



# Università degli Studi di Ferrara

DOTTORATO DI RICERCA IN

**ECONOMIA**

**CURRICULUM POLITICHE PUBBLICHE ED EUROPEE**

CICLO XXIII

COORDINATORE Prof. G. Masino

**LA “MIGRAZIONE PRODUTTIVA” ITALIANA IN ROMANIA.**  
*Comportamenti d'impresa e implicazioni per la Politica Industriale  
e la Politica dello Sviluppo*

Settore Scientifico Disciplinare SECS-P/06

**Dottorando**

Dott. PODETTI SILVIA

**Tutore**

Prof. DI TOMMASO MARCO RODOLFO

Anni 2008/2012

# INDICE

*Nota Introduttiva* p. 15

## **PARTE A – L’INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE: ASPETTI TEORICI**

CAPITOLO 1. Evoluzione del Concetto di Internazionalizzazione della  
Produzione: Esegesi delle teorie p. 23

Introduzione p. 23

1.1. Sul concetto di internazionalizzazione della produzione p. 27

1.1.1. Antecedenti storici e fattori contestuali

il dibattito contemporaneo p. 27

1.1.2. Le Imprese Transnazionali (ITN), ovvero gli attori della produzione  
oltre confine p. 32

1.1.3. Comportamenti d’impresa per internazionalizzare l’attività  
produttiva p. 34

1.1.3.1. Gli Investimenti Diretti Esteri (IDE) p. 35

1.1.3.2. Le “Nuove forme” di investimento internazionale p. 41

1.1.4. Sulla “multiforme” natura dell’Internazionalizzazione della produzione	p. 44
1.2. L’Internazionalizzazione della produzione: un fenomeno “multidimensionale”. Egesi delle teorie	p.46
1.2.1. La dimensione microeconomica	p. 49
1.2.1.1. L’approccio del potere di mercato	p. 50
1.2.1.2. L’approccio dell’internalizzazione dei mercati	p. 53
1.2.2. La dimensione mesoeconomica	p.56
1.2.2.1. Gli approcci della concorrenza internazionale a livello di settore	p. 56
1.2.2.1.1. Il modello di ciclo di vita del prodotto in mercati oligopolistici	p. 56
1.2.2.1.2. La teoria delle strategie oligopolistiche	p. 59
1.2.3. La dimensione macroeconomica	p. 61
1.2.3.1. Gli approcci macroeconomici allo sviluppo	p. 61
1.2.4. Il Paradigma Eclettico di Dunning	p. 64
 Conclusioni: il ruolo della logica “retroductiva” come nuova strategia di ricerca per l’analisi dell’Internazionalizzazione della produzione	 p. 69

CAPITOLO 2. La “Migrazione Produttiva” Italiana in Romania	p. 85
Introduzione	p. 85
2.1. Il Paese Romania	p. 91
2.1.1. Da economia in transizione a Paese membro dell’UE. Il periodo 1989 – 2007	p. 93
2.1.2. Modern Romania: alcuni fatti stilizzati dell’economia contemporanea	p. 99
2.1.2.1. Il grado di apertura del Paese al commercio internazionale	p. 102
2.1.2.2. Gli Investimenti Diretti Esteri in Romania	p. 107
2.2. I Rapporti economici tra Romania e Italia. La <i>leadership</i> delle imprese italiane sul territorio	p. 111
2.2.1. Le ragioni della “migrazione produttiva” italiana in Romania: possibili meccanismi incentivanti il fenomeno	p. 116
2.2.1.1. Fattori di rilancio competitivo dell’industria italiana negli anni ’90	p. 117
2.2.1.2. Fattori di economicità del Paese Romania	p. 120
2.2.1.3. Fattori di “prossimità” tra Romania e Italia	p. 122
2.3. Il modello produttivo italiano in Romania	p. 123
2.3.1. Caratteristiche e peculiarità: il riscontro con l’evidenza empirica	p. 124

2.3.2. Il modello convalida i meccanismi che hanno incentivato la “migrazione produttiva” e le osservazioni della statistica ufficiale	p. 130
2.4. La “migrazione produttiva”: un fenomeno soltanto stimato. Problemi aperti e necessità di nuove prospettive di analisi	p. 132
Conclusioni	p. 135
CAPITOLO 3. La prospettiva suggerita	p. 146
Introduzione	p. 146
3.1. Una <i>Business Register-Based Survey</i> per discriminare le finalità delle imprese italiane in Romania e definire il criterio del radicamento territoriale	p. 148
3.2. Un <i>Multilevel Model</i> per verificare se il radicamento territoriale ha effetti sulla <i>performance industriale</i> delle imprese manifatturiere in Romania	p. 152

## **PARTE B – L’INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE ITALIANA IN ROMANIA: ASPETTI EMPIRICI**

CAPITOLO 4. Una <i>Business Register-Based Survey</i> per le imprese italiane in Romania. Dati e Metodologia	p. 156
Introduzione: perché una <i>Business Register-Based Survey</i> ?	p. 156
4.1. Il processo di raccolta dei dati	p. 157

4.2. Il disegno dell'indagine <i>Business Register-Based</i>	p. 162
4.2.1. Il processo generatore dei dati: il <i>Business Register</i>	p. 162
4.2.2. Selezione dei dati per l'analisi	p. 166
4.3. Descrizione della sottopopolazione di interesse e unità statistiche	p. 167
CAPITOLO 5. Imprese Manifatturiere Italiane in Romania. Operazionalizzazione e Modellazione	p. 169
Introduzione	p. 169
5.1. Operazionalizzazione: derivazione delle variabili per l'analisi	p. 170
5.1.1. Analisi esplorativa univariata	p. 171
5.1.1.1. Variabile dipendente	p. 171
5.1.1.2. Variabili esplicative	p. 174
5.1.2. Analisi esplorativa multivariata	p. 179
5.2. Modellazione: specificazione dei modelli statistici e <i>model building process</i>	p. 179
CAPITOLO 6. Risultati Empirici	p. 183
Introduzione	p. 183
6.1. Random Intercept Model	p. 183

6.2. Random Slopes Model p. 187

6.3. Discussione dei risultati dell'analisi p. 193

## **PARTE C – DISCUSSIONE E CONCLUSIONI**

CAPITOLO 7. Riflessioni Conclusive e Agenda Futura p. 198

Introduzione p. 198

7.1. Riflessioni di Metodo: la “retroduzione” come nuovo metodo di indagine per l'analisi di fenomeni complessi p. 200

7.2. Riflessioni di Policy p. 206

7.2.1. Implicazioni per il comportamento d'impresa p. 206

7.2.2. Implicazioni per la politica industriale in Italia p. 210

7.3. Una breve considerazione finale p. 213

Appendice p. 215

Riferimenti Bibliografici p. 219

Sitografia p. 233

## Elenco delle tabelle

Tabella 1 - Andamento del PIL rumeno dall'anno 2007 al I Sem. 2011	p. 100
Tabella 2 - Peso delle principali categorie di risorse alla formazione del PIL rumeno relativo al I Sem. 2011 (%)	p. 101
Tabella 3 - Bilancia Commerciale della Romania (valori in miliardi di Euro, variazioni %)	p. 103
Tabella 4 - Esportazioni Romania Var.% I Sem. 11/I Sem.10	p. 104
Tabella 5 - Importazioni Romania Var.% I Sem. 11/I Sem.10	p. 105
Tabella 6 - Export. Principali Paesi clienti della Romania	p. 106
Tabella 7 - Import. Principali Paesi fornitori della Romania	p. 107
Tabella 8 - Interscambio commerciale Romania-Italia dal 2007 al I Semestre 2011 (valori in milioni di Euro)	p. 111
Tabella 9 - Import-Export tra Romania e Italia per tipologie di merci. I Sem. 2011 (milioni di Euro)	p. 112
Tabella 10 - Primi 10 Paesi investitori in Romania per numero di imprese	p. 113
Tabella 11 - Primi 10 Paesi investitori in Romania per capitale sociale investito (milioni di Euro)	p. 114
Tabella 12 - Stima delle imprese italiane attive sul territorio della Romania dal I Sem. 2007 al I Sem. 2011. Serie storica e % sul totale degli investitori esteri	p. 115

