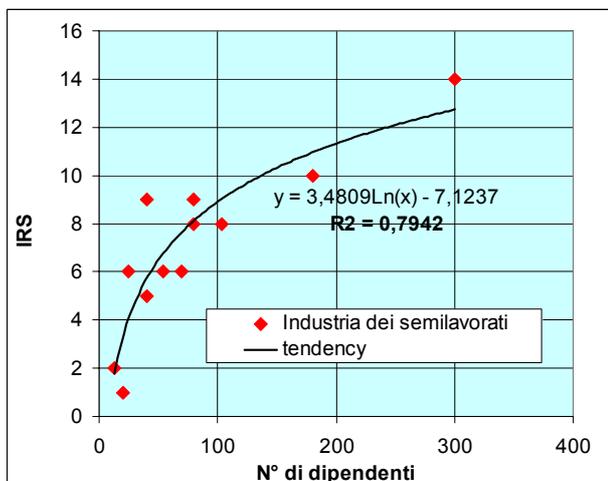


Grafico 8.3: IRS dell'industria dei semilavorati secondo la dimensione



Nei casi in cui le aziende abbiano scelto di implementare strumenti di RSI universalmente riconosciuti e accreditati (come la certificazione FSC) l'approccio adottato può essere ricondotto a quello che Sherer e Palazzo (2005)²³⁸ descrivono come "*positivist CSR*". Secondo tale approccio, in mancanza di un definito schema normativo dei vari livelli di implementazione della RSI e di una specifica richiesta da parte dei Governi che ospitano le imprese a capitale straniero, l'impresa mira ad adottare strumenti di RS solo secondo una logica opportunistica e strumentale (per esempio continuare a rifornire un acquirente estero "sensibile" che richieda la certificazione). La logica non riflette necessariamente un'effettiva presa di posizione dell'azienda nei confronti delle tematiche di sostenibilità, quindi, nel caso in cui venisse a mancare la richiesta dello specifico *standard* di responsabilità, l'impresa potrebbe decidere di non rinnovare l'impegno assunto e tornare ad operare secondo logiche di sola efficienza economica e *performance* qualitativa del prodotto.

In questi casi l'impresa tende a rispondere solo alle richieste degli *stakeholder* più rilevanti dal punto di vista economico (clienti che garantiscono i maggiori volumi d'acquisto), senza una equa considerazione degli altri (dipendenti, clienti minori, organizzazioni ambientaliste e della società civile) che invece vengono di norma consultati nei processi di certificazione più articolati (come quello dello schema FSC).

²³⁸ Gli altri modelli descritti sono quello della "*non-positivist CSR*", "*postmodern CSR*", e altri due – uno più utopistico, l'altro più pragmatico – che vengono ricondotti direttamente alle teorie di Habermas. Per la descrizione di quelli modelli si rimanda alla pubblicazione citata

8.3 Valutazioni di sintesi

Alla luce dei risultati delle analisi effettuate si può concludere che le nuove imprese avviate in Romania e negli altri paesi dell'Est Europa indagati sono caratterizzate da un basso livello di RSI, probabilmente inferiore a quello delle rispettive imprese di controllo in Italia. Spesso, gli *standard* più bassi e la maggiore flessibilità della legislazione di questi paesi (in termini di condizioni di lavoro, rendicontabilità fiscale, sostenibilità ambientale, ecc.) contribuiscono alla riduzione della responsabilità sociale di queste imprese.

Normalmente le imprese delocalizzate sono caratterizzate da un'intensità di lavoro superiore a quella di origine (in Italia), ma questo aspetto non sembra essere una motivazione sufficiente per adottare delle iniziative di RSI. Le imprese che hanno deciso di implementare livelli più alti di RS (come la certificazione FSC) spesso hanno reagito solo ad una specifica richiesta dei loro acquirenti finali.

Considerando il rilevante ruolo economico, sociale e ambientale dell'industria della lavorazione del legno e di produzione di mobili in Romania e l'importanza degli investimenti Italiani nei due settori, i consumatori finali e i rivenditori dovrebbero porre una maggiore attenzione alle problematiche di RS connesse alle imprese delocalizzate. Nel lungo periodo, quello che ora sembra solo un fattore competitivo (il basso livello di rispetto degli *standard* sociali ed ambientali internazionali) potrebbe diventare un importante impedimento allo sviluppo del settore (Pettenella e Florian, 2007).

8.4 Le strategie delle imprese per il futuro

Con una breve intervista svolta via fax, a metà del 2007, alle stesse imprese contattate nell'indagine precedente, sono stati indagate le strategie di risposta alla avvenuta entrata del paese nell'Unione Europea e l'aumento (già in corso negli ultimi anni) del costo della materia prima, del lavoro e degli input energetici.

Si sono ottenute le risposte di 7 imprese che, nel complesso, giudicano l'entrata nella UE un'occasione per snellire le procedure burocratiche per l'import-export con gli altri paesi europei. Confermano perciò di voler permanere nel paese, nonostante gli aumenti costi, tentando di sviluppare iniziative di marketing locale volte a penetrare maggiormente il mercato domestico rumeno.

CONCLUSIONI

Al termine dell'analisi dei modelli organizzativi relativi all'internazionalizzazione delle imprese italiane operanti nei settori della lavorazione del legno e della produzione di mobili si può concludere che i processi adottati seguono diversi *pattern* di sviluppo, determinati sia dalle caratteristiche dell'impresa interessata dal fenomeno sia dal paese che viene scelto per l'integrazione produttiva internazionale.

Dalle indagini svolte sul campo, dalle informazioni raccolte e dagli effetti determinati sugli scambi commerciali fra il paese ospite e l'Italia, si può affermare che il modello prevalente sembra essere quello di "delocalizzazione totale". Tale forma di internazionalizzazione prevede, per l'impresa italiana, la cessazione di tutte le attività di lavorazione della materia prima e produzione dei prodotti finiti e il loro completo trasferimento all'estero, mantenendo nel paese di origine la progettazione dei modelli e la gestione della distribuzione dei prodotti finiti. In effetti si è rilevato che in Italia non si assiste ad una vera e propria chiusura delle unità produttive, ma ad una interruzione dei legami di integrazione verticale fra le aziende specializzate nelle lavorazioni della materia prima a monte (segherie, aziende artigianali per la produzione di componenti dei mobili, ecc.), e quelle a valle che assemblano il prodotto finito e lo distribuiscono sul mercato; sono queste che tendono a migrare all'estero per ricostruire autonomamente la filiera di lavorazione della materia prima, a costi ovviamente inferiori.

L'interruzione dei legami di filiera è anche una delle cause dell'evidente riorganizzazione dei distretti industriali italiani dell'arredamento, che per decenni hanno rappresentato il punto di forza di questo settore sia nel contesto economico domestico che in quello internazionale. Le fasi produttive sono state progressivamente sostituite da quelle di assistenza al cliente e offerta di altri servizi correlati, favorendo così un parziale mantenimento del livello di occupazione nei settori, con fenomeni di concentrazione delle imprese; secondo una logica di "deindustrializzazione parziale"²³⁹.

Pur non avendo potuto definire un ordine di grandezza sufficientemente attendibile della presenza delle imprese italiane all'estero, l'indagine svolta ha confermato la rilevante importanza dei paesi dell'area Balcani come *partner* privilegiati per le strategie di internazionalizzazione, anche se con impatti e modalità organizzative diverse da paese a paese dovute alla specifica realtà socio-politica e alla diversa dotazione di strumenti di attrazione degli investimenti stranieri (incentivi fiscali,

²³⁹ Vd. quadro 5.1

disponibilità e sistemi di controllo pubblico delle risorse naturali, mantenimento dei vantaggi di costo sulla produzione, ecc.).

Lo spostamento verso l'Est-Europa delle imprese italiane (e non solo) sta parallelamente stimolando i paesi ospiti ad adottare misure di protezione del lavoro e dell'utilizzo razionale delle risorse forestali per arginare alcuni degli impatti negativi del processo di internazionalizzazione che sono stati in parte illustrati. Tali provvedimenti però appaiono talvolta in ritardo e parziali, soprattutto in relazione alla tutela delle risorse naturali.

Un elemento comune delle varie forme di internazionalizzazione è stato riscontrato nella disattivazione dei legami con l'offerta interna di legname, non solo in Italia, ma anche nei paesi ospitanti dove, sempre più, è necessario ricorrere a flussi di importazione di materie prime legnose da altri paesi. Tale processo non fa che aumentare il livello di impatto dell'internazionalizzazione, ben oltre i confini dei due paesi inizialmente coinvolti.

Dal punto di vista delle aziende che hanno intrapreso esperienze di delocalizzazione nei paesi considerati è stata riscontrata, in generale, una bassa *accountability* rispetto alle attività svolte, nonostante (o, al contrario, data) la fragilità dei nuovi sistemi sociali ed ambientali in cui si ritrovano ad operare. Prevale una tendenza a mantenere un "basso profilo" operativo, soprattutto da parte delle imprese più piccole, che non fanno parte dei gruppi industriali più conosciuti a livello internazionale. Anche fra le stesse imprese è stata notata una certa riluttanza a stringere legami di collaborazione o scambio di informazioni all'estero.

Questo approccio poco responsabile e collaborativo, oltre ai limiti di tipo organizzativo e infrastrutturale che permangono nei paesi di delocalizzazione, può essere una delle cause che sta ostacolando la formazione dei distretti industriali all'estero,

Allo stesso tempo, le imprese insediate con successo all'estero dimostrano la tendenza a voler permanere nel paese, nonostante i vantaggi che le avevano inizialmente attratte (basso costo della manodopera, basso costo e alta qualità delle materie prime, bassa tassazione e flessibilità delle legislazioni) si stiano ridimensionando. E' questo il caso soprattutto della Romania. Le imprese più piccole invece, che non hanno saputo ampliare il proprio raggio di azione nel paese, tendono a chiudere e rientrare in Italia o a diversificare la propria attività cercando vantaggi competitivi in altri settori.

In termini di responsabilità sociale d'impresa, è stato riscontrato che l'industria italiana, all'estero (come in Italia), tende ad adattarsi agli *standard* ambientali e sociali locali. Non risulta proattiva e le iniziative virtuose intraprese possono essere definite come *demand driven* ovvero vengono assunte solo in risposta a specifiche richieste di mercato, soprattutto quelli dei paesi Nord-europei e Nord-americani. Viene così persa l'occasione per riqualificare il modello italiano in termini di RSI, uno dei pochi campi dove i prodotti nazionali potrebbero differenziarsi rispetto ai *competitor* internazionali (Cina e le altre economie emergenti). Ciò avviene nonostante le iniziative, forse troppo timide e non sistematiche, di promozione della RSI da parte delle istituzioni nazionali e sovranazionali²⁴⁰.

L'analisi svolta risulta sicuramente incompleta e migliorabile in diversi punti, ma si ritiene che abbia il pregio di aver esteso anche ai settori industriali del legno-arredamento l'attenzione ai fenomeni dell'internazionalizzazione produttiva, un'attenzione finora confinata ad altre filiere produttive del *made in Italy*.

Si è peraltro convinti che gli aspetti considerati relativi alla responsabilità sociale e ambientale delle imprese saranno nel prossimo futuro sempre più rilevanti per la promozione di strategie di internazionalizzazione che risultino, almeno agli occhi dei consumatori occidentali e dei *policy maker*, eque e quindi moralmente accettabili. L'idea di una "delocalizzazione responsabile" dovrà progressivamente uscire dagli ambiti delle mere speculazioni teoriche per divenire prassi ordinaria nelle scelte delle imprese e nelle azioni di *governance* dei mercati.

²⁴⁰ Si ricordano, fra le altre, la campagna "CSR-SC" promossa dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali italiano nel 2004 e il Libro Verde per la promozione di un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese, presentato dalla Commissione Europea nel 2001.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. 2006a, *Analisi settoriale delle delocalizzazioni: quadro fattuale di riferimento – Relazione finale* (summary in italiano) 19 maggio 2006 DI CESE 49/2006 riv. - by Reckon LLP.
- AA.VV. 2006b, *A sectoral survey of relocation: a factual background*, Full report by Reckon LLP - 19 May 2006 EESC & CCMi DI 49/2006 rev.
- Abrudan I.V., 2002, *Cross-sectoral linkages in Romanian Forestry*. Final report for FAO – Transilvania University of Brasov, Faculty of Silviculture and Forest Engineering.
- Abrudan I.V., 2006, Appunti di lezione.
- Altomonte C., 1998, *FDI in CEEC's and the Theory of Real Options: an Empirical Assessment*, LICOS Discussion Paper, Centre for Transition Economics, Katholieke Universiteit Leuven.
- Avdibegović M. (2001a). *Certificiranje u funkciji razvoja marketinga u šumarstvu Bosne i Hercegovine*. "Certification in function of marketing development of forestry sector in B&H". University of Sarajevo – Faculty of Forestry. Master thesis.
- Avdibegović M. (2001b). Comunicazione personale. Sarajevo, Luglio 2001
- Bacci L., 2006, *Un'analisi dei flussi di commercio estero*, in *Delocalizzazione produttiva da problema a opportunità, il caso dell'Area fiorentina* in un ricerca IRPET, a cura di Casini Benvenuti S., Franco Angeli, 2007 – pag. 127-160.
- Bass S., Hearne R., 1997. *Private Sector Forestry: A Review of Instruments for Ensuring Sustainability*. IIED, London, 70 p.
- Becattini G. (a cura di), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.
- Becattini G., 1989, *Piccole e medie imprese e distretti industriali nel recente sviluppo italiano*, Note Economiche, n. 3
- Bernetti I. e Romano S. (a cura di), 2007, *Economia delle risorse forestali*, Volume 1, Liguori Editore
- Borlea F.G. e Ciurea I., 2006, *Forest products markets and marketing in Romania – presentazione a convegno*
- Bresolin F. e Biscaro Q. (a cura di), 2001, *Problematiche di internazionalizzazione dei distretti industriali della provincia di Treviso* Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Treviso
- Brun F. e Magnani C., 2003, *Breve descrizione del sistema foresta – legno in Italia*. Pubblicazione on-line del Dipartimento di Economia e Ingegneria Agraria Forestale e Ambientale, Università di Torino. www.deiafa.unito.it/pdf/P344.pdf
- Bulligan E. e McCallum C., 2002, *An analysis of the Impact of Italian Industrial Investment in Romania: Economic, Political and Labour Implications*. Tesi di laurea. South Bank University, London – Business School
- Buckley P.J., Casson M., 1976, *The Future of Multinational Enterprise*, Macmillan, London.
- Casini Benvenuti S. (a cura di), 2007, *Delocalizzazione produttiva da problema a opportunità, il caso dell'Area fiorentina* - Franco Angeli
- Cesaro L. e Merlo M., 1990, *Il sistema delle utilizzazioni forestale e delle prime trasformazioni del legno in Italia*. La Questione Agraria, (40) 65-92

- Cesaro L., Florian D., Padureanu L. (2006 - in press). *Delocalisation of wood working industries to Balkan Countries: analysis of statistical data and case studies*. Proc. EC COST E30 Congress in Viterbo.
- CIA, 2007. *The World Factbook*. Central Intelligence Agency, U.S.A.
- Commission of European Communities, 2006, *Serbia 2006 Progress Report - COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT - COM (2006) 649 final*
- Coniglio N. e Viesti G., 2004, *L'integrazione commerciale fra Italia e Balcani*, in "L'Italia nell'economia internazionale", rapporto ICE 2003-2004, pag. 161-167
- Corò G. e Volpe M., 2004, *Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un'analisi economico-industriale per le filiere del made in Italy* in *La governance dell'internazionalizzazione produttiva - L'osservatorio*. Formez – Area Progetti Editoriali.
- Coviello A. e McAuley A., 1999, *Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research*, in "Management International Review", 39, 3, pp. 223-256.
- Da Forno M., Emiliani M. e Guardigli C., 2005, *Romania - Esperienze internazionali* n. 9, Progetto Spinn-Italia Lavoro.
- De Nicolò G., Laeven L., Ueda K., 2006. *Corporate Governance Quality: Trends and Real Effects*. International Monetary Fund Working Paper 293, p. 41.
- Dei Ottati G., and Becattini G., 1987. *Il Mercato Comunitario*. In: Becattini G., (ed.) *Mercato e forze locali: Il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna. In Italian.
- Dunning J.H., 1988, *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.
- Dunning J.H., 1995, *Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism*, in "Journal of International Business Studies", 26, pp.461-492.
- Dunning J.H., 2000, *A Rose by Any Other Name...? FDI Theory in Retrospect and Prospect*, in "Journal of International Business", Literature Review.
- Emiliani M., 2005, *Serbia e Montenegro - Esperienze internazionali* n. 16, Progetto Spinn-Italia Lavoro
- Essmann H.F., Andrian G., Pettenella D.M., Vantomme P., 2005. *Influence of globalization on forests and forestry*. Allgemeine Forst- und Jagdzeitung, 4 (178), 2007, p. 59- 67.
- FAO, 2000. *Global forest resources assessment 2000: main report*. FAO Forestry Papers 140, Y1997/E. Food and Agricultural Organisation of the United Nations, Rome.
- Ferrucci P., Colacurcio C., Giovanetti G., Lucchetti F., Mazzeo E., Mosca R. (a cura di), 2006, *Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali N°1 – Luglio 2006* ICE – Istituto nazionale per il Commercio Estero.
- Federlegno-Arredo, 2006, *Dati consuntivi*, Centro Studi COSMIT/Federlegno-Arredo
- FIPA, 2006, *Wood sector in BiH, December 2006 – Fact sheet* from www.fipa.gov.ba
- Fisher P., 2000, *FDI in Russia. A Strategy for Industrial Recovery*, Macmillan, London.
- Glavonjic B., Nestic M. e Ivkovic D., 2002, *Strategy of wood processing industry development in Serbia by 2010*, in "Economics and management of wood industry companies in the third Millennium" – atti del congresso.
- Glavonjic B., 2004, *Illegal logging in Serbia – Joint UNECE/FAO Workshop on Illegal Logging and Trade of illegally-derived forest products in the UNECE Region*, Ginevra.
- Glavonjic B., 2007a, *comunicazione personale*, Belgrado, Maggio 2007.

- Glavonjic B., 2007b, *Timber sale system in the Balkan Region* – Non ancora pubblicato.
- Grandinetti R. (a cura di), 1999, *Il seggiolaio e l'economia globale. La transizione evolutiva del distretto friulano della sedia attraverso i risultati di una indagine sul campo*, Cedam, Padova.
- Grandinetti R., Chiarvesio M., Guerra P. e Tabacco R. (a cura di), 2001, *Le politiche commerciali e di marketing nel settore dell'arredamento. Ricerca sui distretti industriali del Livenza e del Quartier del Piave*. Camera di Commercio di Treviso.
- Grandinetti R. e Passon M., 2004, *La situazione e le prospettive del distretto della sedia*. Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura Udine.
- Grandinetti R. e Tabacco R., 2003, *I distretti industriali come laboratori cognitivi*, Sviluppo Locale, n. 22.
- Grandinetti R., Nassimbeni G. e Sartor M., 2005, *From local to international manufacturing: the evolution of industrial district. The Italian chair district, paper presentato al 20th EGOS Colloquium*, Lubiana, 1-3 luglio 2004 in Grandinetti (2004) op. citata e Nassimbeni G. e Sartor M. (2005)
- Graziani G., 1998, *Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe*. BRIE Working Paper 128, p. 28
- Hymer S.H., 1960, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Ph.D. Dissertation, MIT Press, Cambridge.
- Iacovino F. e Pettenella D.M., 2006, *Il ruolo dei prodotti legnosi di minor valore nella bilancia commerciale italiana*. Tesi di Laurea. Dipartimento Territorio e sistemi agro forestali. Università degli studi di Padova.
- ICE, 2003. *Bosnia Erzegovina. La filiera del legno: patrimonio forestale e industria di lavorazione del legno*. Istituto nazionale per il Commercio Estero – Ufficio di Sarajevo.
- ICE, 2004a. *Romania*. Istituto nazionale per il Commercio Estero – Dip. Formazione.
- ICE, 2004b. *SERBIA, L'industria del legno*. Istituto nazionale per il Commercio Estero
- ICE, 2006. *Bosnia ed Erzegovina. Nota Congiunturale 2006*. Istituto nazionale per il Commercio Estero – Ufficio di Sarajevo. Disponibile on-line: <http://www.ice.gov.it/estero2/sarajevo/congiuntura2006.pdf>
- IPI (Istituto per la produzione industriale), 2003, *Industria del legno e dell'arredo*.
- ISTAT, 1996, "Censimento Intermedio dell'Industria" (su www.istat.it)
- ISTAT, 2001, "8° Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi" (su www.istat.it)
- ISTAT-ICE, 2007, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2006 - Annuari n. 9 – 2007 n° 1: Merci, servizi, investimenti diretti*.
- Izzo F., 1999, *Le strategie internazionali*, in Sicca L., *La gestione strategica dell'impresa* (cap. 7) Concetti e strumenti, CEDAM, Padova, (prima edizione - 1999).
- Jovic D., 2007, Senior adviser at the Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management, Directorate of Forests, comunicazione personale, Belgrado, Aprile 2007
- Kindleberger C.P., 1969, *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Yale University Press, New Haven.
- Korhonen H., Luostarinen R., Welch L., 1996, *Internationalisation of SMEs: Inward and Outward Patterns and Government Policy*, in "Management International Review", 36, 4, pp. 315 – 330.

- Lecraw D.J., 1991, *Factors Influencing Foreign Direct Investments by TNCs in Host Developing Countries: a Preliminary Report*, in Buckley P.J., Clegg J. (a cura di) 1991.
- Lojacono G., 2001, *Le imprese del sistema arredamento. Strategie di design, prodotto e distribuzione*, Etas, Milano.
- Kolstad C.D., Xiang Y., 1998, *Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?*, Department of Economics, University of California, Santa Barbara.
- Mariotti S. e Mutinelli M., 2005, *Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia in Italia Multinazionale 2005 (sintesi)* – ICE.
- Maksimović M., Mataruga M., Delić M. (2002). *Privatisation in forestry of Republic of Srpska*. In: Ranković N., Nonić D. (eds). *Privatisation in forestry*. Volume II. Proceeding of the International Conference Faculty of Forestry Belgrade University, Serbia - Institut für Forstökonomie Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Germany.
- Marone E., 2007, *Il sistema foresta-legno-mobili*, in Bernetti I. e Romano S. (a cura di), 2007, *Economia delle risorse forestali*, Volume 1.
- Merlo M. e Fodde F., 1995, *Some annotations on the role of forest based production chains in Italian regional economies* in *Regional Development Based on Forest Resources*, proceedings – European Forest Institute.
- Meyer K., 1998, *Direct Investment in Economies in Transition*, First Edition, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Nassimbeni G. e Sartor M., 2005, *The internazionalisation of local manufacturing systems: evidence from the Italian chair district* in *Production Planning & Control*, vol.16 n.5, July 2005, 470-478.
- National Bank of Romania, 2007, *Foreign Direct Investment in Romania as of 31 December 2005*.
- OECD, 1999, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - Third Edition*
- OHR, 2006. Office of the High Representative and EU Special Representative in Bosnia and Herzegovina. Documenti vari disponibili nel sito web: <http://www.ohr.int/>
- ONU, 2006, *World Investment Report 2006 - FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations New York and Geneva
- Ottitsch A., Kaczmarek K., Kazusa L., Raae K., 2005, *Study on the issues of illegal logging and related trade of timber and other forest products issues in Europe* Commissioned by MCPFE-LU-Warsaw – Final Report.
- Papanastassiou M., Pearce R., 1990, *Host-Country Characteristics and Sourcing Behavior of UK Manufacturing Industry*, Paper Series B, 7:140, Department of Economics, University of Reading.
- Pettenella D.M., Santi G. (2005). *Illegal jogging and Corporate Social Responsibility: the Italian experience in Social responsibilities & professional ethics*. In: A.Erkkilä, R.E.Heinonen, G.Oesten, P.Pelkonen, M.Richman, O.Saastamoinen, *European forests and beyond, an ethical discourse*. Silva Carelica, (49).
- Pettenella D.M., Zoccarato L. (2006). *Gli strumenti della responsabilità sociale delle imprese nel sistema foresta-legno*.
- Pettenella D.M. e Florian D. (2007). *Corporate Social Responsibility in the harwood market: a case-study on the Italian wood working industry internationalization process*. Proceedings (in press), Quebec.
- Pettenella D. e Masiero M., 2007, *Disponibilità di biomasse legnose forestali, agricole ed industriali in Italia*, in Gargiulo T. e Zoboli R. (a cura di) *Una nuova economia del legno-arredo tra industria, energia e cambiamento climatico*, Franco Angeli

- Pettenella D., 2007, Appunti di lezione.
- Porter M., 1991, *Il vantaggio competitivo delle nazioni*, Milano.
- Ranieri M., 2004, *Gli investimenti diretti esteri in Romania: il ruolo degli investitori italiani*. CIRPET, Università degli Studi di Torino.
- Schiattarella R., 2003, *Analisi del sistema e delocalizzazione internazionale. uno studio per il settore del "Made In Italy"*, in "L'economia italiana e l'Europa: vent'anni di trasformazioni, crisi e opportunità" – Atti di convegno, disponibili in www.econ.uniurb.it
- Secco L., Florian D., Pettenella D.M., 2007, *Cooperazione interuniversitaria nel settore forestale: l'esempio di un progetto pilota di certificazione in Bosnia Erzegovina*. in "Percorsi per lo sviluppo", n.5 – CEDAM.
- Sherer A.G. e Palazzo G., (2006). *Toward a political conception of Corporate Responsibility – business and society seen from a Habermasian perspective*. Academy of Management Review Vol. 32 (2007).
- SIEPA (Serbia Investment and Export Promotion Agency), 2005, *Forest Based Industry in Serbia*, Belgrade.
- Stanciu E., 2006, Appunti di lezione.
- Tattara G., De Giusti G. e Constantin F., 2006, *Il decentramento produttivo in Romania in tre distretti del Nord-Est*, Munich Personal RePEc Archive - MPRA Paper No. 754 – Disponibile on-line a <http://mp.ra.ub.uni-muenchen.de/754/>.
- Traù F. (2003). *Tendenze di lungo periodo della filiera legno-arredamento in La capacità competitiva della filiera italiana del legno-arredamento*. Milano, Franco Angeli.
- Turlea G. e Mereuta C., 2002, *Markets and networks in Romania – life after disorganisation*. Centre for the study of economic & social change in Europe (CSESCE) – Working paper n.15, London.
- UNCTAD, 2002. *FDI in brief: Romania*.
- UNECE-FAO, 2005 Forest and Forest Products Country Profile: Serbia and Montenegro, a cura di Glavonjic B., Jovic D., Vailjevic A. e Kankaras R. – Geneva timber and forest discussion paper n.40.
- World Bank, Environment Department (2004). *Environment at a Glance 2004 – Romania* (<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/Data/20858609/Romania.pdf>).
- World Bank, 2004. *Bosnia and Herzegovina. Post-Conflict Reconstruction and the Transition to a Market Economy*. An OEC Evaluation of World Bank Support. World Bank, Washington D.C. Disponibile on-line al sito web: <http://www.worldbank.org/oed/>
- WWF Danube Carpathian Programme (DCP), 2005, *Illegal logging in Romania*, by Brandlmaier E. and Hirschberger P.
- Valdonio G., 2006, *Distretto Calligaris*, MONTHLY pag. 76-79.
- Vernon R., 1966, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in "Quarterly Journal of Economics", 80, pp.190-207.

Database consultati

- Agenzia serba delle privatizzazioni
- UN-COMTRADE: Database statistico del commercio delle Nazioni Unite
- EFI-WFSE: the Forest Products Statistics and Trade Flows of EFI (European forestry Institute) (<http://www.efi.fi/efidas/fpstf.html>)

- FAOSTAT: the multidisciplinary FAO database (<http://faostat.fao.org/>)
- ISTAT – Coeweb: database degli scambi commerciali dei territori italiani con l'estero (www.istat.it/coeweb)
- Movimprese: Italian companies' turnover database (www.starnet.unioncamere.it/)
- REPRINT, ICE - Politecnico di Milano: banca dati degli investimenti italiani diretti all'estero e degli investimenti stranieri in Italia (www.ice.gov.it/reprint)

Siti internet

www.distretti.org

www.efi.fi

www.fao.org

www.federlegno.it

www.fipa.gov.ba

www.formez.it

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.informest.com

www.nuoviequilibri.it

www.osservatoriobalcani.org

www.priv.yu

www.starnet.unioncamere.it

www.un.comtrade.org

www.valoresociale.it

APPENDICE 1: Questionario utilizzato per le interviste alle imprese all'estero²⁴¹

Name of the company: _____
Contact person: _____
Position: _____ mob.: _____
Location: _____ Tel./fax: _____
E-mail: _____ Web: _____

A. MANAGEMENT ISSUES

1. Which kind of enterprise has been established?
 - greenfield investment
 - participation (joint venture)
 - supplying chain
2. When has been established?
3. Who is the main shareholder (capital investor)?
4. Which was the main attractive advantage for the investment?
 - Raw material availability and price
 - Labour policy (lower costs)
 - Fiscal policy (lower taxation)
 - Environmental policy (less restricting)
5. Which is core business of the firm?
 - Primary wood processing
 - Secondary wood processing
 - Timber and other wood products trade
 - Furniture and wood components production
 - Furniture and wood components trading
6. Where is the raw material coming from?
 - local country
 - other countries.....
7. How the timber is bought?
 - standing tree
 - road side
 - in the firm's yard
8. Where is located the final market of the products?
 - NATIONAL MARKET
 - WEST EUROPE
 - EU25
 - FAR EAST: (where?).....

²⁴¹ Il questionario era stato predisposto inizialmente in inglese per essere poi adattato al contesto locale con traduzione in rumeno, serbo o italiano a seconda della nazionalità dell'interlocutore.

9. How many employees? How many shifts? Wage categories?
10. Which investments are you planning in the future?
- enlarging your production in the country
 - moving to other countries
 - reducing your engagement in the country
11. How do you see future trends and prospects in relation to the following points:
- wood availability
 - wood products prices
 - other production factors
 - internal (i.e. in national market) competitors
 - competitors in foreign market
 - other factors...
12. Certifications adopted: ISO 9000-Vision2000 ISO 14000 FSC other:.....

B. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ISSUES

Economic aspects

1. Do you inform the community on your economical and social activities?
2. Which media do you use (web, mail, newspaper)?
3. How do you organize the recruitment?
4. How many employees did you fire in the last month/year?
5. Do you provide training courses or education opportunity for the workers?
6. Do you provide employment opportunity against unemployment problem?
7. Do you support the economical development of this town/village through extra investments?
8. Do you make this town/village earn money through exportation?
9. Do you provide business and employment opportunities to suppliers of this town/village?
10. Do you have relations with local official organisations? How are they?
11. Do you interact with official organisations regularly and effectively?

Social aspects

1. Do you provide high living standards to your workers?
2. Do you allow the presence of workers union organisation in your company?
3. Do you grant scholarships to local students?
4. Do you provide apprenticeship to vocational students?
5. Do you provide technical equipment support to vocational schools?
6. Do you share your experience with vocational schools?
7. Do you make contributions to official health departments?
8. Do you support concerts, art exhibitions or shows?
9. Do you provide sport facilities to the young people of this town/village?
10. Do you make contributions to volunteer organisations working for the poor?

11. Do you take responsibility in natural disasters such as flood, earthquake, etc.?

Environmental aspects

1. Are you aware of the environmental impacts of your activities?
2. Do you know the provenience of the raw wooden material you are processing?
3. Do use (or did you ever use) illegal logged timber? or endangered tree species?
4. Do you adopt some extra control system to check the legality of the supplied timber?
5. Do you import and resell timber from third (tropical) countries?
6. Do you know which pollutants are you output into environment?
7. Do you cause air pollution?
8. Do you spread bad smells into air?
9. Do you spread noise into environment?
10. Do you take some extra measures (except for those compulsory by law) in work safety and health?
11. Do you prefer local raw material and semi finished for your supply?
12. Do you take measures to reduce energy consumption?
13. Do you act for the recycling of glass, paper, etc.?
14. Do you invest into waste treatment systems?

APPENDICE 2: Indice di specializzazione settoriale e grado di internazionalizzazione attiva²⁴²

Utilizzando i dati del database ICE-Reprint e le formule proposte da nel testo di Casini Benvenuti (2007) sono stati calcolati l'indice di specializzazione settoriale e il grado di internazionalizzazione attiva per i settori della lavorazione del legno e la produzione di mobili nelle tre regioni a più alta concentrazione industriale per questi settori. Il grado di internazionalizzazione nei PECO varia sensibilmente da regione a regione e indipendentemente dai settori considerati.

Veneto 2001			
	settori	valore	
INDICE DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE	Legno	1,5	
	Mobili e altre manif.	2,2	
	Mobili (DN 36.1)	2,3	
		Totale	Nei PECO
GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA*	Legno	3,1	1,9
	Mobili e altre manif.	1,5	0,4
Friuli Venezia Giulia 2001			
	settori	valore	
INDICE DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE	Legno	3	
	Mobili e altre manif.	3	
	Mobili (DN 36.1)	5	
		Totale	Nei PECO
GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA*	Legno	13	11
	Mobili e altre manif.	9	0,2
Lombardia 2001			
	settori	valore	
INDICE DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE	Legno	0,7	
	Mobili e altre manif.	0,8	
	Mobili (DN 36.1)	1,2	
		Totale	Nei PECO
GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA	Legno	0,1	2,4
	Mobili et al	0,04	0,6
ITALIA 2001			
	settori	valore	
GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA	Legno	8	
	Mobili e altre manif.	4	

Formule utilizzate

Grado di Internazionalizzazione Attiva = $\frac{\text{addetti delle imprese estere partecipate}}{\text{addetti delle imprese domestiche non a controllo estero}}$

Indice di Specializzazione Settoriale = $\frac{\text{quota della Regione sul numero tot. di dipendenti del settore}}{\text{quota della Regione sul numero tot. di dipendenti in Italia}}$

²⁴² Per i motivi già ricordati (vd. nota 92) non possiamo considerare pienamente attendibile questa elaborazione.