Tabella 13 – L’Internazionalizzazione della produzione delle imprese italiane in Romania. Il background della letteratura quantitativa	p. 125
Tabella 14 - Esempio del <i>business register</i> della comunità di <i>business</i> italiana in Romania	p. 165
Tabella 15 - Statistiche descrittive della variabile dipendente	p. 172
Tabella 16 - Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Size”	p. 175
Tabella 17 - Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Industrial Specialization”	p. 178
Tabella 18 - Chi-square test per le variabili esplicative “Firm Size” e “Firm Industrial Specialization”	p. 179
Tabella 19 - Random Intercept Model	p. 187
Tabella 20 - Random Slopes Model	p. 189
Tabella 21 - Random Intercept and Random Slopes Final Models	p. 192

## **Elenco dei grafici**

- Grafico 1 – Romania. PIL, prezzi correnti (miliardi di Dollari). 1980 – 2008 p. 96
- Grafico 2 – Romania. Inflazione, media dei prezzi al consumo (variazione % annuale). 1980 – 2008 p. 97
- Grafico 3 - Investimenti Diretti Esteri in Romania (valori in milioni di Dollari). Serie Storica dal 1990 al 1° Gennaio 2011 p. 108
- Grafico 4 - Distribuzione non standardizzata della variabile dipendente p. 173
- Grafico 5 - Distribuzione standardizzata della variabile dipendente p. 173
- Grafico 6 - Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Size” p. 176
- Grafico 7 - Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Industrial Specialization” p. 178
- Grafico 8 - Random Intercept Model. Model assumptions checking. Homoscedasticity of residuals at regional level (Level 2) p. 184
- Grafico 9 - Random Intercept Model. Model assumptions checking. Normality of residuals at regional level (Level 2) p. 185

## Elenco delle figure

- Figura 1 – Mappa amministrativa della Romania al terzo livello della classificazione NUTS (Romanian Judets) Eurostat (2007a).  
Concettazione geografica delle imprese italiane p. 129
- Figura 2 - Outline del processo di raccolta dei dati p. 159
- Figura 3 - Link al database *ReCom* dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC) p. 163
- Figura 4 - Link al *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania p. 164

## Ringraziamenti

La volontà, la perseveranza e la dedizione alla ricerca - nonostante alcuni momenti molto difficili della mia vita personale - mi hanno permesso di seguire questo percorso di ricerca applicata attraverso il mondo dell'imprenditoria italiana in Romania. Un percorso che probabilmente non sarebbe mai stato possibile senza la grande partecipazione, il coinvolgimento diretto e soprattutto il supporto concreto da parte dei rappresentanti delle Istituzioni italiane sul territorio, delle Associazioni di categoria e degli stessi imprenditori che in Romania "ci sono andati", persone con le quali, nelle diverse missioni *on the field*, ho avuto il piacere di condividere esperienze e riflessioni.

In questo contesto, al Dott. Carmelo Barbera, responsabile dell'Ufficio Economico e Commerciale dell'Ambasciata Italiana a Bucarest rivolgo i miei più sinceri ringraziamenti, per aver saputo valorizzare l'importanza di questo progetto di ricerca all'interno della comunità istituzionale ed imprenditoriale nel Paese, per avermi gentilmente dedicato ore del suo tempo nella spiegazione della reale entità del "fenomeno italiano" in Romania e, soprattutto, per la grande disponibilità e stima dimostrata in ogni occasione nei miei riguardi. Per la collaborazione concreta nel reperimento dei dati sulle imprese italiane nel Paese e per il patrocinio ricevuto a questo progetto ringrazio il Dott. Marco Rondina, ex direttore di Unimpresa Romania. Per le importanti testimonianze del "fare impresa" in Romania sono grata al Dott. Gianluca Testa (Zoppas Romania) e al Dott. Carlo Marchegiano (Norad Group). Per l'entusiasmo e l'interesse dimostrato su questo tema ringrazio il Prof. Horatiu Dragomirescu dell'Accademia di Studi Economici di Bucarest e la Prof.ssa Laura Cismas della University of West Timisoara.

Vorrei rivolgere un sentito ringraziamento al Prof. Kingsley Purdam, al Dott. Johan Koskinen ed ai professori del CCSR School of Social Sciences della University of Manchester, al Prof. Giorgio Calzolari ed alla Prof.ssa Cristina Martelli del Dipartimento di Statistica G. Parenti

dell'Università degli Studi di Firenze che mi hanno accompagnato con la loro professionalità in questo percorso. Un ringraziamento particolare merita il Prof. Stefano Bonnini, docente dell'Università di Ferrara con il quale non mi sdebiterò mai abbastanza per il suo prezioso contributo statistico a questo lavoro.

Ringrazio il Dott. Alberto Bolognini di Economisti Associati di Bologna per il tempo, la pazienza, la fiducia e le preziose considerazioni e suggerimenti.

Un ringraziamento, già di per se riduttivo nel termine, va alle mie colleghe e amiche italiane (rigorosamente in ordine alfabetico) Cristina, Elisa, Greta e Lauretta, donne di grande talento e di spiccata intelligenza. Senza il loro supporto professionale, morale ed umano questa ricerca sarebbe stata difficile da portare a compimento. Grazie anche a tutti i ragazzi del gruppo di ricerca per la vivacità intellettuale con la quale ogni confronto è stato affrontato.

Sono profondamente grata a Chiara Marzocchi della University of Manchester per il suo sostegno pratico ed intellettuale in momenti di "estera" difficoltà e per la sua preziosa amicizia, a Beatrice Neri per esser sempre stata presente nei momenti più importanti e a Rita Calafà che pur nel suo modo originale mi ha sempre fatto sentire un'amica con la "A" maiuscola.

Al Prof. Marco Di Tommaso, mio maestro, mentore e tutore, va tutta la mia riconoscenza ed una gratitudine che non sarà mai abbastanza ripagata per aver visto e saputo rafforzare le mie capacità, per la fiducia incondizionata dimostratami in ogni momento ed occasione e per avermi costantemente incentivato a superare i miei limiti.

Un ringraziamento particolare sento di dover rivolgere al Prof. Patrizio Bianchi, senza i cui insegnamenti non mi sarei mai appassionata a questa splendida disciplina.

Ringrazio inoltre tutti i professori della Facoltà di Economia dell'Università di Ferrara, comunità in cui sono cresciuta professionalmente in questi anni di lavoro e di ricerca.

Ringrazio le mie amiche Claudia, Ornella, Tania, Sara e Giovanna per avermi sempre fatto sentire viva e forte la loro presenza e la loro amicizia anche nei momenti più bui di fisica lontananza.

Ringrazio i miei "fratelli acquisiti" Ivan e Lorenza, persone alle quali non finirò mai di esser grata per il sostegno e l'amore regalatomi in questi ultimi anni così complicati della mia vita.

Infine, ma non certo perché meno importanti, ringrazio con tutta la me che sono il mio compagno Nicola persona di brillante intelligenza ed infinito cuore per avermi dimostrato cosa sia il sostegno e la fiducia in capacità che non credevo di avere e Marinella, mia madre, donna di inusuale coraggio ed altruismo, per avermi messo prima di ogni cosa e, soprattutto, per i sacrifici sopportati affinché potessi raggiungere questo risultato.