ALLEGATO A

COME VALUTARE GLI IMPATTI DEGLI IDE IN UNA ECONOMIA

Questa appendice rappresenta la sintesi (tradotta in italiano) di uno studio condotto dal *Vienna Institute for International Economic Studies* (wiiw), su commissione dell'OECD e della Commissione Europea per la valutazione degli impatti degli IDE nei paesi dell'Est Europa (Hunya, 2006). Di seguito riportiamo la sintesi del capitolo 3 "Basic econometric tools applied in FDI impact analysis" curato da M.Holzer (wiiw). Per una maggiore comprensione dei modelli proposti e della loro applicabilità si rimanda alla pubblicazione originale.

1. Impatto degli IDE sulla crescita economica: basi teoriche

La teoria economica fornisce molte ragioni per cui gli IDE possono causare aumento delle *performance* di crescita del paese ricevente. Nella letteratura neoclassica, l'IDE è associato positivamente con la crescita della produzione, perché esso aumenta sia il volume degli investimenti sia la produttività, indirizzando in questo modo l'economia verso una crescita maggiore a lungo termine.

In una funzione di produzione neoclassica, la produzione è generata impiegando il capitale e il lavoro nei processi di produzione. Con questo schema in mente, l'IDE può esercitare un'influenza su ciascun argomento della funzione di produzione: l'IDE aumenta il capitale; può migliorare qualitativamente il fattore lavoro; e, trasferendo nuove tecnologie, esso ha anche la potenzialità di aumentare il fattore produttività. Inoltre, come è stato discusso dai modelli teorici di crescita più recenti (per es. Grossman e Helpman, 1991), aumentando la varietà delle merci intermedie o le dotazioni di capitale. L'IDE può anche aumentare la produttività. Quindi oltre all'effetto diretto di aumentare il capitale, l'IDE può anche avere ulteriori effetti indiretti (e quindi permanenti) sul tasso di crescita. Ma quel che è più importante è che l'IDE può aumentare permanentemente il tasso di crescita attraverso gli *spillover*: il trasferimento e la diffusione di tecnologie, idee, processi di gestione e simili.

La letteratura menziona sostanzialmente quattro modalità che permettono *spillover* tecnologici dagli IDE all'economia del paese ospitante ricevente:

- Innanzitutto, il classico modo indiretto per la trasmissione di tecnologia dall'IDE alle funzioni dell'economia locale del paese attraverso l'imitazione. L'effetto dell'IDE dipende in modo decisivo da fattori quali il sistema di leggi, regolamentazioni, infrastrutture e dotazione di capitale umano, come anche dalla complessità della tecnologia.

- In secondo luogo, ciò che spesso è considerato la modalità più importante: il *training* di lavoratori locali in aziende estere genera *spillover* positivi attraverso l'acquisizione di capitale umano. Le evidenze empiriche riguardanti le implicazioni delle aziende a capitale estero sul mercato del lavoro sono varie. Da un lato le aziende straniere, in media, spendono per la formazione dei lavoratori locali più di quanto facciano le aziende locali. Dall'altro lato, le aziende di proprietà estera possono sondare il mercato dei lavoratori specializzati e - almeno a breve termine - trarre vantaggio dal training precedentemente effettuato presso le aziende locali.
- In terzo luogo, la presenza straniera aumenta la competizione nel mercato. L'impatto dell'IDE sulla struttura del mercato dipende dall'ampiezza del divario tecnologico ed anche dall'andamento delle entrate e delle uscite nel mercato.
- In quarto luogo, ci sono *spillover* verticali e retroattivi. Acquistando prodotti intermedi da fornitori esteri o vendendo il prodotto finito ad aziende straniere, le aziende locali saranno positivamente influenzate in termini di efficienza e qualità della produzione. Quindi, l'aumento della varietà di prodotti intermedi può indurre una più efficace specializzazione internazionale della produzione e questo, unitamente a crescenti ritorni di scala nella produzione, risulterà in una maggiore crescita della produttività.

2. Impatti degli IDE sulla crescita economica: i modelli di analisi

Una delle variabili più intuitive da considerare per valutare l'impatto degli IDE è la crescita economica del Paese ricevente. In questo caso il quesito di ricerca potrebbe essere: "conosciuto il contributo delle altre variabili che normalmente determinano la crescita, qual è l'impatto degli IDE nella crescita economica?". Fatte le dovute premesse²⁴³, gli effetti prodotti dall'investimento di capitale fisico e sociale sono determinati dalla seguente relazione:

$$Y = K^\alpha H^\beta [AL]^{1-\alpha-\beta} \quad \text{con} \quad \alpha > 0, \beta > 0, \alpha + \beta < 1 \quad (1)$$

in cui Y denota l'effetto, K il capitale fisico, H quello umano, A l'efficacia del lavoro e L il lavoro. Definendo $k = K/AL$, $h = H/AL$ e $y = Y/AL$ si ottiene l'equazione di produzione $y = k^\alpha h^\beta$.

Per un migliore confronto fra diversi paesi, alcuni autori hanno introdotto il concetto di crescita di produttività per effettiva unità lavorativa:

²⁴³ Per un approfondimento delle quale rimandiamo al testo originale

$$y_T/y_0 = F[y_0, k, h], \quad (2)$$

in cui y_0 rappresenta l'unità lavorativa. La relazione descritta riflette due principali classi di influenza sull'evoluzione di un'economia nel lungo periodo. Una è la componente di crescita dovuta ai cambiamenti nella disponibilità dei fattori "capitale" e "lavoro" (**K** e **AL**). L'altra è la componente di sviluppo dei cambiamenti sociali e tecnologici che determinano il fattore di produttività totale (**Y₀** e **H**). Dato che questo studio si propone di analizzare le relazioni fra gli IDE e la crescita economica, la funzione descritta dalla equazione (2) sarà aumentata di una variabile **f**, che dovrebbe essere un indicatore della penetrazione degli IDE in un paese. Risultando:

$$y_T/y_0 = F[y_0, k, h] \quad (3)$$

3. Gli impatti degli IDE sul PIL

Un metodo più sofisticato consiste in una regressione di un panel di dati analizzati in diversi paesi **i** e nel tempo **t**. I modelli possono essere utilizzati, per esempio, per l'analisi degli impatti degli IDE sui livelli di PIL. Può essere utilizzata una comune funzione di produzione del tipo:

$$y_{it} = a_i + b_t + F(k_{it}, h_{it}, f_{it}), \quad (4)$$

in cui **y** è il logaritmo del prodotto *pro capite*, **a** è il livello specifico di produttività totale dei fattori per il paese considerato e **b** è una variabile temporale che descrive i cambiamenti della produttività totale dei fattori, a livello mondiale. Mentre **k**, **h** e **f** rappresentano il logaritmo degli input *pro capite* di capitale fisico, umano e di investimento diretto (IDE).

4. Gli impatti degli IDE sulle esportazioni

Un esempio di analisi degli impatti degli IDE sulle esportazioni di un gruppo di industrie **j** è rappresentato dal modello seguente:

$$\ln EX_{jt} = \alpha_j + \beta_1 \ln PD_{jt} + \beta_2 \ln ULC_{jt} + \beta_3 \ln REER_t + \beta_4 \ln I_{j(t-1)} + \beta_5 \ln FDI_{j(t-1)} \quad (5)$$

in cui EX sono le esportazioni reali. Le variabili indipendenti sono il logaritmo naturale dell'indice di produttività PD, dell'indice del costo delle unità lavorative ULC e dell'effettivo tasso reale di cambio REER. **j** = 1... indica i diversi settori industriali e **t** indica i diversi anni. La costante **aj** denota gli effetti specifici per i diversi settori. Le variabili degli investimenti interni al paese (**lnI**) e degli stock di IDE (**lnFDI**) sono introdotto nella regressione "ritardate" di un anno (lag); questo può essere giustificato

dal fatto che serve un certo tempo prima che un investimento diventi influente sulle esportazioni.

5. L'impatto degli IDE sulla produttività

Seguendo un ragionamento simile al precedente si può stimare anche l'impatto degli IDE sulla produttività di diversi settori industriali j , attraverso la seguente relazione:

$$\ln PD_{jt} = \alpha_j + \beta_1 \ln EMP_{j(t-1)} + \beta_2 \ln \Delta EMP_{j(t-1)} + \beta_3 \ln I_{ij(t-1)} + \beta_4 \ln FD_{ij(t-1)} \quad (6)$$

in cui $\ln EMP$ rappresenta il valore posticipato dell'indice di impiego, mentre ΔEMP denota la variazione percentuale dell'indice di impiego nel periodo precedente. Le altre variabili sono le stesse del modello precedente (5).

6. L'impatto degli IDE sul livello di impiego

Questo impatto può essere stimato attraverso la seguente relazione:

$$\ln \Delta EMP_j = \beta_1 \ln \Delta Y_j + \beta_2 \ln \Delta W_j + \beta_3 \ln \Delta F_j + \beta_4 \ln SE_j + \beta_5 \ln \Delta X_j \quad (7)$$

in questo caso la variabile dipendente ΔEMP rappresenta la crescita media dell'impiego a livello settoriale, nel periodo considerato. Nel lato destro dell'equazione sono riportate le variabili indipendenti della crescita della produzione industriale ΔY , la crescita dei salari unitari ΔW , la variazione ΔF della partecipazione delle filiali estere al prodotto lordo nazionale (come *proxy* degli IDE), la partecipazione SE delle imprese statali nel prodotto lordo nazionale, e la variazione ΔX del rapporto delle esportazioni sul prodotto lordo, nel rispettivo periodo.

ALLEGATO B.1

STIMA ECONOMETRIA DELL'IMPATTO DELLA DELOCALIZZAZIONE SULL'OCCUPAZIONE (da Bresolin e Biscaro, 2001, citato in bibliografia)

[...]

Utilizzando rilevazioni trimestrali e posto che:

- CIG = Cassa Integrazione Guadagni (migliaia di ore autorizzate)
- CPU = capacità produttiva utilizzata (percentuale)
- VP = variazione del volume di produzione rispetto (percentuale)
- D = *dummy* che esplicita il *break* strutturale databile al terzo trimestre del 1994

I modelli lineare e iperbolico che sono stati testati hanno assunto la seguente forma generale:

$$CIG = \lambda + \sum_{i=1}^n \phi_i CIG_{t-i+1} + \sum_{i=1}^n \beta_i CPU_{t-i+1} + \sum_{i=1}^n \alpha_i VC_{t-i+1} + \theta CPU(1-D) + \delta VP(1-D)$$

$$CIG = \lambda + \sum_{i=1}^n \phi_i CIG_{t-i+1} + \sum_{i=1}^n \beta_i \frac{1}{CPU_{t-i+1}} + \sum_{i=1}^n \alpha_i \frac{1}{VC_{t-i+1}} + \theta \frac{1}{CPU} (1-D) + \delta \frac{1}{VP} (1-D)$$

Per quanto riguarda le attese a priori, la teoria economica prevedrebbe impatti negativi di CPU e VP per il primo modello ($\beta, \alpha < 0$), e positivi per il secondo ($\beta, \alpha > 0$); in entrambi i modelli i coefficienti della *dummy* dovrebbero essere negativi ($\theta, \delta < 0$) poiché a partire dal terzo semestre del 1994 v'è stato una significativa riduzione nel ricorso alla CIG.

Dopo una serie di iterazioni la capacità interpretativa del modello lineare si è rivelata molto inferiore a quella del modello iperbolico, quindi l'attenzione si è successivamente concentrata solo su quest'ultimo. Più specificamente, la stima econometrica del modello non lineare ha rivelato la consistenza statistica dei seguenti parametri:

- settore della meccanica: ϕ_{t-1} β_t θ_t
- settore del legno-arredamento: ϕ_{t-1} β_t θ_t
- settori del tessile abbigliamento e calzature: ϕ_{t-1} α_t δ_t

In sintesi, i risultati ottenuti sul modello non lineare sono i seguenti:

1. per la meccanica

$$CIG = 0,719 \cdot CIG_{t-1} + 649 \frac{1}{CPU_t} - 700 \frac{1}{CPU_t} (1-D) \quad ; \quad \bar{R}^2 = 0,86$$

2. per il tessile-abbigliamento e calzature

$$CIG = 0,862 \cdot CIG_{t-1} + 8,29 \frac{1}{VP_t} - 8,3 \frac{1}{VP_t} (1 - D) \quad ; \quad \bar{R}^2 = 0,89$$

3. per il legno-arredamento

$$CIG = 0,821 \cdot CIG_{t-1} + 477 \frac{1}{CPU_t} - 500 \frac{1}{CPU_t} (1 - D) \quad ; \quad \bar{R}^2 = 0,92$$

Da ciò si possono trarre alcune considerazioni:

- tutti e tre i modelli sono statisticamente significativi ma anche "robusti" sotto il profilo interpretativo, giacché spiegano il ricorso alla CIG per una percentuale che va dal 86% (macro settore meccanico) al 92% (macro settore legno-arredamento);
- le variabili selezionate, senza alcuna eccezione, impattano sulla CIG con il segno atteso a priori;
- i *lag* temporali delle variabili sono stati testati fino a due periodi precedenti, ma non sono risultati statisticamente significativi, fatta eccezione per il meccanismo di adeguamento graduale della CIG (CIG_{t-1});
- si è confermata l'ipotesi che capacità produttiva e volume di produzione sono ridondanti se considerati contemporaneamente; i risultati dimostrano che il ricorso alla CIG dipende dalla quota di capacità produttiva utilizzata nella meccanica e nel legno-arredamento, e dalla variazione del volume di produzione nel tessile-abbigliamento e nel calzaturiero;
- viene confermata la rilevanza statistica del *break* strutturale nel ricorso alla CIG avvenuto il terzo trimestre del 1994.

Le stime ottenute consentono di simulare l'impatto sulla CIG di variazioni della capacità produttiva utilizzata e del volume di produzione, provocate dall'internazionalizzazione produttiva. Per quanto riguarda la capacità produttiva, visto che:

- tale variabile non è considerata in termini di variazione ma di grado assoluto di utilizzo
- il modello è di struttura iperbolica qualsiasi simulazione dipende strettamente dall'utilizzo mediamente prevalente nel periodo considerato.

ALLEGATO B.2

STIMA DELL'IMPATTO DELLA DELOCALIZZAZIONE SUI COSTI DEI PRODOTTI DEI SUBFORNITORI CHE NON HANNO DECENTRATO

(da Bresolin e Biscaro, 2001)

Sulla base delle seguenti convenzioni:

r = tasso d'interesse

k = fattore di sconto intertemporale ; $k = 1/(1+r)$

h = probabilità che i committenti decentrino la produzione all'estero

g_1 = probabilità di perdere ordini per motivi indipendenti dal decentramento dei committenti

g_2 = probabilità di perdere ordini a causa del decentramento dei committenti²⁴⁴ è possibile definire:

$g = g_1 + hg_2$ probabilità di ridurre i volumi di produzione dopo aver attivato il rinnovamento tecnologico

$m = k(1-g)$ fattore di sconto intertemporale che congloba la probabilità di perdere commesse

Posto che:

p = prezzo

Q = Quantità

co = costi operativi, esclusi quelli legati all'innovazione ed alla tecnologia

crt = costi ripetitivi della tecnologia (ad esempio, test di laboratorio da ripetere su ogni lotto)

cst = costi strutturali della tecnologia (ad esempio, l'adeguamento degli impianti)

e tenendo presente che i costi strutturali della tecnologia sono fissi solo nel breve periodo, e che la piccola dimensione dell'impresa subfornitrice rende conveniente la loro implementazione in relazione alla dimensione delle future commesse:

$$cst = f_{cst}(Q, \dots) ; f_{cst}^Q = \frac{\Delta f}{\Delta Q} > 0 \quad 245$$

i profitti intertemporali del subfornitore sono pari a:

$$Q(p - co - crt)(1 + m + m^2 + m^3 + \dots) - f_{cst} = \frac{p - co - crt}{1 - m} Q - f_{cst} \quad 246$$

Anche supponendo che l'impresa prima del rinnovamento tecnologico ($crt=cst=0$) fosse in equilibrio concorrenziale, cioè operasse sul punto di pareggio tra ricavi e costi marginali ($p - co = 0$), la suddetta relazione implica che in questo contesto:

- il prezzo ecceda il nuovo costo marginale [$p = co + crt + f^Q(1-m) \geq co + crt$]
- il differenziale sia una funzione crescente della probabilità di decentramento

$$\left[\frac{\partial(1-m)}{\partial h} > 0 \right]$$

²⁴⁴ Ha senso affiancare questo tipo di probabilità a quella del decentramento del committente (h), poiché non v'è automatismo tra quest'ultimo e la riduzione di volumi di lavoro (il committente potrebbe decentrare non come strategia di sostituzione ma di sviluppo).

²⁴⁵ La dipendenza di lungo periodo dalle quantità attese non rende f^Q un costo marginale, poiché f subisce variazioni discrete e non infinitesimali.

²⁴⁶ La razionalità impone il vincolo che i profitti (intertemporali) in un contesto di rinnovamento tecnologico non devono essere inferiori a quelli possibili in sua assenza [$Q(p-co-crt)/(1-m)-f_{cst} \geq Q(p-co)/(1-m)$].

ALLEGATO C

GLI STRUMENTI A SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE (Ranieri, 2004)

La maggior parte dei paesi industrializzati ha adottato delle misure (“*home country measures*”) volte a favorire l'internazionalizzazione (intesa sia come commercio estero, sia come IDE, sia come semplice presenza a fiere, manifestazioni ecc.) delle imprese nazionali. Le *home country measures* riguardano un'ampia gamma di interventi che può essere sommariamente classificata nelle seguenti misure specifiche:

- a. informazioni sulle opportunità d'investimento e assistenza tecnica
- b. sostegno finanziario
- c. incentivi fiscali
- d. assicurazione degli investimenti da rischi di natura (soprattutto) non commerciale
- e. altre misure non direttamente legate alla promozione degli investimenti (soprattutto promozione dei trasferimenti di tecnologia e misure commerciali legate agli investimenti).

Anche l'Italia ha adottato questa strategia, affidando le misure specifiche ad enti, ministeri ed istituzioni diversi con un *overlapping* di compiti notevole. Negli ultimi anni, anche guardando ad altri stati che invece tendono a presentarsi in modo più compatto ed omogeneo con un guadagno in semplicità e trasparenza sia per gli investitori sia per le controparti estere, anche l'Italia ha avviato delle riforme nel campo.

Un esempio di questo processo ancora in corso è la costituzione degli “Sportelli regionali per l'internazionalizzazione” (regolata dal Dpr. 16/2001): tali nuovi enti dovrebbero agire a più stretto contatto con il territorio e dunque avere uno scambio e delle connessioni più dirette e continuative con le imprese ivi locate. Alla costituzione degli Sportelli sono solitamente chiamati a partecipare gli enti che hanno agito nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese fino alla creazione degli stessi; seguirà una breve descrizione dei principali.

ICE – Istituto per il Commercio Estero

L'ICE è l'ente che istituzionalmente ha il compito di promuovere, agevolare e sviluppare i rapporti economici e commerciali delle imprese – specialmente Pmi - italiane con l'estero. E' un ente pubblico che è stato riformato dalla Legge 68/1997 e per l'azione del quale ogni anno il Ministero delle attività produttive (Map) emana le direttive di massima, individuando aree di intervento prioritario per l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. L'Ice opera in stretto raccordo con le regioni, le camere di commercio, le organizzazioni imprenditoriali e i soggetti interessati all'internazionalizzazione attraverso azioni di:

- a. analisi dei mercati esteri riguardo a tendenze evolutive, normative e standards qualitativi e di sicurezza.
- b. promozione e aiuto alla commercializzazione di prodotti e servizi italiani nel mondo
- c. informazione, assistenza e consulenza alle imprese italiane che operano nel commercio internazionale, nonché formazione del personale italiano ed estero che opera per l'internazionalizzazione
- d. ricerca di *partner* locali per entrare nei mercati esteri

SIMEST

E' una finanziaria per lo sviluppo, il sostegno e la promozione delle imprese italiane all'estero. E' stata istituita come società per azioni dalla Legge 100/1990 ed il suo ruolo è stato ampliato con il D.Lgs. 143/1998.

Simest è controllata dal governo italiano che, attraverso il MAP, detiene il 76% dell'intero pacchetto azionario e da banche, imprese ed associazioni imprenditoriali e di categoria.

Fine ultimo di Simest è promuovere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane in aree extra-UE; essa agisce in questo senso attraverso:

a) assistenza e consulenza agli imprenditori: consulenza economica, finanziaria e legale per tutte le fasi che vanno dall'avvio alla conclusione dell'investimento estero e finanziamenti di studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica per investimenti all'estero.

b) Strumenti atti ad agevolare gli scambi commerciali e gli investimenti all'estero: finanziamenti agevolati per programmi di penetrazione commerciale all'estero e per partecipazione a gare internazionali, agevolazione dei crediti all'esportazione (per esportazione di beni di investimento).

c) Partecipazione agli investimenti: sottoscrizione di quote (fino al 25%) del capitale sociale di società operanti al di fuori dell'UE (siano esse controllate interamente da imprese italiane o costituite sottoforma di società miste) e di società con finalità strumentali all'internazionalizzazione (società finanziarie, assicurative, di *leasing* ecc.). La sottoscrizione è subordinata all'impegno di riacquisto dell'intera quota della partecipazione societaria di Simest entro 8 anni dall'inizio dell'operazione.

Con il D.Lgs 143/98 si è voluta concentrare in Simest la gestione di tutti fondi destinati alle imprese italiane per il sostegno delle esportazioni, degli investimenti esteri, della penetrazione commerciale all'estero (già finanziati in precedenza attraverso la Legge 394/1981) e per la partecipazione a gare internazionali, facendo diventare questa società l'istituzione finanziaria di riferimento per tutte le imprese italiane operanti in mercati extra-UE.

Tenuto conto del fatto che Simest agisce in prevalenza con PMI (anche commerciali, artigiane e turistiche, nonché unitesi in cooperative e consorzi) il CIPE (Comitato interministeriale di programmazione economica) ha stabilito che - nel caso di PMI appunto - Simest può sottoscrivere quote anche superiori al 25 per cento del capitale sociale, e vi è assenza dell'obbligo di cessione e del vincolo di durata per le partecipazioni delle società con finalità strumentali all'internazionalizzazione.

A Dicembre 2002 Simest aveva sottoscritto 305 partecipazioni azionarie per un importo di 256 milioni di Euro in 47 paesi, il 51 per cento delle quali in Europa centro-orientale; solamente il 6 per cento delle partecipazioni sono in paesi della Csi e Repubbliche baltiche. A Dicembre 2002 101 di queste partecipazioni erano state cedute.

SACE

E' l'Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero, creato con il D.Lgs. 143/1998, modificato con il D.Lgs. 170/1999. Ha sostituito la vecchia Sace (Sezione speciale per l'assicurazione del credito all'esportazione) che era stata istituita dalla "Legge Ossola" (Legge 77/1977).

L'Istituto (sottoposto a vigilanza del Ministero delle finanze e della Corte dei conti per la gestione finanziaria) è autorizzato ad assumere sottoforma di assicurazione, riassicurazione e coassicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali posso essere esposti gli operatori italiani nelle loro

attività con l'estero. Esso può anche rilasciare garanzie assicurative a banche (nazionali ed estere) per crediti da esse concessi ad operatori nazionali o alla controparte estera per attività all'estero.

Il premio da pagare per il rischio politico varia a seconda della categoria di rischio (da 1 a 7 per i paesi più rischiosi) in cui un dato paese è inserito. Sace assicura al massimo il 95 per cento dei crediti acquirenti (90 per cento per i crediti fornitori). Il 5 per cento non assicurabile viene percepito come normale "rischio d'impresa". Vi possono essere poi "abbattimenti" cioè riduzioni della percentuale massima assicurabile in caso di paesi particolarmente rischiosi oppure particolari tipologie di esportazioni.

Il premio da pagare per il rischio commerciale è unico e varia solamente in funzione della durata e della percentuale di copertura. Per crediti fino a 24 mesi sono esclusi dalla copertura assicurativa operazioni effettuate in paesi UE ed in alcuni paesi OECD (tra cui Usa, Giappone, Svizzera, Canada e Australia).

La polizza SACE veniva scarsamente utilizzata dagli imprenditori medio-piccoli e proprio per facilitare l'accesso delle PMI a questa forma di sostegno pubblico l'Istituto ha presentato nel Marzo 2003 una nuova forma di polizza più finanziariamente sostenibile e meno burocratizzata delle precedenti ("Polizza I con appendice di volta").

Altro strumento lanciato nel Maggio 2003 sempre al fine di coinvolgere le piccole e piccolissime imprese nell'assicurazione SACE è la "Polizza multiexport" che avrà una gestione ancora più semplificata ed accelerata nella gestione delle polizze e dei premi assicurativi. Questo strumento è rivolto ad un mercato potenziale di 15 mila PMI con un fatturato aggregato di 10-15 miliardi di Euro.

Nel 2002 Sace ha concluso 128 operazioni con grandi imprese del valore di 2367 milioni di Euro, e 169 con piccole imprese del valore di 159 milioni di Euro.

Leggi nazionali

Oltre alle citate leggi che hanno dato il via alla costituzione di Simest e Sace il legislatore ha promulgato altre leggi atte al sostegno ed alla garanzia per la presenza italiana all'estero. Le principali che interessano la Romania sono:

a) Legge 212/1992 "Cooperazione con i Paesi dell'Europa Centrale ed Orientale": costituisce uno strumento finanziario per la realizzazione di riforme strutturali ed iniziative volte a favorire la transizione verso un'economia pienamente di mercato nei paesi dell'Europa centro-orientale, nelle Repubbliche baltiche e in alcune repubbliche della Csi. Tali paesi vengono annualmente individuati dal CIPE su proposta del MAE di concerto col MAP; la Romania fa parte dei paesi interessati alla misura.

I beneficiari dei fondi sono PMI, consorzi e cooperative, società ed imprese, istituzioni ed enti pubblici e privati che operino in progetti finalizzati alla cooperazione tra imprese italiane ed imprese dei paesi selezionati. Tali progetto devono riguardare la formazione professionale e manageriale, l'assistenza tecnica, studi di fattibilità per la costituzione di *joint-ventures* e per la ristrutturazione di imprese miste a partecipazione italiana.

b) Legge 84/2001 "Partecipazione italiana nei Balcani" : la legge disciplina la forme di partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo dei paesi balcanici (la Romania ne fa parte). I beneficiari sono soggetti che prevedono attività di cooperazione e sviluppo, nonché promozione e sviluppo delle imprese italiane (riguardo particolare al Corridoio V e al Corridoio VIII). I servizi offerti vanno dai finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali, programmi di penetrazione commerciale, studi di fattibilità e assistenza tecnica e formazione, alla concessione di garanzie integrative per i beneficiari di finanziamenti. La legge prevede il coinvolgimento di Simest, Finest ed Ice.

c) Legge 304/1990 “Partecipazione di imprese italiane a gare internazionali in paesi non aderenti all’Unione europea”: la legge offre finanziamenti (fino al 100% delle spese) a tasso agevolato ad imprese italiane, consorzi o associazioni per la copertura delle spese di partecipazione a gare internazionali indette da paesi extra-UE.

Strumenti regionali

Si è deciso di presentare una panoramica delle misure di promozione dell’internazionalizzazione delle imprese offerte dal Nord-Est (zona di grande importanza per gli IDE in Romania)²⁴⁷. La Legge 19/1991 costituisce due enti volti alla internazionalizzazione delle imprese (PMI) del Nord-Est:

a) **Finest**: società finanziaria di promozione della cooperazione economica con i paesi dell’Est europeo. Azionisti della società sono la Regione Friuli Venezia Giulia, la Regione Veneto, la Provincia di Trento, la Simest e 17 banche.

La finanziaria si rivolge ad imprese italiane che abbiano sede in una delle tre regioni italiane del Nord-Est e che operino per creare od ampliare una società mista o a capitale italiano al 100 per cento e per collaborazioni industriali o commerciali con imprese di paesi dell’Europa centro-orientale.

La finanziaria agisce in modo simile a Simest, partecipando alla società estera per un massimo del 25 per cento del capitale sociale con obbligo da parte dell’investitore italiano di acquisto della quota di Finest dopo al massimo 8 anni dall’inizio dell’operazione. Finest offre inoltre assistenza e consulenza economica, finanziaria e giuridica alla aziende interessate.

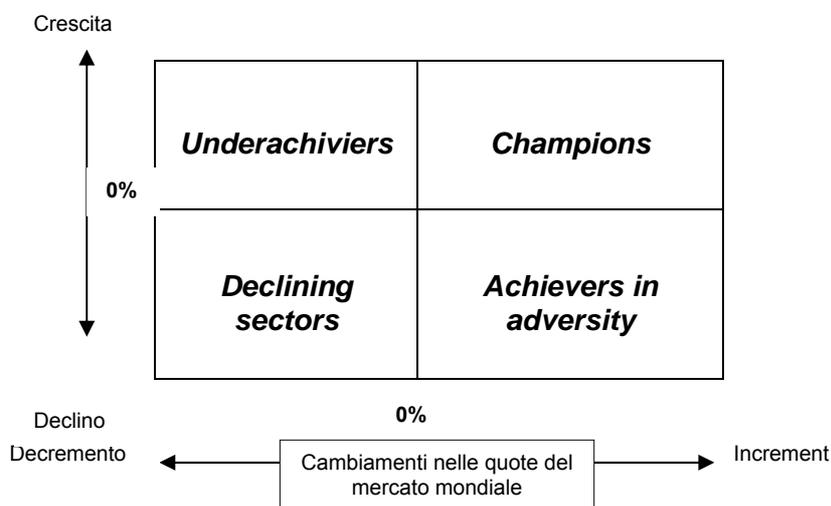
b) **Informest**: centro di documentazione per la cooperazione economica internazionale. E’ una struttura pubblica fondata da Regione Friuli Venezia Giulia, Regione Veneto, Ice e di cui sono soci vari enti pubblici e privati del Nord-Est, che fornisce formazione, documentazione, assistenza e consulenza sui paesi in transizione alle aziende dell’intero territorio nazionale.

²⁴⁷ Altri strumenti regionali sono stati istituiti per il Piemonte e in altre regioni.

ALLEGATO D

L'ANALISI DELLA NATIONAL EXPORT PERFORMANCE PER ROMANIA, BOSNIA ERZEGOVINA E SERBIA

Un altro modo per visualizzare i settori in cui un paese è competitivo nelle esportazioni, anche in relazione alla dinamicità settoriale a livello globale, è calcolare la “*national export performance*”. Questo indicatore, realizzato dall’ *Internazional Trade Center* (UNCTAD/WTO) pone in un grafico sia l’andamento a livello mondiale del commercio di un certo prodotto X (sull’asse delle ordinate), sia il cambiamento percentuale sulla totalità del commercio mondiale di quel bene X della quota di esportazione rumena (sull’asse delle ascisse); questa metodologia di illustrare i settori è visualizzabile nella seguente figura:



Il grafico individua quattro quadranti, ciascuno dei quali rappresenta una tipologia di settori:

NE: i settori “*champions*” ovvero “vincenti in mercati in crescita” saranno quelli che crescono più della media del commercio mondiale e per i quali il dato paese registra un incremento della quota di export.

NO: i settori “*underachievers*” ovvero “perdenti in mercati in crescita” sono quelli che si crescono più della media del commercio mondiale, ma per i quali il paese registra un decremento della quota di export.

SO: i “*declining sectors*” ovvero “perdenti in mercati in declino” sono quelli che crescono meno della media del commercio mondiale e per i quali il paese registra un decremento della quota di export.

SE: i settori “*achievers in adversity*” ovvero “vincenti in mercati in declino” sono quei settori che crescono meno della media del commercio mondiale, ma per i quali il paese registra un incremento della quota di export.

Va inoltre detto che la grandezza dei cerchi rappresentante il prodotto esportato è direttamente proporzionale al suo valore (ovvero cerchi di dimensione maggiore corrispondono ad un valore esportato maggiore).

I grafici per l’export di Romania, Bosnia Erzegovina e Serbia sono visualizzati nelle figure D.1, D.3 e D.5. In esse sono state evidenziate le classi merceologiche seguenti:

- 4403 *Wood in the rough* [legname grezzo]
- 4407 *Wood sawn/chipped lengthwise, sliced/peeled* [segati, cippati e sfogliati];
- 9401 *Seat (o/t dentists' & barbers' chairs, etc)* [sedie];
- 9403 *Other furniture and parts thereof* [altre parti di mobile]

Usando lo stesso principio la classificazione può essere fatta anche a livello nazionale, valutando il cambiamento nelle quote del mercato interno al paese. In questo caso vengono individuate le 4 tipologie:

<i>Emerging products</i>	<i>Stars</i>
<i>Snails</i>	<i>Traditional products</i>

Le stesse descrizioni dei quadranti fatte per il modello precedente vengono riprese e rapportate al contesto nazionale. Perciò gli “*stars*” sono quei prodotti caratterizzati da un incremento delle vendite sia sul mercato interno che a livello mondiale; gli “*emerging products*” sono i prodotti che, nonostante la crescita del mercato mondiale stentano ad affermarsi nel mercato nazionale; i “*traditional products*” sono quelli che, nonostante un declino delle vendite a livello globale, mantengono una domanda sostenuta a livello locale; infine gli “*snails*” rappresentano quei prodotti per i quali, sia a livello nazionale che internazionale la richiesta è in declino.

Per i paesi considerati le rappresentazioni sono illustrate nelle figure D.2, D.4 e D.6.