***Questo lavoro è dedicato a mio padre  
per avermi mostrato che l'unico limite alla volontà  
è ciò che non compete alle nostre umane possibilità.***

## **Dichiarazione di Copyright**

Il copyright del testo di questo studio rimane all'autore. Copie (prodotte attraverso qualsiasi processo) sia per intero che in parte debbono essere eseguite solo in accordo con le istruzioni date dall'autore o in accordo con disposizioni amministrative. Dettagli in merito possono essere ottenuti dall'Ufficio preposto presso l'Università degli Studi di Ferrara (Italia). La presente pagina deve essere parte di ogni copia. Altre copie, prodotte dalle versioni ottenute in accordo alle indicazioni date, non possono essere eseguite senza il permesso dell'autore.

Ulteriori informazioni sulle condizioni possono essere disponibili presso l'Ufficio Post Laurea dell'Università degli Studi di Ferrara (Italia).

## Nota Introduttiva

### Come guida alla lettura

#### **Internazionalizzare la produzione: un “puzzle” di teorie. Il ruolo della logica retroduttiva come nuova strategia di ricerca per la comprensione del fenomeno**

Il concetto di *Internazionalizzazione della produzione* sembra entrare con forza sia nei dibattiti accademici, che politici a partire dalla seconda metà del Novecento. Tuttavia, nonostante l'enorme interesse emerso attorno a questo nuovo vocabolo dell'epoca contemporanea resta ancora oggi un concetto privo di una definizione esaustiva, universalmente condivisa dalla letteratura di settore, in grado di catturare in una connotazione generale della natura intrinseca di questo concetto.

In generale, coinvolgendo simultaneamente in un unico processo sia la capacità delle imprese di “spostare” la produzione all'estero sia le modalità attraverso le quali esse sono in grado di riorganizzare i processi produttivi su base extra o pluri-nazionale l'*Internazionalizzazione della produzione* ha acquisito la connotazione di fenomeno complesso (tra gli altri, Buckley, 1983, Dunning, 1988a e Cantwell, 1991). Tale complessità trova la sua giustificazione non soltanto nel problema definitorio, ma anche in un problema di natura “teoretica” legata all'assenza di un modello teorico di riferimento, sistematico di tutte le modalità di produzione che le imprese possono implementare al di fuori del proprio Paese d'origine ed onnicomprensivo della vasta gamma di comportamenti che imprese di diversi Paesi

possono adottare per spostare (in tutto o in parte) e riorganizzare la produzione all'estero. Per tali ragioni, il *framework* teorico di riferimento in materia deriva da un *jigsaw puzzle* (Dunning, 1993a:7) di teorie molto diverse tra loro le quali sono state in grado di catturare nel dettaglio soltanto aspetti parziali del fenomeno.

In questo quadro complesso ed eterogeneo, nel presente lavoro l'approfondimento viene rivolto ad evidenziare entrambe le problematiche con l'obiettivo di giustificare le motivazioni alla base della scelta di un metodo di indagine diverso da quelli adottati sino ad oggi dalla letteratura specializzata<sup>1</sup>. Un metodo che gli esperti delle metodologie per la ricerca sociale (Blaikie, 2000, De Vaus, 1985, 2001) considerano particolarmente confacente allo studio di fenomeni complessi, ovvero la *retroduzione*. Laddove, infatti, la mancanza di una definizione generale e di una teoria sistematica aumentano, da un lato, la complessità legata alla comprensione del fenomeno, dall'altro la pluralità di approcci attraverso i quali esso è stato esplorato sino ad oggi offre l'occasione di approfondire lo stesso alla luce delle peculiarità ed a-specificità connesse al proprio specifico oggetto di ricerca. Pertanto, nel caso di questo studio, analizzare il fenomeno della "Migrazione produttiva" delle imprese italiane in Romania – quale, come avremo modo di osservare, espressione di internazionalizzazione della produzione unica nel suo genere e forse irripetibile - per retroduzione, significherà partire dalla descrizione del contesto in cui questo è avvenuto e dall'osservazione dei possibili meccanismi che l'hanno incentivato al fine di scoprire in che modo tali meccanismi possono essere in grado di giustificare un certo tipo di regolarità osservate.

---

<sup>1</sup> Il riferimento è alla congerie di lavori sviluppati sul tema con approccio induttivo/deduttivo e all'approccio abduzione utilizzato nello sviluppo del Paradigma Eclettico di Dunning (1977, 1980).

## **L'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania: la prospettiva proposta**

L'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania viene intesa in questo lavoro come espressione di un più generale ed assolutamente peculiare “fenomeno migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese iniziato all'inizio degli anni '90 e tuttora in evoluzione.

L'accezione di “**migrazione**” in riferimento alle nostre imprese internazionalizzate in Romania è da intendersi nel senso etimologico del termine, ovvero come **uno spostamento – tendenzialmente massivo e definitivo - di una popolazione da un luogo ad un altro mosso in genere dalla finalità di trovare nel territorio di destinazione condizioni migliorative**. Questa particolare connotazione in merito al caso produttivo italiano in Romania trova il proprio fondamento in una serie di ragioni che ne hanno confermato la plausibilità: *in primis*, il dato ufficiale della statistica, che colloca da oltre dieci anni l'Italia al primo posto tra gli investitori stranieri per numero di imprese attive sul territorio, con una presenza stimata al primo semestre del 2011 di quasi 31 mila unità locali, pari al 17,5% del totale delle imprese straniere registrate nel Paese (ICE Bucarest, 2012b). In secondo luogo, in supporto all'evidenza statistica, le dichiarazioni degli attori istituzionali italiani *on the field* testimoniate dalla stampa italiana contemporanea:

*“Le aziende italiane in Romania sono circa 30 mila. Una presenza che non ha eguali nel mondo”* (Luca Serena, presidente Confindustria Romania, Il Sole 24 Ore, 16 Settembre 2011).

In un quadro così delineato, sembra tratteggiarsi un fenomeno indubbiamente di enormi dimensioni, un fenomeno caratterizzato da

elementi di unicità che lo contraddistinguono rispetto ad altre realtà e che per questo, nell'opinione di chi scrive, necessita di essere approfondito con rigore. La necessità dell'approfondimento nasce dal fatto che il riferimento è a "circa" 31 mila imprese italiane presenti sul territorio della Romania: una stima approssimativa, dunque, non un dato certo. L'incertezza della quantificazione del fenomeno ha stimolato, da un lato l'interesse verso la possibilità di un tentativo di quantificazione basato su criterio di discriminazione più rigido volto a distinguere le imprese che hanno internazionalizzato realmente la produzione in Romania da quelle imprese che, invece, hanno investito nel Paese con obiettivi diversi, dall'altro e per conseguenza ha incoraggiato la riflessione di politica industriale che accompagna questo lavoro laddove ci si è interrogati se avesse senso per gli esiti competitivi del "Sistema Italia" considerare parte del medesimo fenomeno *Internazionalizzazione della produzione* anche quelle imprese italiane presenti in Romania per scopi non prettamente produttivi. Nell'opinione di chi scrive, la risposta è NO. Se l'obiettivo desiderato è che l'internazionalizzazione della produzione non sia semplicemente una strategia di crescita delle imprese all'estero, ma possa anche costituire una strategia per la ripresa della competitività del nostro sistema industriale in ambito internazionale quanto si sostiene in questa ricerca e quanto si è dimostrato con il rigore del metodo statistico è che:

*ai fini del rilancio competitivo del "Sistema Italia" potrebbe non esser sufficiente, da parte delle imprese che intendono internazionalizzare, effettuare investimenti di natura produttiva all'estero fini a se stessi, bensì associare ad essi un processo di **perdurante radicamento territoriale** nel paese di destinazione.*