ROMANIA

Figura D.1

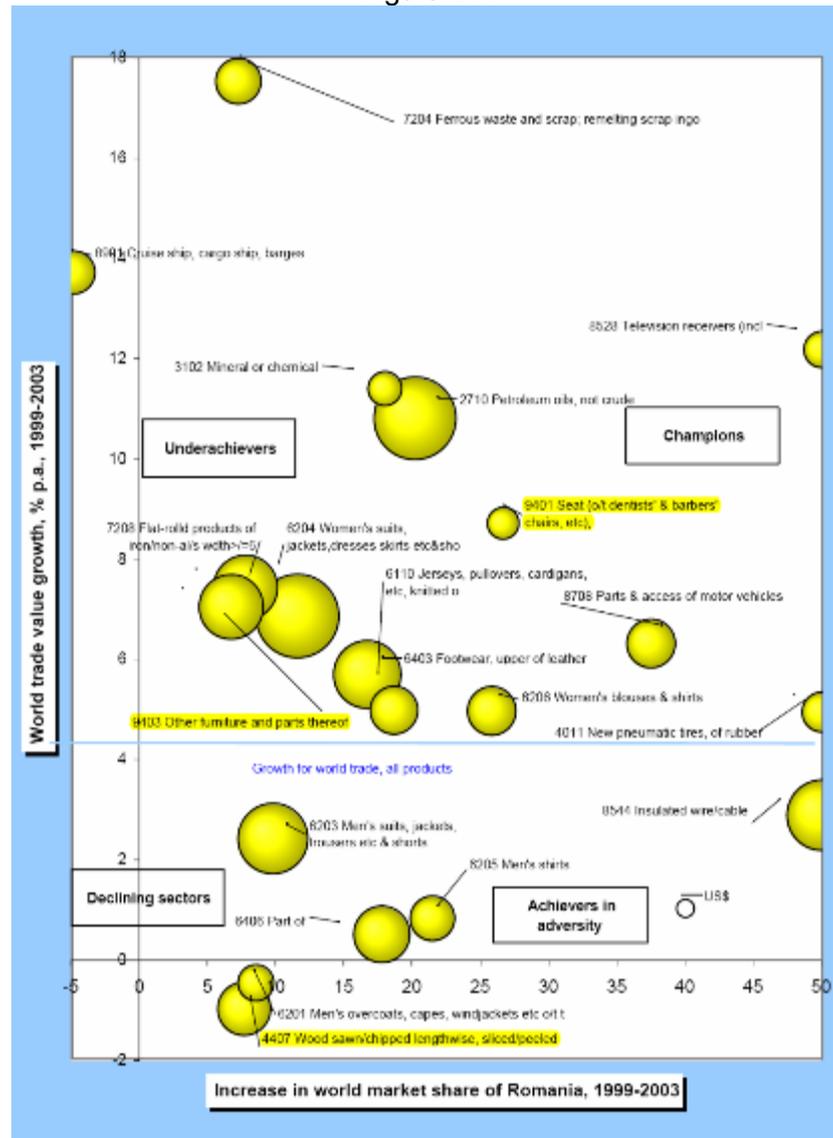
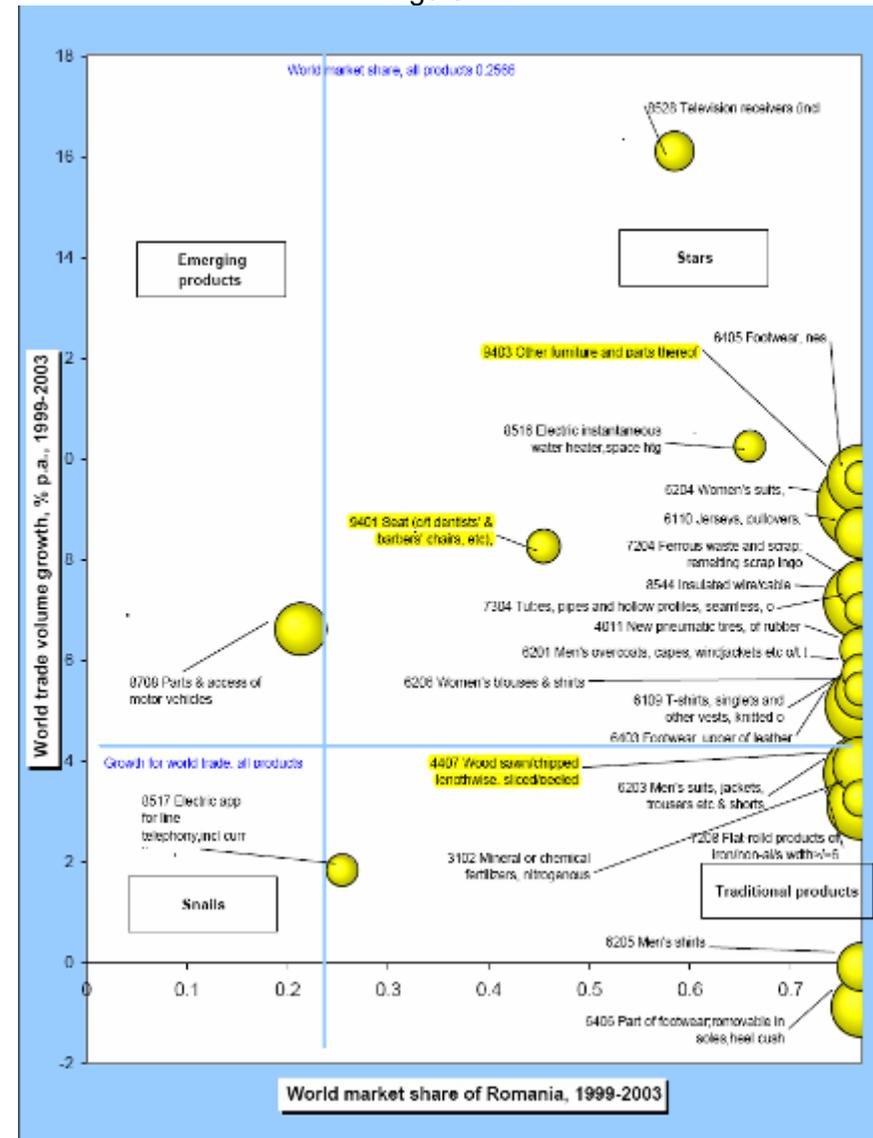


Figura D.2



BOSNIA ERZEGOVINA

Figura D.3

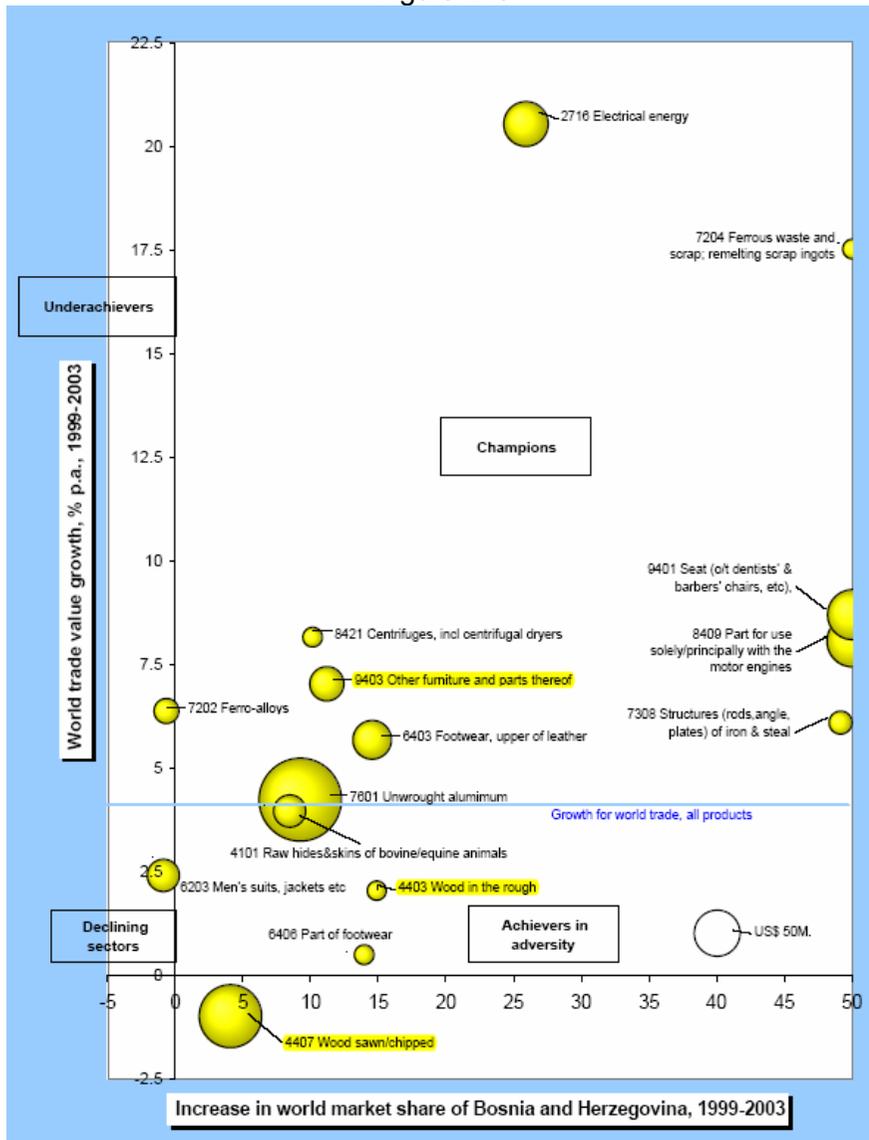
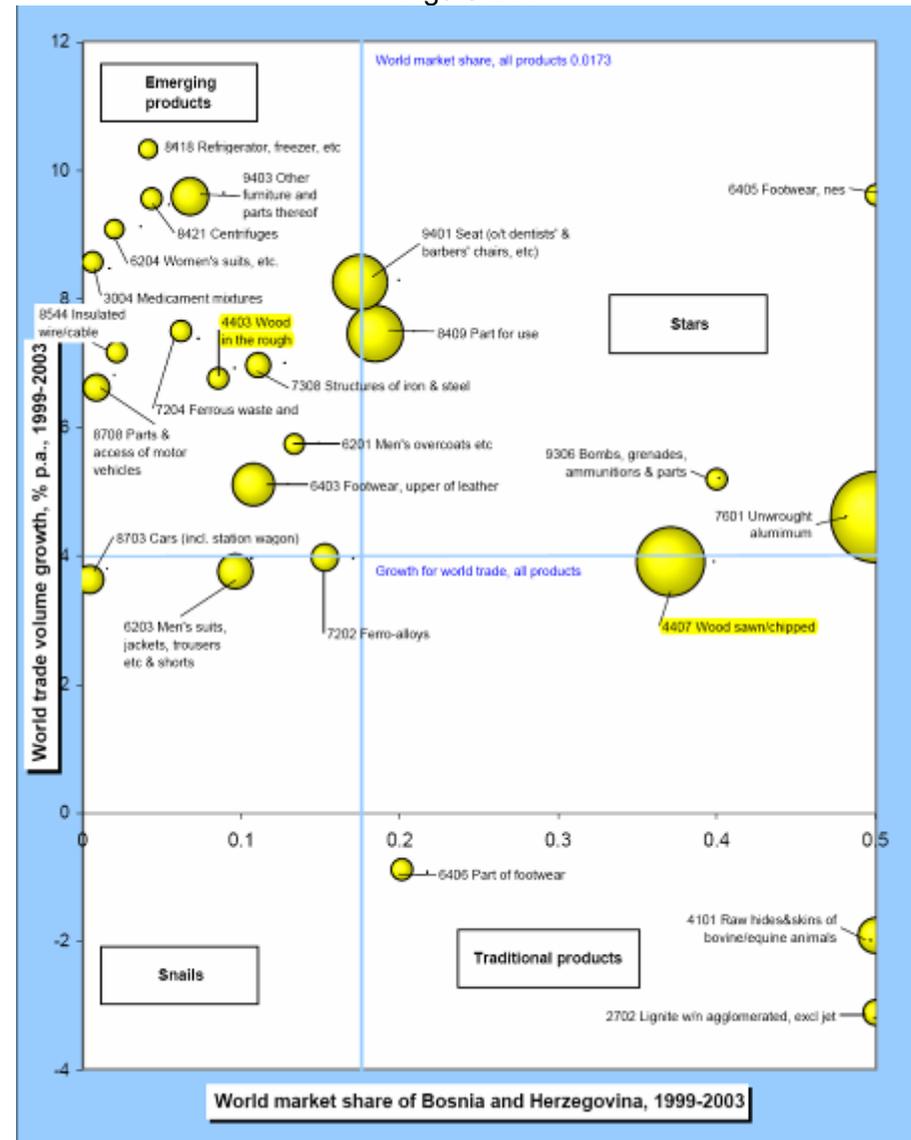


Figura D.4



SERBIA (e MONTENEGRO)

Figura D.5

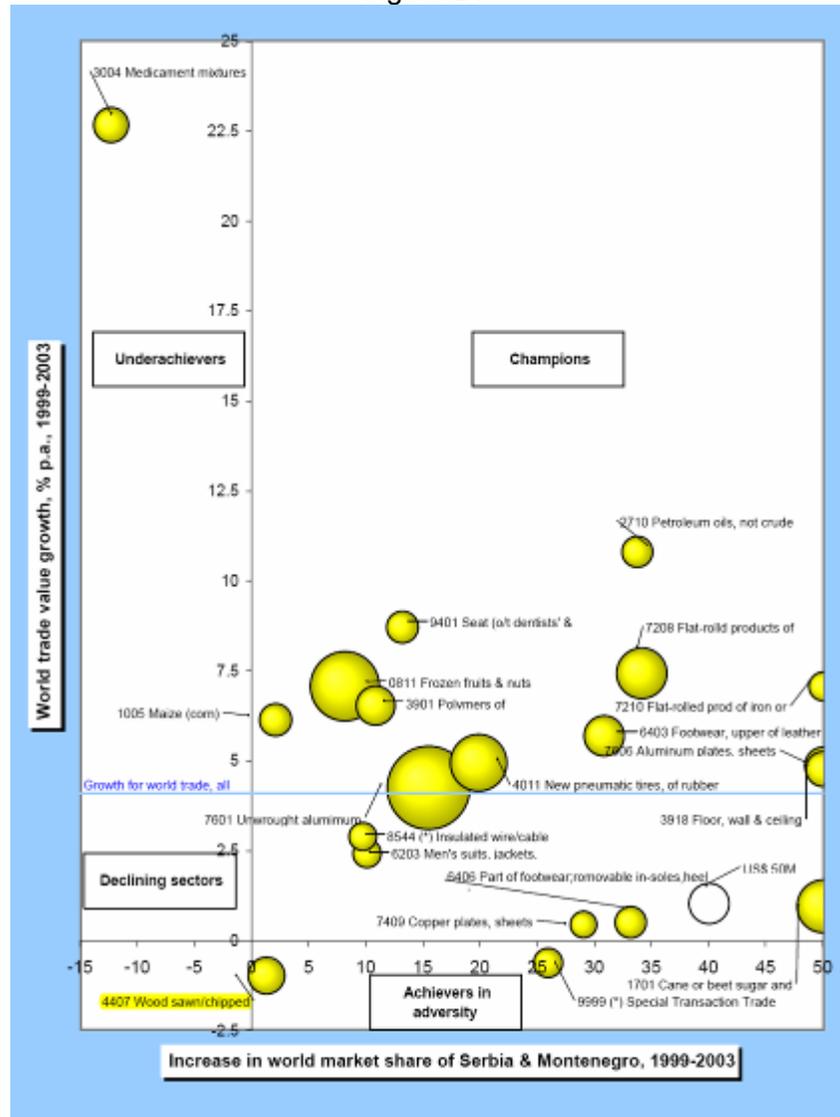
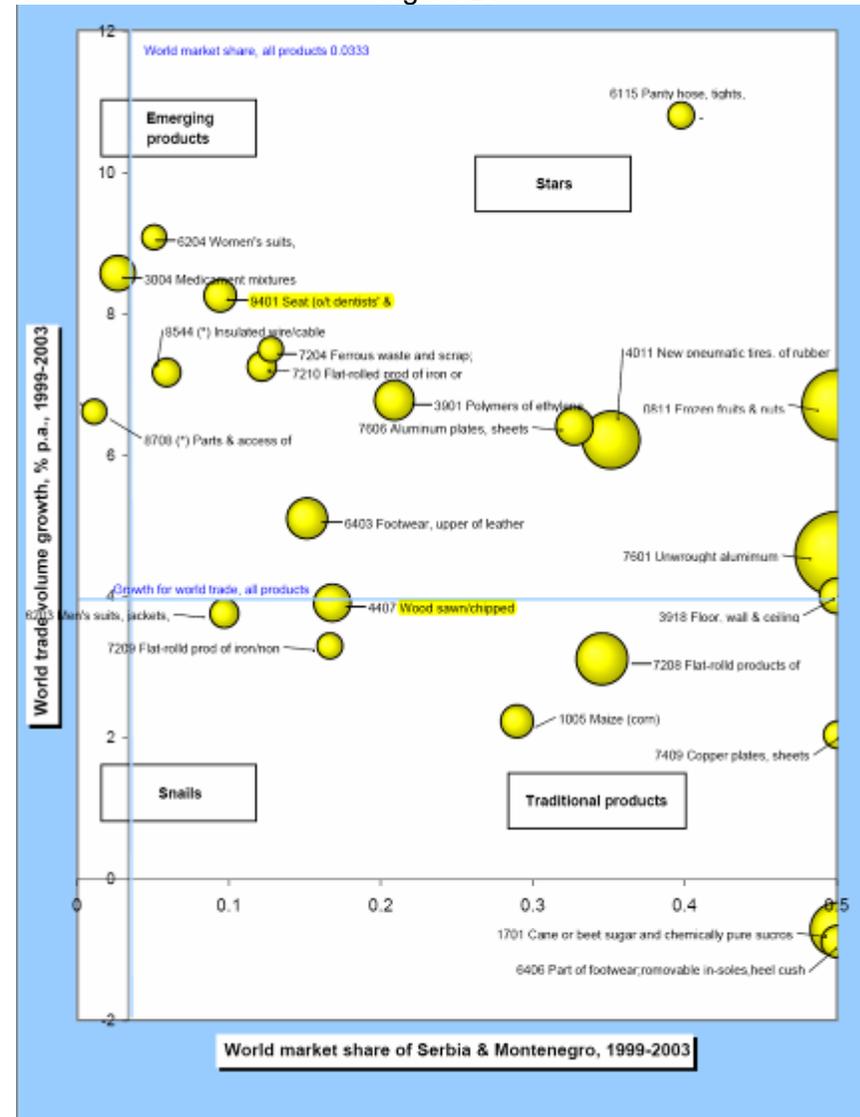


Figura D.6



ALLEGATO E

Contributo estratto²⁴⁸ da “Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un’analisi economico-industriale per le filiere del made in Italy” (Corò e Volpe, 2004)²⁴⁹

L’analisi dei processi di integrazione internazionale della produzione della filiera legno-mobile si differenzia per alcuni aspetti da quelle del tessile-abbigliamento e del pelli-calzature. Non si può parlare in questo caso di integrazione verticale, ma solo di integrazione orizzontale, in quanto non vi è esportazione dall’Italia di materie prime ed importazione di semilavorati o prodotti finiti, ma importazione di beni intermedi o finali ottenuti attraverso la lavorazione di materie prime (legname) estratte direttamente nel paese di integrazione. Per impedimenti di tipo statistico non è possibile invece analizzare i processi riguardanti i produttori di macchinari per la lavorazione del legno che sono inseriti in più voci eterogenee (Classi Ateco DK29.43 e DK29.56.1).

Tradizionalmente in questo settore la materia prima per eccellenza è costituita dal legno, massello o da diverse tipologie di pannelli in fibra di legno (ad eccezione, naturalmente, di prodotti quali divani e sedie).

In estrema sintesi la filiera del legno-mobile inizia con l’approvvigionamento delle materie prime vergini, in buona parte dall’estero, come tronchi o legno tagliato e segato, o di recupero, come scarti di lavorazione e prodotti in legno a fine ciclo, per la produzione di pannelli (che comunque utilizzano anche una componente di materia prima vergine), la cui provenienza è prevalentemente nazionale. Si procede poi alla realizzazione dei vari componenti del mobile (ante, pannelli, fusti, ripiani, zoccoli, cornici, ecc.) da parte dei fornitori specializzati della filiera legno, che vengono rifiniti e assemblati dalle imprese mobiliere.

I flussi di filiera sono statisticamente inquadrati come segue:

- *legname grezzo in tronchi: gruppo Ateco AA020*
- *legno tagliato e semilavorati (compresi componenti): gruppo Ateco DD201*
- *fogli e pannelli (compresi componenti): gruppo Ateco DD202*
- *mobili (realizzazione/rifinitura componenti e assemblaggio): gruppo Ateco DN361.*

Nel 2001 (ultimo anno in cui è stato svolto un censimento dell’industria) la filiera legno-mobile nazionale era composta da 38.671 unità locali e 239.003 addetti, rispettivamente l’11,3% e il 4,2% in meno del 1991; le diminuzioni maggiori si sono concentrate in particolare nel periodo 1996-2001, in corrispondenza all’accentuarsi dei fenomeni di rilocalizzazione²⁵⁰ produttiva. Il comparto dei mobili era composto da 35.784 unità locali e 209.188 addetti, in calo dell’8% e del 4,3% rispetto al 1991. La filiera del legno (Ateco DD201 e DD202) con 2.887 unità locali e 29.815 addetti ha registrato un calo rispettivamente del 38,9% e del 4%.

L’integrazione internazionale della produzione nel settore in esame è spiegata in gran parte dalla dipendenza dall’estero per l’approvvigionamento di materia prima vergine (in particolare da latifoglie di pregio dall’Est-Europa e latifoglie tropicali dall’Africa, il Sud America e l’estremo oriente) e in seconda battuta dal minor costo del lavoro in alcune delle aree di integrazione (PECO e Paesi africani). Il processo di integrazione si caratterizza per il fatto che i paesi fornitori di materia prima trattengono sempre più fasi a valore aggiunto, a partire dalle prime lavorazioni sul legno grezzo, sia a seguito di apposite politiche tariffarie dei governi locali²⁵¹ che delle azioni di presidio delle fonti da parte delle imprese italiane (joint venture e accordi in esclusiva con fornitori esteri, investimenti diretti per l’acquisto di segherie che svolgono un numero crescente di lavorazioni sul legname). Spesso in questi

²⁴⁸ In corsivo le parti originarie del testo fra le quali sono stati inseriti, di tanto in tanto, aggiornamenti o commenti personali

²⁴⁹ Appendice 3 del volume n°28 della collana Quaderni Formez pagg. 67-84 (reperibile on-line attraverso il sito www.formez.it).

²⁵⁰ Altro sinonimo di “delocalizzazione”.

²⁵¹ Per quanto riguarda la Romania è stato possibile esportare legname grezzo in tronchi fino al 2000, mentre per altri paesi come la Serbia e la Bosnia Erzegovina la cosa è ancora legalmente possibile (o limitata solo per alcune specie), ma viene preferita la lavorazione in loco per gli evidenti vantaggi di costo. L’importazione di legname tropicale in tronchi è possibile – al momento - solo da alcuni paesi come il Gabon e la Repubblica Democratica del Congo, mentre è stata bandita dal Camerun e dalla Costa d’Avorio (tradizionali paesi fornitori dell’Italia). Anche in questo caso, al di là delle direttive legislative, la lavorazione in loco si sta dimostrando sempre più conveniente sia per il migliorato rapporto qualità/prezzo delle lavorazioni, sia per il successivo trasporto via nave reso più agevole.

casi l'impresa italiana esporta tecnologie e fornisce i macchinari, mentre l'impresa estera lavora la materia prima e vende il semilavorato. Tale processo è rilevabile, da una parte, nella progressiva sostituzione delle importazioni di legname grezzo, che un tempo veniva segato e stagionato quasi esclusivamente in Italia prima di essere utilizzato per la produzione di componenti, con importazioni di semilavorati (legno già essiccato e tagliato, segati e parti di mobili); dall'altra, nella crescente importazione di mobili, flusso di scarsissimo rilievo fino a pochi anni fa e che oggi copre circa il 13% delle esportazioni italiane di mobili (naturalmente non tutte le importazioni sono ricollegabili a processi di integrazione produttiva, ma l'area di provenienza, come si vedrà oltre, fornisce interessanti informazioni a riguardo). Le imprese di maggiori dimensioni, infatti, hanno anche iniziato strategie di global sourcing, ovvero di acquisto di mobili finiti nei paesi esteri (come paesi dell'Est europeo), realizzati su richiesta e con design e progettazione ad opera del committente, che vengono poi eventualmente finiti una volta importati e inseriti nel proprio catalogo ad ampliamento dell'offerta. Altre forme di internazionalizzazione, non analizzate nel presente lavoro, sono costituite da investimenti diretti di imprese mobiliere italiane in aree geografiche lontane, come Asia orientale e America centro-settentrionale, che costituiscono piattaforme produttive per fornire i nuovi mercati emergenti, e che quindi non generano flussi di importazione di prodotti verso il territorio nazionale (produzione e distribuzione estero su estero²⁵²).

Come si evince dalla tabella E.1, nel corso degli anni Novanta si assiste ad un progressivo ridimensionamento nelle importazioni di materia prima grezza, con un calo tra il 1996 e il 2003 del 5,4% in valore e una crescita del 7,2% in quantità, piuttosto modesta se confrontata con le importazioni di legno tagliato e trattato, che comprende anche i semilavorati di delocalizzazione, cresciute del 31,6% in valore e di ben il 43,6% in quantità. Dalla tabella si può rilevare anche l'aumento delle esportazioni di legno tagliato e trattato, giustificata non certo dall'accresciuta produzione di legname italiano, ma dalla crescita di fornitori e subfornitori italiani nei circuiti internazionali di produzione di mobili. Anche l'analisi dell'andamento dell'interscambio di mobili fornisce chiare conferme a quanto detto in precedenza: se le esportazioni, per le quali l'Italia rappresenta uno dei primi paesi al mondo, sono cresciute tra il 1996 e il 2003 del 23% in valore e del 21,5% in quantità – pur in presenza di un arresto brusco nel 2003 a seguito della congiuntura mondiale – le importazioni hanno subito un incremento davvero notevole negli ultimi otto anni, 123,1% in valore e 165,9%²⁵³ in quantità. Questa crescita è da attribuire sia alla maggiore penetrazione di mobili di produttori stranieri nel nostro Paese²⁵⁴, sia alle delocalizzazioni produttive intraprese dalle imprese italiane negli ultimi anni.

Tabella E.1 - Principali flussi della filiera legno-mobili in Italia

Valore (Euro)								
cod. Ateco	Prodotto	1996	2002	2003	2006	Var '96-'03	Var '03-'06	Var '96-'06
(AA20)	a Import prodotti silvicoltura	548.316.326	550.648.927	518.653.839	549.990.740	-5,4%	6,0%	0,3%
(DD201)	b Import legno tagliato	1.462.121.033	1.888.274.872	1.923.780.959	2.117.232.767	31,6%	10,1%	44,8%
	c Export legno tagliato	236.959.598	332.988.987	289.760.936	306.020.694	22,3%	5,6%	29,1%
(DD202)	d Import fogli e pannelli	465.365.249	724.041.606	701.523.534	850.404.959	50,7%	21,2%	82,7%
	e Export fogli e pannelli	331.854.596	481.996.011	434.208.916	518.886.408	30,8%	19,5%	56,4%
(DN361)	f Import mobili	495.333.421	1.066.236.580	1.105.182.555	1.667.133.869	123,1%	50,8%	236,6%
	g Export mobili	7.059.595.692	9.265.904.699	8.687.843.059	8.761.193.577	23,1%	0,8%	24,1%
Quantità (Kg)								
cod. Ateco	Prodotto	1996	2002	2003	2006	Var '96-'03	Var '03-'06	Var '96-'06
(AA20)	Import prodotti silvicoltura	4.059.662.549	4.514.733.450	4.351.667.302	4.813.046.385	7,2%	10,6%	18,6%

²⁵² Come è stato evidenziato nella tesi, esistono casi di investimento diretto che flussi "estero su estero" anche nell'Est europeo, come nel caso di Italsofa, l'impresa avviata da Natuzzi a Baja Mare in Romania, dove vengono prodotti divani low cost per il mercato internazionale, ma non per l'Italia.

²⁵³ I valori riportati in originale (probabilmente riferiti ad un conteggio provvisorio) erano, nell'ordine: 7,3%, 4,3%, 27,2%, 38,5%, 20%, 17,9%, 120,1%, 163,9%

²⁵⁴ Basti pensare al grosso impatto della presenza della grande distribuzione di arredi per la casa low cost (fra tutti IKEA)

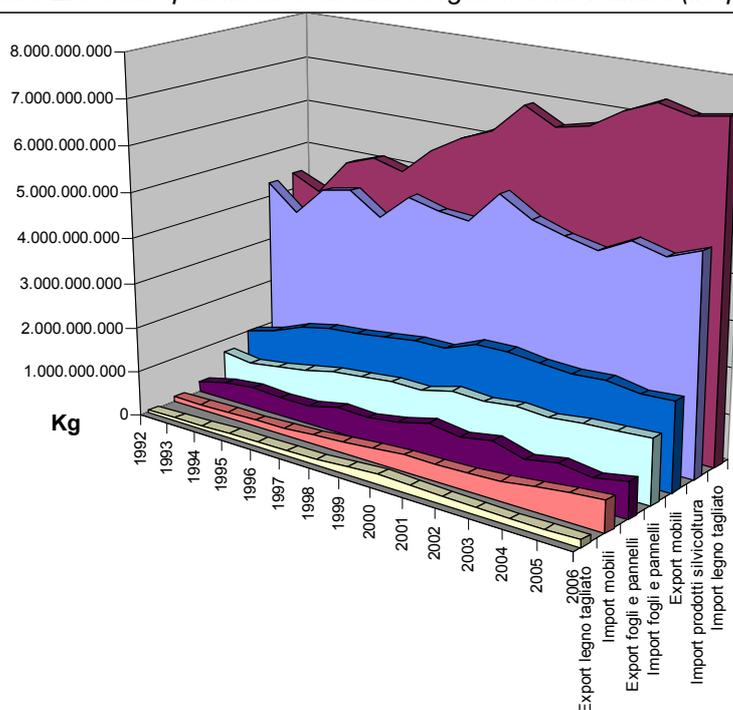
(DD201)	Import legno tagliato	4.935.306.448	6.671.726.863	7.084.448.201	7.323.061.265	43,5%	3,4%	48,4%
	Export legno tagliato	106.758.598	183.005.009	152.297.163	164.481.547	42,7%	8,0%	54,1%
(DD202)	Import fogli e pannelli	957.787.131	1.305.125.752	1.262.152.186	1.417.762.242	31,8%	12,3%	48,0%
	Export fogli e pannelli	428.349.591	827.003.257	629.056.569	785.672.116	46,9%	24,9%	83,4%
(DN361)	Import mobili	165.734.663	403.598.581	440.602.076	685.992.430	165,8%	55,7%	313,9%
	Export mobili	1.615.734.738	2.009.302.348	1.962.333.318	1.935.242.187	21,5%	-1,4%	19,8%

Fonte: correzione e aggiornamento dell'elaborazione originale Prog. Polnt-Formez su dati Istat

I trend evidenziati sono ulteriormente confermati dai dati aggiornati al 2006 nonostante una leggera ripresa dell'import della materia prima grezza nel triennio 2003-06 (+6% in valore e +10,6% in quantità), più che compensato da un ulteriore incremento dell'import di mobili (+55,7% in quantità e +50,8% in valore) e dalla ripresa dell'export di fogli e pannelli (+24,9% in quantità e +19,5% in valore) che può rispondere ad una aumentata domanda di questi prodotti (per i quali l'Italia è specializzata) all'estero da parte delle ditte italiane delocalizzate.

Graficamente la sostituzione di importazioni di legname grezzo con semilavorati è ancora più evidente (grafico E.1), e i due flussi dimostrano una netta divaricazione nei trend a partire dal 1998, quando l'import di legname in tronchi ha iniziato a calare (ad eccezione dell'anno 2000), mentre l'importazione di semilavorati ha proseguito la crescita iniziata nel 1996.