**I metodi di indagine e di analisi statistica applicati: l'utilizzo di una *business register-based survey* sulle imprese italiane in Romania per lo sviluppo di un modello multilivello a verifica degli effetti sulla *performance industriale* delle imprese manifatturiere italiane stabilmente internazionalizzate del fattore radicamento territoriale nel Paese**

Il metodo di indagine *business register-based* (Wallgren e Wallgren, 2007) – tecnica nuova non soltanto per il tema specifico in oggetto, ma anche per l'ambito disciplinare della politica industriale – consentendo la creazione di un *business register* delle imprese italiane presenti in Romania, serve il duplice bisogno di identificare sulla base di informazioni pubbliche e pubblicamente accessibili sia il criterio di discriminazione delle finalità delle nostre imprese nazionali nel Paese per distinguere quelle effettivamente internazionalizzate, sia di definire il criterio del perdurante radicamento sul territorio di quest'ultime. Da qui, l'analisi viene condotta su una selezione dal registro di 796 imprese italiane che hanno realmente internazionalizzato la produzione in Romania e che sono risultate attive continuativamente nel settore manifatturiero dalla data di apertura dell'attività fino all'anno 2009 attraverso lo sviluppo di un modello multilivello (two level model). L'utilizzo del metodo di analisi multilivello – non prima applicato al tema economico discusso - si presta particolarmente alla misurazione di fenomeni sociali ed economici complessi, quali, appunto, l'internazionalizzazione della produzione delle imprese all'estero, in quanto questa tecnica statistica permette di catturare, non soltanto gli effetti fissi legati ad una particolare relazione di interesse tra imprese diverse, ma anche e soprattutto gli effetti random che possono essere presenti tra queste ed un ulteriore livello di analisi, come ad esempio

una variabile legata al territorio, chiarendo quanta parte della differenziazione tra diverse regioni della Romania sia attribuibile alle caratteristiche delle imprese e quanta sia, invece, da imputare al luogo di localizzazione della produzione sul territorio (tra gli altri, Snijders e Bosker, 1999, Hox, 2010). Si ritiene che una interpretazione di questo tipo dell'internazionalizzazione produttiva italiana in Romania, soprattutto a fronte del rilancio competitivo del sistema industriale del nostro Paese, sia necessaria per poter attivamente riflettere sul futuro industriale dell'Italia.

Seguendo questa linea di ricerca, nella prima parte del lavoro il Capitolo 1 propone una rassegna critica della letteratura sul concetto di internazionalizzazione della produzione enfatizzandone la natura "multiforme" ed il possibile approccio "multidimensionale" di studio a giustificazione del metodo di indagine, retroduttivo, utilizzato per l'analisi del fenomeno italiano in Romania. Coerentemente con questo metodo, nel Capitolo 2 si estrapolano le caratteristiche del modello produttivo italiano in questo Paese, come avremo modo di vedere nella sua accezione di "Migrazione produttiva", partendo, anzitutto dalla descrizione delle peculiarità del contesto nel quale questo ha avuto luogo, ovvero il Paese Romania a partire dagli anni immediatamente successivi il crollo del regime comunista e, in secondo luogo, dall'osservazione dei possibili meccanismi che ne hanno incentivato la sua concreta realizzazione. Il Capitolo 3 illustra l'impostazione concettuale e metodologica seguita, facendo da *trait d'union* per la seconda parte dello studio: gli aspetti empirici dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania. In questa sezione si presentano il processo di sviluppo della *business register-based survey* per le imprese italiane in Romania (Capitolo 4) ed il processo di operationalizzazione e modellazione dei dati per l'analisi (Capitolo 5),

per poi passare, infine, in chiusura di questa fase di analisi alle evidenze empiriche dal modello multilivello applicato (Capitolo 6). Infine, nella terza sezione del lavoro, il Capitolo 7, attraverso considerazioni di metodo e di policy, propone alcune riflessioni conclusive.

**PARTE A - L' INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA  
PRODUZIONE:  
ASPETTI TEORICI**

## CAPITOLO 1

### Evoluzione del Concetto di Internazionalizzazione della Produzione: Esegesi delle teorie

#### Introduzione

Nella moderna economia globale, la capacità delle imprese di “spostare” la produzione all’estero e le modalità attraverso le quali esse sono in grado di riorganizzare i processi produttivi su base extra o pluri-nazionale - ovvero su base decentrata rispetto al proprio paese d’origine - rientrano nell’ambito disciplinare dell’*Internazionalizzazione della produzione*.

In generale, chiunque si appresti ad approfondire questo tema non potrà evitare di interfacciarsi con due ordini di problemi causalmente correlati tra loro. In primo luogo, non avrà modo di eludere le peculiarità dovute alla natura ancora indefinita di questo concetto. Di conseguenza, sarà costretto a confrontarsi con una vastissima letteratura la quale, sino ad oggi, è stata in grado di offrire soltanto parte delle risposte utili alla comprensione delle complesse dinamiche sottostanti il fenomeno.

Ciò premesso, tra le plausibili motivazioni a giustificazione dell’enorme interesse che, a partire dalla seconda metà del Novecento, è emerso su questo argomento si annovera *in primis* la sussistenza di un “vuoto concettuale” legato alla definizione della fattispecie “Internazionalizzazione produttiva”: allo stato dell’arte, manca, infatti, una definizione convenzionale, universalmente condivisa dalla letteratura di settore, in grado di dare una connotazione generale della natura intrinseca di questo fenomeno. In secondo luogo, a causa e

come conseguenza di ciò, persiste in dottrina di un “vuoto teoretico” connesso all’assenza di un modello teorico di riferimento onnicomprensivo di tutte le modalità di produzione che le imprese possono implementare al di fuori del proprio Paese d’origine. In altre parole, manca ancora oggi una teoria sistematica capace di catturare simultaneamente la vasta gamma di comportamenti che imprese di diversi Paesi possono adottare per spostare (in tutto o in parte) e riorganizzare la produzione all’estero. Per tali ragioni, il *framework* teorico di riferimento in materia deriva da un *jigsaw puzzle* (Dunning, 1993a:7) di teorie le quali, ponendosi problemi diversi e giungendo a conclusioni differenti a seconda delle domande di ricerca a cui intendono rispondere e delle prospettive di analisi adottate, sono riuscite a catturare nel dettaglio soltanto aspetti parziali del fenomeno.

In virtù di questo complesso ed eterogeneo scenario, in questo capitolo si cercherà di dare evidenza ad entrambe le sopra citate questioni con l’obiettivo ultimo di mettere in luce le ragioni che inducono a considerare l’*Internazionalizzazione della produzione* un fenomeno complesso, ragioni che giustificano peraltro la logica della strategia di ricerca che è stata adottata per disegnare il presente lavoro, ovvero una strategia di tipo retroduttivo (Blaikie, 2000). Con riferimento a quest’ultimo aspetto, il motivo di tale scelta metodologica è da ricondursi alla seguente considerazione: se da un lato la mancanza di una definizione generale e di una teoria sistematica aumentano la complessità legata alla comprensione del fenomeno, d’altra parte la molteplicità di approcci attraverso i quali esso è stato indagato sino ad oggi offre l’opportunità di approfondire lo stesso alla luce delle peculiarità ed a-specificità connesse al proprio oggetto di ricerca. Di conseguenza, in questo caso, studiare il fenomeno della “Migrazione

produttiva” delle imprese italiane in Romania – quale, come vedremo, espressione di internazionalizzazione della produzione unica nel suo genere - per retroduzione, significherà partire dalla descrizione del contesto in cui questo è avvenuto e dall’osservazione dei possibili meccanismi che l’hanno incentivato al fine di scoprire in che modo tali meccanismi possono essere in grado di giustificare un certo tipo di regolarità osservate. Per perseguire tale scopo, si è ritenuto opportuno, pertanto, suddividere il presente capitolo in due sezioni distinte concettualmente, ma tra loro collegate.

Nella prima di queste, iniziando dagli antecedenti storici e dai fattori contestuali le origini del dibattito contemporaneo in tema di *Internazionalizzazione della produzione* (Parag. 1.1.) si introducono le caratteristiche delle componenti del concetto, ovvero gli attori coinvolti in tale processo - le Imprese Transnazionali (ITN) (Parag. 1.1.1.) – e le diverse modalità attraverso le quali tali attori possono concretamente “spostare” la produzione in altri Paesi (Parag. 1.1.2) – cioè via Investimenti Diretti Esteri (IDE) (Parag. 1.1.2.1.) o attraverso “Nuove forme” di investimento internazionale (Parag. 1.1.2.2.). Come avremo modo di osservare, saranno proprio le peculiarità delle sue componenti a fornirci gli elementi per pensare all’*Internazionalizzazione della produzione* in termini di un concetto dalla natura “multiforme” - quindi indefinita - e di conseguenza di difficile generalizzazione (Parag. 1.1.3.).

Da qui, il collegamento alla seconda sezione del capitolo dove, data la natura “multiforme” del concetto, l’enfasi viene posta sulla necessità di esaminare quest’ultimo nel suo aspetto “multidimensionale”, ovvero alla luce di diversi livelli/dimensioni di osservazione che dipendono dall’unità di analisi che si sceglie come oggetto di ricerca. Tale decisione nasce dalla volontà di dare evidenza,

da un lato, delle motivazioni a sostegno della mancanza di una teoria generale e della conseguente congerie di teorie parziali che sono proliferate sull'argomento, dall'altro di giustificare le ragioni dell'applicazione di una strategia di indagine di tipo retroduttivo a fronte di fenomeni che, come sarà dimostrato, possono essere considerati complessi. Per queste finalità, l'esegesi teorica viene proposta riprendendo, tra le numerose rassegne disponibili in dottrina (tra gli altri, Balcer, 1989, Pitelis e Sudgen, 1991, Dunning, 1993a e Letto-Gillies, 2005), la logica dello schema interpretativo suggerito da Cantwell (1991) (Parag.1.2.). In questo schema, il raggruppamento dei contributi è organizzato in base a tre possibili livelli/dimensioni di analisi dell'internazionalizzazione della produzione: un livello/dimensione "microeconomica" in cui l'unità di analisi è l'impresa (Parag. 1.2.1.) e che include l'approccio teorico del potere di mercato (Parag. 1.2.1.1.) e la teoria dell'internalizzazione dei mercati (Parag. 1.2.1.2.); un livello/dimensione "mesoeconomica" in cui l'unità di analisi è il settore industriale (Parag.1.2.2), livello che accorpa le teorie della concorrenza internazionale a livello di settore (Parag.1.2.2.2) ed infine un livello/dimensione "macroeconomica" nel quale l'unità di analisi è l'IDE aggregato (Parag.1.2.3.) e dove sono raggruppate quelle che sono state definite, teorie macroeconomiche dello sviluppo (Parag.1.2.3.1.).

Secondo questa logica, la scelta dell'approfondimento dei contributi ha condiviso l'opinione di una gran parte degli specialisti della materia (tra gli altri, Casson, 1983, Dunning, 1988b, 1993a e Letto-Gillies, 2005, 2007). In altre parole, viene qui riproposta una selezione di lavori di quegli autori come Hymer (1960), Buckley e Casson (1976, 1985), Vernon (1974), Knickerbocker (1973), Kojima e Ozawa (1982) le cui analisi hanno costituito l'impianto teorico di riferimento per il

successivo sviluppo degli altri innumerevoli studi sul tema. Da qui, a conclusione del capitolo, un paragrafo a parte (Parag. 1.2.4.) è dedicato al noto *Paradigma Eclettico* di Dunning (1977, 1980): uno schema tassonomico costruito per abduzione il quale suggerisce di interpretare l'*Internazionalizzazione della produzione* come un sistema olistico la cui comprensione risulta possibile soltanto se si tengono simultaneamente in considerazione le combinazioni di tutti i livelli/dimensioni di analisi e degli approcci teorici in cui tale fenomeno può essere osservato.

## **1.1. Sul concetto di Internazionalizzazione della produzione**

### **1.1.1. Antecedenti storici e fattori contestuali del dibattito contemporaneo**

Il concetto di *Internazionalizzazione della produzione* inizia a comparire in maniera sistematica nel dibattito economico soltanto a partire dalla seconda metà del XX secolo, in particolare attorno agli anni '70. Per quel che attiene l'organizzazione industriale, questo fenomeno è, oggi, inteso come una modalità di organizzare *ex novo* o ri-organizzare il ciclo produttivo - tradizionalmente integrato all'interno dell'impresa - su base decentrata, cioè a dire su base extra o pluri-nazionale (Dicken, 1992). In estrema sintesi, ciò che concretamente avviene nell'attuale mercato globale è che imprese che un tempo esaurivano il processo produttivo all'interno del proprio paese d'origine - per poi eventualmente rivolgersi ai mercati internazionali per la commercializzazione del proprio prodotto - ora ubicano tutta la filiera della produzione o fasi di essa in uno o più altri paesi.

La nozione di “ubicazione” parziale o per intero del ciclo di produzione in luoghi geograficamente distinti rispetto al territorio di origine è il termine chiave che consente di introdurre gli antecedenti storici connessi alla nascita dei processi di internazionalizzazione produttiva. Parallelamente, questo stesso concetto offre l’opportunità di evidenziare quali siano state le originarie motivazioni che, già a partire dalla seconda metà del XIX secolo, avrebbero indotto alcune grandi multinazionali di origine americana e inglese per prime<sup>2</sup>, ad avviare processi di “dislocazione” della produzione al di fuori dei propri mercati domestici (Wilkins, 1974 e 1991). Nel 1890, infatti, nel Libro IV della sua celebre opera *Principles of Economics*, Alfred Marshall, con riferimento alla situazione economica dell’Inghilterra vittoriana e trattando della concentrazione di industrie specializzate in località particolari, scriveva:

*“Ogni diminuzione del costo [...] ogni nuova facilitazione al libero scambio [...] fra luoghi lontani, modifica l’azione delle forze che influiscono sull’ubicazione delle industrie”* (Marshall, 1890: Libro IV).

Parafrasando le parole dell’economista inglese, si possono evincere anzitutto le peculiarità del contesto storico - le *“forze che influiscono”* - in cui la produzione delle imprese al di fuori del paese di origine ha cominciato le prime esperienze. A parere sia degli esperti di storia economica (Screpanti e Zamagni, 1989a, 1989b, et.al.) e di storia economica internazionale (tra gli altri, Foreman-Peck, 1995), sia degli accademici contemporanei (Casson, 1983, Dunning, 1988b, 1993a e letto-Gillies, 2005, 2007, et.al.) i radicali mutamenti dello scenario economico internazionale legati al periodo 1850-1914, dovuti alla liberalizzazione economica, all’espansione senza precedenti del

---

<sup>2</sup> Tra queste, in particolare, si annoverano Singer e Kodak (Majocchi, 1994).

commercio internazionale, alla mobilità internazionale dei fattori produttivi lavoro e capitale ed, infine, alla stabilità del sistema monetario internazionale basato sull'ancoraggio delle monete all'oro, hanno costituito i principali *drivers* di sviluppo di questo processo. In secondo luogo, il riferimento di Marshall ai concetti di “*diminuzione del costo*” e di “*facilitazione*” legata al libero scambio, evidenzia la natura di quei fattori che - come sarà dimostrato quasi un secolo dopo in maniera sistematica da John Dunning (1973), uno dei massimi esperti in materia di Internazionalizzazione della produzione – sono, ora come allora, alla base delle decisioni che presumibilmente incentivano le imprese di un paese ad ubicare la produzione extra confine, ovvero il minor costo dei fattori produttivi e le basse barriere commerciali nel paese di destinazione<sup>3</sup>.