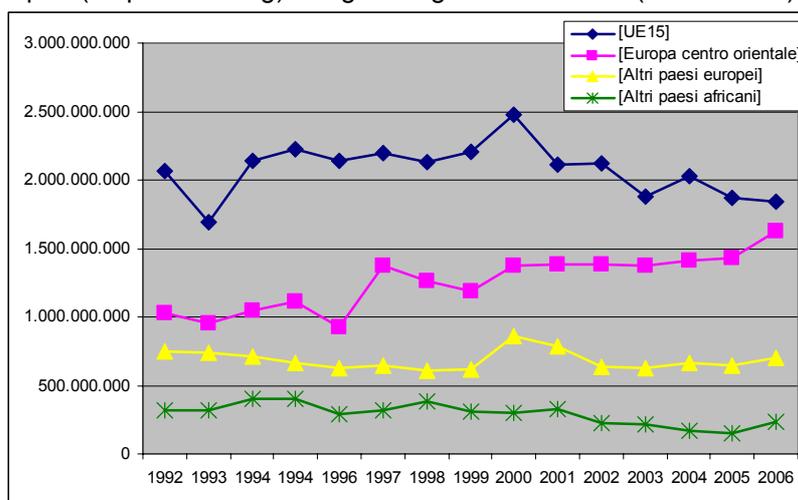
Grafico E.1- Principali flussi della filiera legno-mobile italiana (in quantità)



Fonte: correzione e aggiornamento di elaborazione originale Progetto Polnt Formez su dati Istat

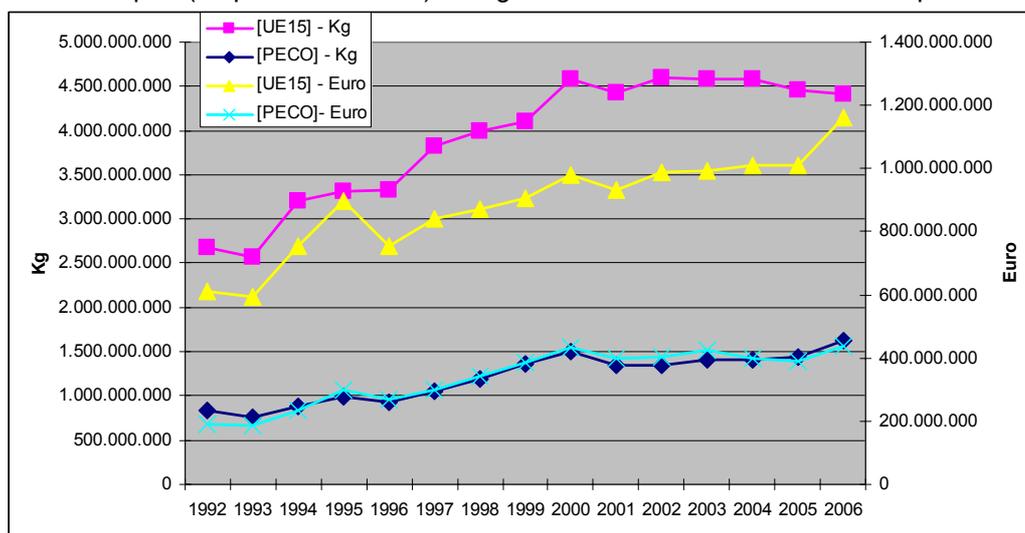
L'analisi della provenienza di legno grezzo in tronchi (grafico E.2) e di legno tagliato e semilavorati (grafico E.3) segnala la crescente importanza dei mercati di approvvigionamento dell'Est Europa. Nel primo caso i dati in quantità segnalano un progressivo ridimensionamento degli approvvigionamenti dall'Unione Europea, mentre restano stazionari i volumi (e quindi aumenta il peso relativo) delle importazioni dall'area PECO; in calo – dopo una notevole crescita tra il 1999 e il 2000 – le importazioni dagli altri paesi europei, che si assestano su valori di inizio periodo. La crescita dei paesi dell'Est Europa è ancora più visibile nelle importazioni di legno tagliato e semilavorati (+59% in valore tra il 1996 e il 2003); ugualmente significativo il fatto che al 2003, i valori medi unitari delle importazioni dall'area PECO erano intorno al 40% rispetto a quelle provenienti dall'Unione Europea a conferma del maggior valore aggiunto da lavorazione incorporato.

Grafico E.2 – Import (in quantità – Kg) di legname grezzo in tronchi (Ateco AA20) da diverse aree



Fonte: correzione e aggiornamento di elaborazione originale Progetto Point Formez su dati Istat

Grafico E.3 – Import (in quantità e valore) di segati e semilavorati dall'Unione Europea e dai PECO



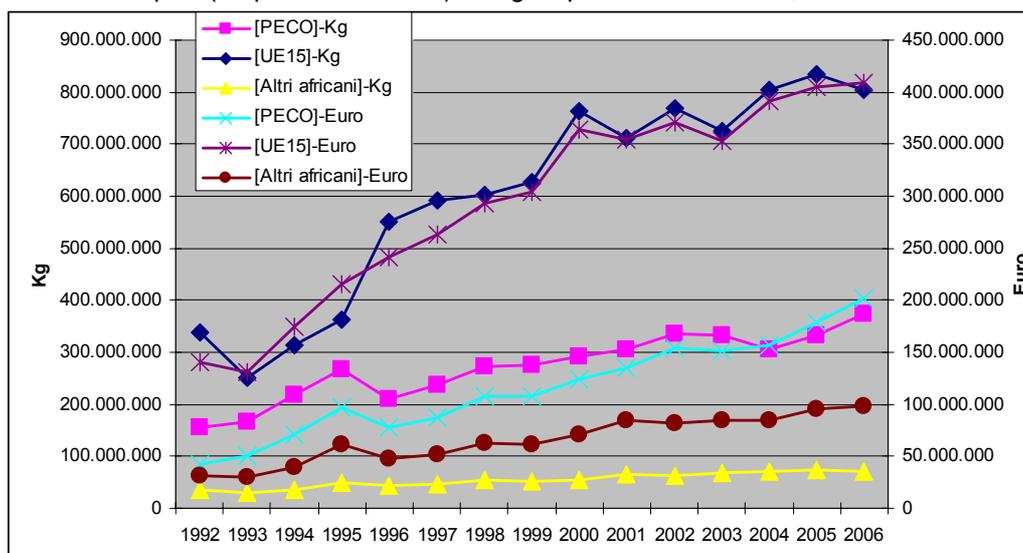
Fonte: correzione e aggiornamento di elaborazione originale Progetto Point Formez su dati Istat

L'importazione di fogli e pannelli (grafico E.4) risulta meno rilevante per l'analisi dei processi di integrazione internazionale della produzione. In questo comparto infatti, caratterizzato a livello nazionale da pochi grandi gruppi che soddisfano buona parte della domanda interna, l'internazionalizzazione passa per due strade: da una parte mediante approvvigionamento di materia prima legnosa grezza (tronchi o scarti di lavorazione), che non presuppone forme di integrazione produttiva; dall'altra mediante investimenti diretti all'estero per meglio servire i mercati esteri di produttori di mobili (Est Europa²⁵⁵ e bacino del Mediterraneo). Tuttavia, come si può vedere dal grafico, si può ipotizzare che almeno una parte delle produzioni estere delle imprese italiane venga importata per soddisfare la domanda interna (con un aumento di quasi l'80% in quantità dal 1996 al 2006), probabilmente a seguito di strategie di diversificazione produttiva per ciascun impianto, attuate dai produttori italiani. Da notare anche il crescente livello di import di sfogliati ad alto valore unitario dai paesi centro africani²⁵⁶ (aumentato del 70% in quantità nell'ultimo decennio e raddoppiato in valore).

²⁵⁵ Ne è stato un esempio – seppur temporaneo – l'investimento di del Gruppo Frati in Romania (ora rilevato dalla austriaca Kronospan) e degli attuali investimenti del Gruppo Fantoni in Slovenia e Serbia.

²⁵⁶ In particolare da Camerun, Costa d'Avorio, Gabon, Africa Centrale, Repubblica del Congo.

Grafico E.4: Import (in quantità e valore) di fogli e pannelli dall'UE-15, dai PECO e dall'Africa



Fonte: correzione e aggiornamento di elaborazione originale Progetto Point Formez su dati Istat

Anche l'analisi della provenienza dell'import di mobili (figura 30) è importante per individuare i processi in atto sul fronte dell'internazionalizzazione della produzione del nostro Paese. Le importazioni di mobili, come si è detto, hanno ancora un peso marginale sul consumo interno e sulle esportazioni: ne rappresentavano il 19% nel 2006²⁵⁷, avendo raggiunto 1.667.133.869 di euro²⁵⁸, contro gli 8.761.193.577 di Euro²⁵⁹ dell'export e tendono a coprire la fascia bassa di prodotto (il valore medio unitario delle importazioni è circa la metà delle esportazioni).

La loro crescita è tuttavia significativa (il rapporto di copertura delle esportazioni sulle importazioni è passato dal 1.425,2% del 1996 al 777,3% del 2003) e fa intravedere alcuni fenomeni emergenti: da un lato l'espansione nel nostro Paese delle reti commerciali estere (ad esempio Ikea), dall'altro un crescente flusso di prodotti dai mercati dell'Est Europa e dell'estremo Oriente.

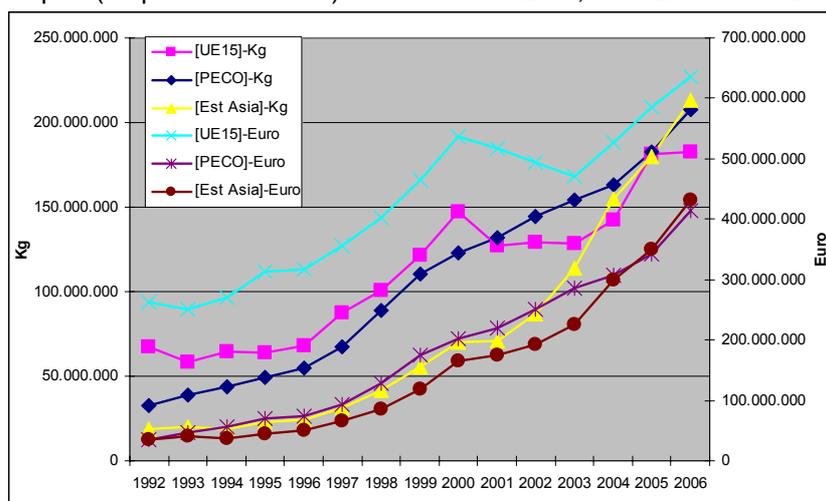
Come si evince dal grafico E.5 è l'Europa centro-orientale l'area principale di importazione di mobili, ed è facile intuire come ciò sia dovuto in prevalenza ai crescenti processi di rilocalizzazione produttiva delle imprese italiane descritti in precedenza. Di notevole interesse anche i crescenti flussi di importazioni di mobili provenienti dall'estremo Oriente, che nel 2006 hanno eguagliato quelli provenienti dai PECO. Più difficile dire, in questo caso, se il fenomeno è in qualche modo governato dalle imprese italiane che iniziano ad investire anche in paesi come la Cina, oppure se siano frutto di un'accresciuta competitività e capacità di penetrazione dei produttori orientali.

²⁵⁷ 13% nel 2003

²⁵⁸ 1.090.073.275 nel 2003

²⁵⁹ 8.472.634.402 nel 2003

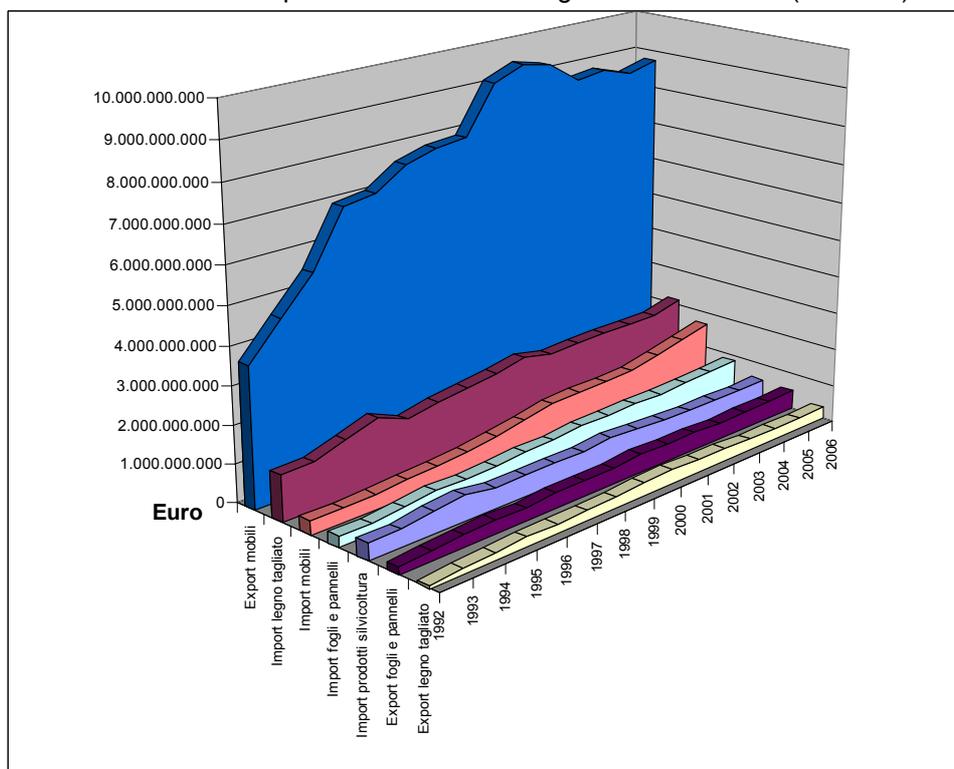
Grafico E.5: Import (in quantità e valore) di mobili dall'UE-15, dai PECO e dall'Estremo Oriente



Fonte: correzione e aggiornamento di elaborazione originale Progetto Point Formez su dati Istat

Può essere interessante, a questo punto, visualizzare graficamente (grafico E.6) l'ingente differenza di valore fra l'export di mobili e i flussi degli altri prodotti finiti o semilavorati intermedi, e il loro andamento temporale, e tentare di valutare la differenza di valore netto dell'export di mobili (cioè sottraendo²⁶⁰ al valore totale dell'export di mobili il valore dell'import di tronchi, segati e pannelli) che, come notiamo dal grafico E.7, risulta essere crescente in termini assoluti (fino ad un massimo di quasi 4 milioni di Euro nel 2006) ma decrescente in termini relativi (con un minimo del 50% di valore aggiunto rispetto a quello dei prodotti intermedi nel 2001, ma nuovamente in crescita fino al 67% del 2006).

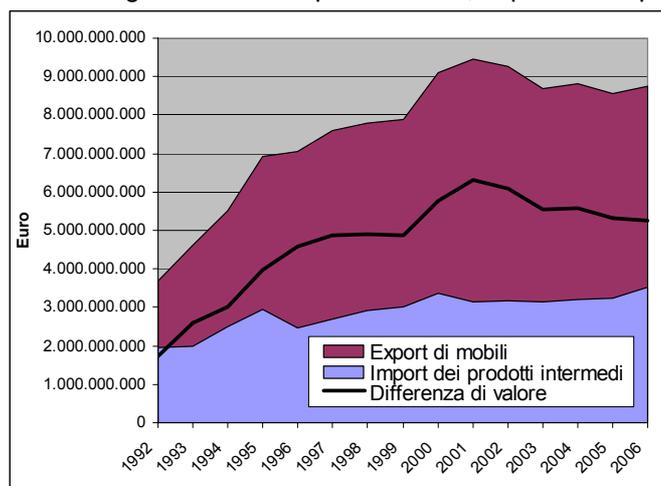
Grafico E.6: Principali flussi della filiera legno-mobilità italiana (in valore)



Fonte: ns. elaborazione originale su dati Istat

²⁶⁰ applicando la formula: V.A. = g – a – b – d (riferita alla tabella E-1)

Grafico E.7: Differenza di valore generato dall'export di mobili, rispetto all'import dei prodotti intermedi



Fonte: ns. elaborazione originale su dati ISTAT

ANALISI A LIVELLO DISTRETTUALE

L'analisi delle tendenze che interessa i distretti industriali italiani può aiutare a capire meglio la vera entità del fenomeno e la capacità delle imprese italiane di governare i processi di integrazione produttiva. Viste le caratteristiche della filiera in esame – nella quale i produttori di mobili, oltre a rappresentare il comparto di gran lunga più importante, influenzano con le loro scelte tutti gli altri attori – i principali sistemi produttivi locali italiani sono stati analizzati a livello provinciale, con l'individuazione di sedici sistemi locali, sulla base di due criteri riferiti al settore del mobile:

- quoziente di localizzazione degli addetti superiore ad 1 e più di 3.000 addetti impiegati
- quoziente di localizzazione degli addetti compreso tra 0,75 e 1 e più di 5.000 addetti impiegati²⁶¹.

Le aree distrettuali così individuate impiegavano nel 2001 il 65% degli addetti nazionali del mobile (135.183 unità) e realizzavano nel 2003 circa il 76% dell'export nazionale di mobili (6.471.783.716 euro²⁶²). Presenteremo di seguito esclusivamente dati in valore relativi ai principali flussi commerciali di filiera.

Nel 2003 i distretti attiravano il 43,1% delle importazioni totali di legname grezzo (41,4% nel 2006), in calo del 6,9% rispetto al 1996, ma originavano ben il 71% delle importazioni dall'Europa centro-orientale (65% nel 2006), principale mercato di approvvigionamento (35% del totale delle importazioni distrettuali) e il 61,8% (44,7 nel 2006) di quelle provenienti dall'Asia orientale, mentre le importazioni verso le aree non distrettuali rappresentavano il 70% (76% nel 2006) delle importazioni nazionali dall'Unione Europea. Nello stesso anno verso le aree distrettuali era indirizzato il 41,3% (37% nel 2006) delle importazioni di legno tagliato, in crescita del 23,5% rispetto al 1996, mentre le province non distrettuali attiravano il 58,7% (43% nel 2006) delle importazioni, con un tasso di crescita del 29,5% rispetto al 1996²⁶³; anche in questo caso però, le aree distrettuali si sono rivolte in misura rilevante ai paesi dell'area PECO (32,1% del totale delle importazioni distrettuali), con il 58% del totale nazionale delle importazioni ed una crescita del 61% rispetto al 1996; l'Unione Europea, pur rappresentando ancora il primo mercato di approvvigionamento distrettuale (38,1%) ha registrato una crescita molto più contenuta rispetto al 1996 (15,9%). Le importazioni dai paesi africani e dall'Asia orientale

²⁶¹ Quoziente di localizzazione degli addetti (addetti del mobile provinciale/addetti della manifattura provinciale) (addetti del mobile nazionale/addetti della manifattura nazionale); le province così individuate risultano essere: Treviso, Milano, Pesaro-Urbino, Udine, Bari, Como, Pordenone, Verona, Padova, Vicenza, Forlì-Cesena, Venezia, Perugia, Pistoia, Matera, Pisa.