Ciò considerato, se il contributo di Marshall permette di mettere in luce i contorni dello scenario storico in cui la produzione delle imprese all'estero ha avuto origine e le potenziali ragioni alla base del crescente orientamento internazionale di quest'ultime, al tempo stesso consente di introdurre i fattori contestuali che a partire dalla seconda metà del XX secolo hanno fatto da cornice allo sviluppo sistematico del dibattito accademico in materia di internazionalizzazione produttiva<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> L'utilizzo di un'espressione volutamente possibilista deriva dal fatto che ancora oggi la letteratura di settore non è riuscita a spiegare in via certa e definitiva per quali ragioni, ad un certo punto della loro attività, le imprese siano spinte ad internazionalizzare all'estero la produzione. Per uno specifico approfondimento su questo aspetto si rimanda a Dunning, J.H. (1973), “The Determinants of International Production”, Oxford Economic Paper, 25(3), pp. 289-336.

<sup>4</sup> E' doveroso sottolineare che il gap secolare intercorso in quello che la letteratura specializzata ha definito “processo di multinazionalizzazione” delle imprese (tra gli altri, Wilkins, 1974, 1991, Casson, 1983, Buckley e Casson, 1985, Dunning, 1993b) trova giustificazione nei periodi di interruzione e di stasi del processo di integrazione economica internazionale coincisi con i due conflitti mondiali e con la crisi economica

*In primis*, gli effetti a livello macroeconomico della fase di ricostruzione post-bellica avevano visto crescere in modo preponderante i processi di multinazionalizzazione delle grandi *corporations* americane, leader in quegli anni della scena economica internazionale, seguite da Inghilterra e da alcuni altri paesi di origine europea (tra questi la Germania). Successivamente, sul finire del 1980 la tradizionale divisione del mondo in due blocchi distinti ed opposti - che aveva contraddistinto gli equilibri internazionali sino a quel momento - aveva iniziato rapidamente a cedere il passo ad una nuova realtà sempre più "globale": i confini politici ed economici dei paesi cominciavano a farsi via, via più sfumati così come la storica tripartizione ideologica del mondo in sistemi capitalisti, comunisti ed "in via di sviluppo" si avviava al proprio definitivo declino. In questo contesto, autorevoli storici ed esperti di geografia e storia economica sembravano concordare circa la necessità di abbandonare la dicotomia "nazionalismo/internazionalismo" - come era da tradizione sino alla prima metà del XX secolo - a favore di una terminologia che meglio riuscisse a catturare l'accresciuta interconnessione delle economie di fine 1900 e che, attorno al 1980, sarebbe poi culminata nella definizione del concetto di "globalizzazione" (tra gli altri, Dicken, 1992 e Hobsbawm, 2000). Pertanto, in questo clima di radicali mutamenti politici e geopolitici e di trasformazioni sociali ed economiche a livello mondiale, emergeva anche per altre economie avanzate la necessità di adattarsi alla nuova estensione globale del mercato e di conseguenza al nuovo scenario competitivo.

---

del 1929. Infatti, è solo a seguito della seconda guerra mondiale che si assiste al cominciamento di un periodo di continua espansione dell'attività internazionale delle imprese.

Fatta eccezione per gli albori del processo di multinazionalizzazione che, come è stato osservato, originariamente aveva coinvolto poche grandi realtà imprenditoriali – per lo più americane ed inglesi – fino alla prima metà del XX secolo, l'organizzazione della produzione era una questione strettamente legata ai confini degli stati nazionali. Come efficacemente sottolineato da Hobsbawm (1979), in quegli anni i processi produttivi apparivano *“primarily organized within national economies or parts of them (...) with (...) products manufactured and finished in single national economies [...] In terms of production, plant, firm and industry were essentially national phenomena”* (Hobsbawm, 1979:313). Quindi, se un tempo il luogo deputato agli scambi commerciali tra nazioni diverse era il mercato internazionale e le Istituzioni nazionali di ciascun paese definivano modi e tempi di produzione e di commercio tra un singolo paese ed uno o più altri, cambiando a fine Novecento estensione del mercato e regole competitive, è emersa la necessità di ri-disegnare l'organizzazione della produzione su scala non più internazionale, bensì globale. All'atto pratico ciò ha significato che cicli produttivi che in regime di economia chiusa si esaurivano in un unico luogo e per intero all'interno di una singola impresa, nel nuovo contesto di economia aperta e competizione globale, sono stati oggetto di un processo di progressiva disintegrazione in uno o più luoghi differenti.

In questo quadro trova fondamento il proliferare dei contributi che, come si avrà modo di osservare nei paragrafi successivi, nel corso degli anni '80 sono cresciuti esponenzialmente in materia di *Internazionalizzazione della produzione*. Descrivendo, ora, nel dettaglio le peculiarità delle sue componenti, si evidenzierà perché l'*Internazionalizzazione della produzione* può esser considerato un

concetto dalla natura “multiforme”, quindi di difficoltosa generalizzazione.

### **1.1.2. Le Imprese Transnazionali (ITN), ovvero gli attori della produzione oltre confine**

Il concetto di “impresa transnazionale” (ITN) comincia ad apparire con regolarità nel dibattito accademico nei decenni successivi alla Seconda Guerra Mondiale ed in particolare attorno alla fine degli anni ‘70<sup>5</sup>. Per le caratteristiche dello scenario macroeconomico della seconda metà del Novecento esplicitate nel paragrafo precedente e come, peraltro, era già stato anticipato agli inizi del secolo da Knight (1921), l’impresa del XX secolo non poteva più essere intesa come un’entità operante in un contesto di perfetta concorrenzialità, né poteva più esser considerata come entità che massimizza il profitto sotto vincoli tecnologici e di mercato in uno scenario di informazione perfetta e concorrenti identici. Ciò premesso, quelle imprese che fino agli anni ‘70 avevano avviato attività produttive al di fuori dei propri confini nazionali erano conosciute come “imprese multi-territoriali” o più frequentemente

---

<sup>5</sup> A questo riguardo rileva sottolineare che, ancora oggi, i concetti di “impresa multinazionale” ed “impresa transnazionale” sono spesso utilizzati in letteratura come sinonimi, ovvero in modo intercambiabile. Tuttavia, conformemente all’opinione di letto-Gillies (2005:33), in questo lavoro verranno utilizzati termini come impresa multinazionale/grande *corporation* soltanto quando si farà riferimento ad autori che ne fanno uso, preferendo a questi l’aggettivo “transnazionale” in quanto si ritiene che tale connotazione esprima con maggiore efficacia le caratteristiche di questa moderna impresa: la capacità di operare tra Paesi e non semplicemente in diversi Paesi in modo autonomo ed indipendente in ciascuno di loro.

come imprese multinazionali che avevano effettuato IDE (Hymer, 1960, Vernon, 1966), ma non come ITN<sup>6</sup>.

Il requisito di “transnazionalità” è stato introdotto nel 1979 dalla *United Nations Commission on Transnational Corporations* (UNCTC)<sup>7</sup> recependo l'emergente esigenza espansionistica di imprese di piccola e media dimensione sui mercati internazionali (Dicken, 1992). Tale requisito prevedeva che un'impresa, indipendentemente dalla dimensione, poteva esser considerata transnazionale se e solo se, avendone la capacità, essa era in grado di svolgere attività economiche *dirette* in almeno due Paesi: il paese d'origine (*home country*) ed almeno un paese di destinazione (*host country*) (UNCTC, 1979). In base a questa connotazione, l'ITN è un'entità che si caratterizza per la capacità di operare in differenti Paesi in modo diretto.

La realizzazione di attività economiche dirette in paesi diversi dal paese d'origine sottende almeno due implicazioni che chiariscono la natura e gli scopi dell'attività dell'ITN quale attore esclusivo dell'internazionalizzazione della produzione. La prima di queste è che la conduzione di generiche attività economiche sui mercati internazionali, quali ad esempio attività commerciali o investimenti di portafoglio<sup>8</sup>, non è una condizione sufficiente affinché un'impresa possa esser considerata “transnazionale” (Letto-Gillies, 2005). In secondo luogo e di conseguenza, “*Transnational corporations are enterprises which own or control value-added activities in two or more countries*” (Dunning,

---

<sup>6</sup> Gli storici dell'*international business* (tra gli altri, Jones e Khanna, 2006) concordano nel ritenere le prime società per azioni che si sono formate a partire dalla seconda metà del XIX secolo i precursori delle moderne imprese transnazionali.

<sup>7</sup> Poi divenuta *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD).

<sup>8</sup> Ovvero investimenti per finalità meramente finanziarie.

1993a:1); all'atto pratico questo significa che la costituzione di affiliate estere, risultante dall'acquisto di un'impresa preesistente (o da un ramo di essa) o dalla creazione di una nuova impresa - e quindi l'impiego di capitale produttivo in altri Paesi - è la condizione operativa necessaria in base alla quale le ITN sono in grado di acquisire la proprietà o il controllo (o entrambi congiuntamente) diretto delle attività economiche nei paesi di destinazione e quindi poter esser definite transnazionali (UNCTAD, 1993). In altri termini, le modalità attraverso le quali vengono esercitate la proprietà e/o il controllo giuridico (derivanti dall'impiego di capitale produttivo) delle attività di imprese già esistenti o costituite *ex novo* nei paesi di destinazione sono gli strumenti che concretamente garantiscono l'operato diretto delle ITN assicurando un interesse di lungo termine per le strategie e per la gestione dell'impresa estera le cui attività sono possedute o controllate (Pitelis e Sugden, 1991). Vediamo ora, nel dettaglio, in che modo ciò avviene.

### **1.1.3. Comportamenti d'impresa per internazionalizzare l'attività produttiva**

I comportamenti produttivi delle ITN rientrano nell'ambito disciplinare dell'*International business*, ovvero dell'attività economica internazionale<sup>9</sup>. Per quel che attiene questo settore di studi, la generalità delle attività che vengono poste in essere tra un'impresa domestica (o impresa nazionale) ed almeno un'altra impresa di un Paese differente, in forma di transazioni di capitale, sono definite "operazioni internazionali" (Hymer, 1960). Tra queste, quelle che

---

<sup>9</sup> Non è tra le finalità del presente lavoro approfondire integralmente questo ramo della letteratura se non limitatamente ai propri scopi.

rilevano ai fini dell'attività produttiva delle ITN si annoverano soltanto quegli investimenti internazionali che hanno come finalità transazioni di capitale produttivo *dirette* all'estero: ovvero, gli Investimenti Diretti Esteri (IDE) (Hymer, 1960) anche detti in letteratura forme competitive o concorrenziali di internazionalizzazione produttiva d'impresa (tra gli altri, Momigliano e Balcet, 1983, Majocchi, 1994 e Sanguigni, 2002) e quelle forme intermedie di investimento oltre confine che la letteratura ha definito "Nuove Forme" di investimento internazionale (Oman, 1984) o forme collaborative di internazionalizzazione d'impresa (tra gli altri, letto-Gillies, 2005).

#### **1.1.3.1. Gli Investimenti Diretti Esteri (IDE)**

Gli IDE sono considerati la principale modalità competitiva per la realizzazione dei processi di internazionalizzazione della produzione d'impresa per due ragioni principali. *In primis* l'impresa che intende perseguire uno sviluppo a livello internazionale dev'essere in possesso dei vantaggi monopolistici (fattori che le consentano uno sfruttamento più efficiente di fattori naturali o di politiche locali di supporto all'industria). In secondo luogo perché l'impresa sopperisca all'imperfezione dei mercati nei quali essa intende operare (Casson, 1982).

Nell'ambito dell'attività economica internazionale, ogni qualvolta l'entità di un investimento sia sufficiente a dare controllo e interesse a lungo termine nella società costituita o acquisita all'estero, si configura un IDE. In generale:

*“Foreign direct investment reflects the objective of obtaining lasting interest by a resident entity in one economy (“direct investor”) in an entity resident in an economy other than that of the investor (“direct investment enterprise”). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated” (OECD, 1996).*

In base alla definizione ufficiale dell’OECD (1996), il concetto di IDE viene delineato in maniera piuttosto generica in quanto allude alla persistenza di una relazione di lungo termine tra l’investitore e l’impresa estera quale condizione necessaria perché un investimento internazionale possa essere considerato IDE, ma non spiega come effettivamente tale relazione si possa concretizzare. In altri termini, questa definizione elude totalmente una delle questioni centrali in materia di IDE e di conseguenza di internazionalizzazione della produzione – controversia, peraltro, già introdotta dalla letteratura di settore circa trent’anni prima (Hymer, 1960) ed ancora oggi oggetto di dibattito (tra gli altri, Lipsey, 2001, Markusen e Maskus, 2002) - ovvero il problema relativo alla definizione del concetto del “controllo” proprietario/azionario, cioè della percentuale di capitale di rischio necessaria per assicurare il controllo dell’impresa estera da parte di un’altra impresa. Benché sia stato chiarito il modo in cui la percentuale di controllo di un’impresa oltre confine possa essere acquisita - nella fattispecie, via fusioni o acquisizioni (Mergers and Acquisitions, M&A) di un’impresa esistente nel paese di destinazione, oppure attraverso IDE

di tipo *greenfield*, cioè mediante la costituzione *ex novo* di una unità economica del tutto priva di capacità produttiva preesistente - resta ancora ad oggi aperto il dibattito relativo alla percentuale effettiva che un imprenditore deve possedere perché questo possa acquisire il controllo dell'impresa estera<sup>10</sup>. Così definiti risulta, pertanto, impossibile collocare gli IDE in una tipologia "tipica". Tuttavia, la letteratura economica ha tentato di collocare in un modello tipico la fattispecie IDE, suddividendoli in quattro differenti tipologie in base alle loro finalità, con l'intento di sintetizzarne la diversificazione nelle cause e negli effetti (Dunning, 1993a):

1. *IDE di tipo Resource-seeking*: attraverso questa tipologia di investimento l'impresa tenta di procurarsi l'accesso a risorse che nel proprio mercato domestico non sono disponibili o, qualora lo fossero, sono reperibili ad un prezzo decisamente più svantaggioso rispetto a quello praticato sul mercato locale del paese di destinazione dell'investimento. A loro volta gli IDE di tipo *resource-seeking* si dividono in tre sottocategorie:

1.A. *Natural resources-seeking*: le risorse che l'impresa ricerca sono classificate come risorse *fisiche*. Le motivazioni alla base di questa categoria di investimento consistono nell'assicurarsi una fonte di risorse necessaria per la produzione o comunque funzionale alla minimizzazione dei costi: le imprese che solitamente implementano

---

<sup>10</sup> Su questo argomento si tornerà con maggior dettaglio nel Capitolo 2, Parag. 2.4. quando, con riferimento al caso italiano in Romania, verranno affrontate le problematiche relative alla misurazione statistica dell'internazionalizzazione della produzione. Per il momento basti sapere che la statistica ufficiale ha sviluppato soltanto in anni recenti una metodologia *ad hoc* per la rilevazione dell'attività delle affiliate estere. A questo riguardo si veda: Eurostat (2007b), "Recommendations Manual on the Production of Foreign Affiliates Statistics (FATS)".

questo tipo di investimento sono soggetti che lavorano *raw materials* o che operano nel settore manifatturiero.