²⁶² Il 74% nel 2006 (6.506.660.511 euro)

²⁶³ Il maggior peso assunto dalle province non distrettuali nell'importazione di legno tagliato, e quindi di semilavorati e componenti, può sembrare un segnale della scarsa integrazione internazionale dei distretti italiani. In realtà occorre considerare due aspetti: innanzitutto le province distrettuali sono 16, mentre quelle non distrettuali sono 87, e dunque le prime presentano comunque un peso rilevante in riferimento al loro numero; inoltre, e questo è un limite dell'analisi derivante dalle fonti statistiche utilizzate, non tutto il flusso di legno tagliato è destinato all'industria del mobile, e quindi parte dei flussi destinati alle province non distrettuali possono essere attirati da altre attività manifatturiere (che non siano edilizia, imballaggi in legno e altre produzioni comprese nelle voci Ateco DD20.3, DD20.4 e DD20.5), vista la minore specializzazione mobiliara che le caratterizza.

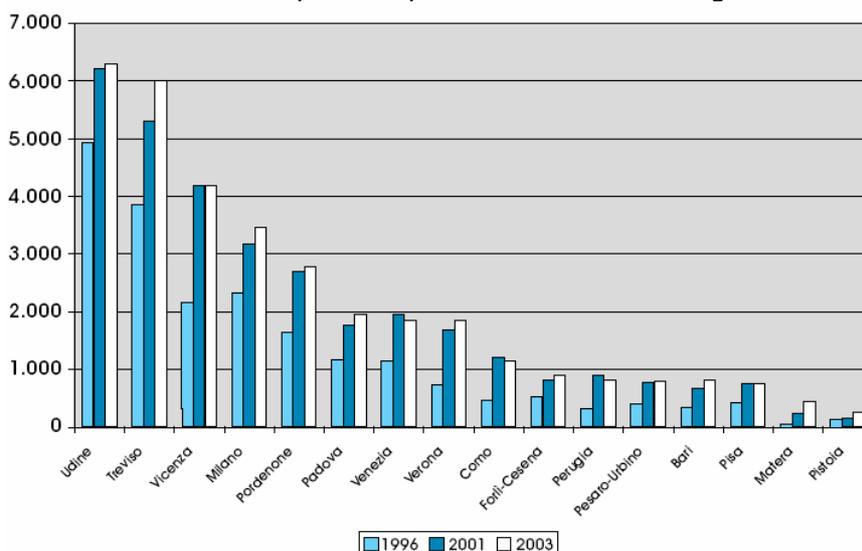
pesavano nel 2003 rispettivamente per il 10% e il 5% sul totale delle importazioni; i primi hanno accresciuto il loro peso rispetto al 1996, quando coprivano una quota dell'8%, mentre il peso dei secondi è rimasto sostanzialmente invariato. Le importazioni dai paesi africani risultavano maggiormente indirizzate alle aree non distrettuali (56,5% del totale nazionale) ma i distretti presentavano un tasso di crescita maggiore (63,4% contro 56,5%) rispetto al 1996. Le importazioni asiatiche erano invece equamente distribuite tra province distrettuali (50,5%) e province non distrettuali (49,5%), ma nel periodo 1996-2003 le importazioni distrettuali sono cresciute maggiormente (19% contro 12,9%). I distretti hanno attirato la maggior parte delle importazioni di fogli e pannelli (58,2% del totale nazionale) anche se le aree non distrettuali hanno maggiormente accresciuto le importazioni nel periodo 1996-2003 (49,7% contro 44,9%). Il mercato di riferimento per entrambi i raggruppamenti è rappresentato dall'Unione Europea, dove però sono i distretti a pesare maggiormente (62,2%), seguita dall'Europa centro-orientale, ripartita più equamente tra distretti e non distretti, ma dove i secondi crescono più dei primi rispetto al 1996 (103,9% contro 85,7%).

Per quanto riguarda le importazioni di mobili finiti, l'Unione Europea rappresenta la prima area di provenienza sia per i distretti che per le province non distrettuali e risulta equidistribuita tra le due (rispettivamente 46,6% e 53,4% delle importazioni nazionali); le importazioni da quest'area sono cresciute del 75,6% per i distretti e del 23,8% per i non distretti. Le province distrettuali presidiano maggiormente le importazioni dall'area PECO (58,9% del totale nazionale e seconda area di provenienza dopo l'Unione Europea) con una crescita del 246,6% rispetto al 1996, a conferma ulteriore dei processi di integrazione produttiva in atto. L'Asia orientale intrattiene maggiori rapporti con le province non distrettuali (58,4% delle importazioni nazionali) e una variazione rispetto al 1996 di ben il 460%; anche i distretti però hanno notevolmente accresciuto le importazioni da quest'area nel periodo 1996-2003 di circa il 250%. Per quanto riguarda l'export di mobili, si è già detto del peso prevalente delle aree distrettuali, con il 77,1% del totale esportazioni nazionali verso l'Unione Europea (primo mercato in assoluto, con il 56,2% dell'export distrettuale e il 55,7% dell'export nazionale), il 72,8% verso l'Europa centro-orientale (secondo mercato, con il 10,9% dell'export distrettuale e l'11,4% dell'export nazionale) e il 71,3% verso l'Asia orientale.

All'interno del raggruppamento dei distretti, alcune aree presentano una spiccata propensione all'integrazione internazionale della produzione, mentre altre si rivelano tutto sommato sistemi chiusi, ad esclusione delle quote di export di mobili. In particolare si possono segnalare alcuni distretti, come quello delle sedie di Udine, del mobile moderno delle province di Treviso e Pordenone, della Brianza con le province di Milano e Como, del mobile in stile di Vicenza, nei quali si assiste in misura rilevante al già analizzato effetto di sostituzione tra import di legname grezzo e semilavorato, nonché ad una crescente importazione di mobili da Europa centro-orientale e Asia orientale. Altre province, quali Padova e Verona (nelle quali sono presenti distretti del mobile d'arte) o Venezia presentano livelli di integrazione meno pronunciati. Infine distretti quali ad esempio Pesaro-Urbino con il mobile moderno e Bari-Matera con l'imbottito, presentano livelli di integrazione pressoché nulli, almeno per quanto riguarda le lavorazioni del legno. Tale situazione è riflessa nel grafico E.8, che rappresenta gli addetti equivalenti²⁶⁴ esteri collegati alle diverse aree distrettuali citate.

²⁶⁴ Per la definizione vedi Quadro E.1

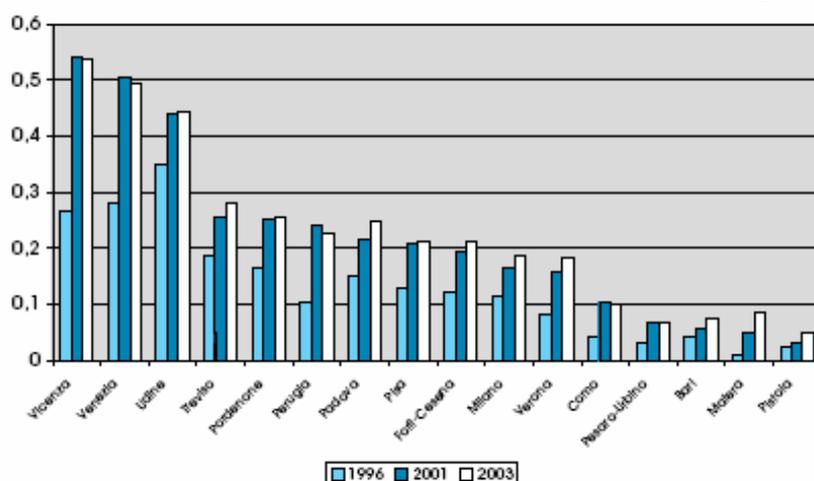
Grafico E.8: addetti equivalenti per aree distrettuali del legno-mobile



Fonte: elaborazione originale Progetto Point Formez su dati ICE-Istat e banca dati ICE-Reprint

Effettuando un ordinamento dei sistemi produttivi locali per rapporto tra addetti equivalenti all'estero e occupati nel sistema locale, l'ordine delle province distrettuali si modifica. Questo indice restituisce un'immagine (grafico E.9) più realistica del grado di integrazione internazionale dei distretti, che è spiegato dalla diversa tipologia di prodotto realizzato: tra le aree più integrate risultano Vicenza e Udine, caratterizzate da produzioni che ricorrono maggiormente all'uso di essenze estere (legno massello importato che però viene sempre più lavorato all'estero), ma anche da un carattere maggiormente industriale e quindi una maggiore propensione all'internazionalizzazione. Nel gruppo intermedio troviamo sia distretti del mobile moderno (Treviso, Pordenone e Milano) con una buona propensione all'internazionalizzazione di alcune fasi, ma con un uso limitato di legno massello, sostituito da pannelli che per la maggior parte provengono dal territorio nazionale, sia distretti del mobile d'arte (tra cui segnaliamo Padova e Verona), di minori dimensioni e capacità di internazionalizzazione, pur se con un uso prevalente di legno massello. Vi è infine ulteriore conferma della scarsa apertura internazionale di sistemi produttivi quali quelli di Pesaro-Urbino e Bari-Matera²⁶⁵.

Grafico E.9: Coefficiente addetti equivalenti per aree distrettuali del "legno-mobile"



Fonte: elaborazione originale progetto Point Formez su dati Ice-Istat

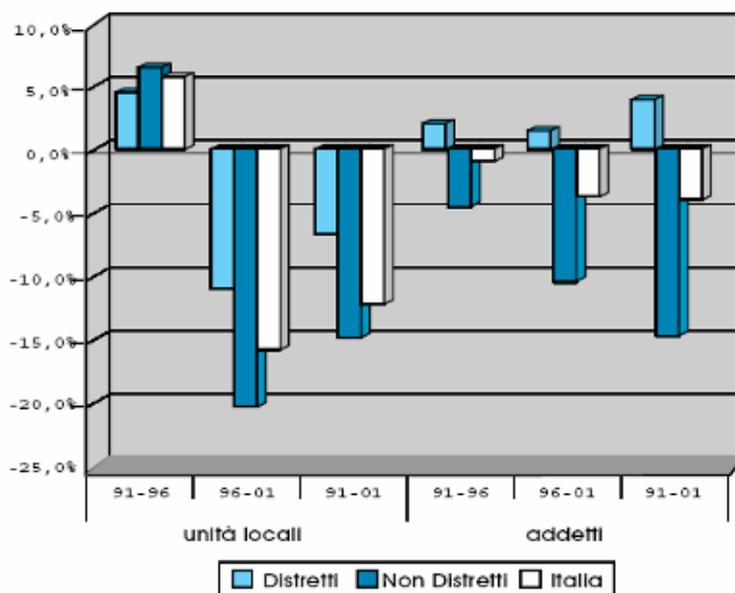
²⁶⁵ Alcune province, come Venezia che presenta valori piuttosto alti dell'indice, potrebbero in realtà essere influenzate dalla presenza sul territorio di piattaforme logistiche di importazione del legname (il porto e le infrastrutture ferroviarie nel caso di Venezia), indirizzate poi verso altre province.

Rispetto alle altre filiere, quella del legno-mobili presenta coefficienti mediamente più bassi (per il "tessile-abbigliamento" il valore massimo è circa 2,0 e 1,8 per la filiera "pelli-calzature") che riflettono il diverso grado di integrazione internazionale associato alla differente tipologia di prodotto. Anche se il modello non permette di esprimere un giudizio sintetico unitario consente di confrontare le diverse realtà produttive locali e la loro integrazione nel panorama internazionale. In particolare si nota come i distretti (è il caso di Vicenza e Venezia) il trend sembra aver addirittura raggiunto il suo culmine nel 2001.

Risulta utile analizzare l'impatto avvenuto a livello locale in termini di occupazione a seguito dei processi di integrazione internazionale della produzione.

Si è visto all'inizio che la filiera del legno-mobili è arretrata in maniera sensibile sia in termini di unità locali che di addetti a livello nazionale (rispettivamente 11,3% e 4,2% in meno del 1991). Ebbene, se tale dato viene disaggregato in province distrettuali e non distrettuali (grafico E.10), si ottiene un quadro piuttosto interessante: se il calo delle unità locali ha coinvolto pressoché tutte le province italiane nel decennio (mentre tra il 1991 e il 1996 si è assistito ad una modesta crescita), le aree distrettuali sono riuscite a mantenere positivo il tasso occupazionale, con una crescita del 3,5%, a differenza delle province non distrettuali che registrano una perdita di occupati del 14,7%. Anche a livello di singoli comparti, i distretti aumentano gli occupati nel decennio 1991-2001, del 3% nella produzione di mobili e dell'8,1% nella sotto-filiera del legno, a differenza delle aree non distrettuali che arretrano rispettivamente del 15,2% e del 12% nella base occupazionale. Tra le aree distrettuali ad integrazione medio-alta perdono occupati solo la Brianza, con le province di Milano (-25% di occupati nel decennio 1991-2001) e Como (-16,7%), e i produttori di mobili d'arte veronesi (-13,7%), mentre tutte le altre accrescono, in misura diversa, la base occupazionale. Del resto va anche rilevato che i sistemi poco integrati, come Bari-Matera e Pesaro-Urbino, presentano saldi occupazionali positivi (il distretto mugliano in misura alquanto rilevante), a testimonianza che la scarsa integrazione produttiva non vuol dire automaticamente debolezza del sistema.

Grafico E.10: variazione UL e addetti all'industria del legno-mobili nei distretti e non



Quadro E.1 - Gli addetti equivalenti

L'indicatore è costruito valutando la dimensione dell'integrazione produttiva a seconda che il processo sia di tipo verticale oppure orizzontale. Nel primo caso, la misura della delocalizzazione corrisponde alla differenza tra i valori di importazioni e di esportazioni, nell'ipotesi che nel flusso in entrata del bene a valle sia già compreso il valore del flusso in uscita degli input a monte. Nel secondo caso, quello che rispecchia l'organizzazione dell'industria del legno-mobilità, la misura dell'integrazione corrisponde alla variazione del volume delle importazioni rispetto al valore del periodo assunto come iniziale. Assumendo un valore della produttività media per settore e area geografica desunto dalla fonte ICE-Reprint²⁶⁶ relativa alla proiezione multinazionale delle imprese italiane, diventa dunque possibile calcolare il numero di addetti equivalenti (Corò e Volpe, 2004).

In termini analitici l'indicatore assume, per ogni filiera ϕ del sistema locale L, la forma:

$$\phi L adE_t = \sum_i [\sum_k (\phi L Mv_{i(k+1)(t-lag)} - \phi L Xv_{ikt}) \phi \Pi_{ikt}^{-1}] + \sum_j [\sum_k (\phi L Mo_{jkt} - \phi L Mo_{jk(t_0)}) \phi \Pi_{jkt}^{-1}]$$

dove:

$Mv_{(k+1)}$ = Import collegato a integrazione verticale (fase a valle della filiera ϕ)

Xv_k = Export collegato a integrazione verticale (fase a monte della filiera ϕ)

Mo = Import collegato a integrazione orizzontale

Π = Produttività (Fatturato/addetti delle filiere estere)

ϕ = Filiera considerata

k = fase tecnica della filiera

L = Sistema produttivo locale

i = Paese-area di integrazione verticale

j = Paese-area di integrazione orizzontale

t = anno considerato

lag = intervallo temporale (ad es. un trimestre) necessario a processare i beni all'estero

(t_0) = anno base (iniziio processo di integrazione)

Il παλιό ναζιονάλε δι αδέττι εθουπαλέντι περ φιλιερα σαφδ περχί:

$$\phi N AdE_t = \sum_L \phi L AdE_t$$

dove $L \leq n$ (per n = numero totale province), nell'ipotesi di considerare l'intero territorio nazionale

oppure solo l'insieme di sistemi produttivi locali che risultano specializzati nella filiera ϕ (distretti industriali).

Nella tabella E.2 riportiamo i risultati della misura relativa agli addetti equivalenti nazionali per la filiera legno-mobilità (a confronto con le altre filiere).

Tabella E.2 – Addetti equivalenti nella filiera del legno-mobilità italiana a confronto con le altre filiere

Anno	PECO	Bacino Mediterraneo	Cina e India	Totale	NI 96=100	Totale filiera pelli-calzature	Totale filiera tessile-abbigliamento
2003	40.522	9.301	9.556	59.379	174	80.981	203.648
2001	36.734	10.421	7.673	54.828	160	25.512	168.881
1996	22.812	5.533	5.848	34.193	100	34.066	72.814

Fonte: elaborazione originale progetto Polnt Formez su dati Ice-Istat

²⁶⁶ Il database Reprint è disponibile parzialmente sul sito ICE, ma non in maniera sufficiente per poter ripetere il calcolo dell'indicatore ed eventualmente aggiornarlo. In particolare, non sono disponibili i dati a livello distrettuale.