1.B. *Labour resources-seeking*: in questo caso, le risorse ricercate dall'investitore concernono la forza lavoro, sia *skilled* che *unskilled*. Le imprese produttrici di beni che richiedono un processo *labour intensive*, possono trovare vantaggioso internazionalizzare parte delle proprie attività in paesi in cui sono disponibili ingenti masse di lavoratori *unskilled* a basso costo. Questo tipo di investimento ha ragion d'essere non solo nei casi in cui l'impresa richiede manodopera non qualificata, ma anche nei casi in cui esiste la necessità di avvalersi di personale altamente qualificato: esistono contesti locali in cui le risorse umane di alto profilo come ingegneri o tecnici avanzati sono disponibili a costi molto più contenuti rispetto a quelli esistenti nei paesi di prima industrializzazione. Ciò può giustificare l'internazionalizzazione di parte delle proprie attività (anche quelle ritenute più strategiche come la ricerca e sviluppo) al di fuori dei confini nazionali.

1.C. *Intangible resources-seeking*: oggetto di questo tipo di investimento sono capitali tecnologici o comunque intangibili; l'impresa attraverso l'investimento, mira a reperire soluzioni di alta tecnologia non disponibili sul proprio mercato interno. In quest'ottica si possono configurare operazioni come le *cross-border acquisition*: acquisizioni di impianti preesistenti dotati di un sistema tecnologico innovativo, attraverso le quali è possibile ottenere l'accesso a nuove tecnologie e quindi importarle nel proprio contesto locale.

In generale, all'interno degli IDE di tipo *resource-seeking* è individuabile un'ulteriore sotto-categoria: la ricerca di un buon livello di *infrastrutture*, intese sia fisicamente (rete stradale, ferrovie, telecomunicazioni, porti,

rete energetica, etc.) che in chiave istituzionale (servizi di contabilità, servizi legali, etc.). L'esistenza di buone infrastrutture fisiche è un incentivo importante per l'attivazione di canali di IDE, in quanto costituiscono un'importante determinante per i costi legati alla logistica. L'esistenza di uno scarso livello di infrastrutture rappresenta, invece, un fattore di disincentivo per gli IDE, anche se può paradossalmente rappresentare un incentivo per quei soggetti che possono supportare con il loro operato l'espansione ed il miglioramento della rete infrastrutturale. Altrettanto rilevanti sono le infrastrutture *istituzionali*: una scarsa qualità di quest'ultime genera un disincentivo per i potenziali IDE in entrata.

2. *IDE Strategic asset-seeking*: questa peculiare tipologia di IDE interessa imprese volte all'acquisizione di *assets* appartenenti ad imprese straniere per il perseguimento di obiettivi strategici di lungo periodo. Un simile obiettivo coincide di frequente con il mantenimento o l'avanzamento della posizione dell'impresa all'interno del *ranking* internazionale. L'esplicitazione di questo genere di IDE si manifesta attraverso l'ampliamento del portafoglio di una particolare tipologia di *asset* dell'impresa con elementi provenienti da soggetti stranieri. Queste acquisizioni non sono però finalizzate al raggiungimento di vantaggi di costo o di mercato; la finalità riguarda prima di tutto la posizione competitiva di una data impresa: gli *assets* acquisiti sono in grado di potenziare la posizione dell'intera impresa interessata all'investimento. Per esemplificare, l'acquisizione di un'impresa operante sullo stesso settore dell'investitore può rappresentare un modo per rafforzare la propria posizione nei confronti di un particolare *competitor*. Altri casi possono concernere l'acquisizione di un particolare network di *supplier* operanti in un dato paese. Infine un'impresa può acquisire un soggetto

straniero operante su un mercato complementare, in modo tale da offrire al cliente finale una più ampia gamma di prodotti e/o servizi.

3. *IDE Efficiency-seeking*: scopo di questo tipo di IDE è di razionalizzare la struttura ed il funzionamento di una data unità produttiva già operante nel proprio paese. In merito, Dunning (1993a) individua due particolari tipologie di *efficiency-seeking* IDE: il primo tipo di interventi riguarda Ide intrapresi in paesi con una struttura economica ed un livello salariale simile a quello del paese d'origine. L'obiettivo è la generazione di vantaggi derivanti dallo sfruttamento di economie di scala e di scopo, ottenibili attraverso la concentrazione geografica della produzione o attraverso la specializzazione del prodotto. Questa motivazione porterà le imprese a collocare i propri impianti produttivi laddove il costo operativo marginale è più basso e dove sia possibile catturare quei vantaggi che si creano dall'operare in *network* con altre imprese locali. Il secondo tipo è finalizzato a cogliere i vantaggi provenienti dalle differenze di costo e di disponibilità dei diversi fattori produttivi: per una produzione *labour intensive*, ad esempio, il costo del lavoro in un dato paese *target* sarà la determinante principale. Le produzioni maggiormente *capital intensive* non avranno bisogno di una grande mole di risorse umane a basso costo, ma piuttosto di un personale estremamente efficiente e produttivo.

4. *IDE Market-seeking*: in considerazione dell'attuale centralità in ambito economico di tematiche come la competitività internazionale delle imprese, queste ultime sono sempre più indirizzate alla ricerca di nuovi mercati in modo da consolidare o espandere la propria quota di mercato. L'attrattività di un dato mercato è funzione del proprio indice di crescita e delle proprie dimensioni: un trend di crescita più sostenuto agisce come calamita per gli IDE. Un altro importante fattore che rende

strategica la presenza su mercati stranieri è la possibilità che tale *status* conferisce all'impresa: essa, da tale posizione, è in grado di monitorare qualsiasi cambiamento avvenga sullo scenario globale, rendendo più facile e rapido l'aggiornamento della propria gamma di prodotti in funzione dei bisogni del mercato. E' spesso importante modificare i propri beni o servizi in conformità con i bisogni e le preferenze locali; questa operazione è più facilmente perseguibile se l'impresa è presente in modo diretto sul mercato *target*. Oltre a ciò, essere dotati di una unità internazionalizzata consente di minimizzare gli svantaggi nei confronti delle imprese locali.

#### **1.1.3.2. Le “Nuove forme” di investimento internazionale**

Attorno al 1980 fonti ufficiali hanno iniziato a rilevare a livello mondiale un notevole incremento di operazioni internazionali diverse, per tipologia di distribuzione e partecipazione al rischio tra le parti coinvolte nei processi di investimento, rispetto ai tradizionali IDE (OECD, 1980). Tali operazioni sono state definite dalla letteratura come “Nuove forme” di investimento internazionale (Oman, 1994) non tanto per gli effettivi elementi innovativi legati alla loro intrinseca natura, quanto piuttosto per il cambiamento qualitativo relativo alla loro importanza a livello globale - cambiamento dovuto all'ingente aumento quantitativo nel loro utilizzo da parte delle imprese che in quegli anni avviavano processi di internazionalizzazione della produzione.

In particolare, si tratta di transazioni economiche internazionali poste in essere tra imprese investitrici estere ed imprese dell'*host country* e basate su accordi di tipo “cooperativo o collaborativo” a valere nel tempo, in altre parole accordi non ‘spot’. Infatti, come per gli IDE,

anche per queste “Nuove forme” di investimento internazionale ciò che rileva è l’interesse di lungo termine da parte dell’impresa estera investitrice nell’*host country*, interesse durevole che per queste tipologie di investimento può essere garantito in due modi:

1. costituendo accordi contrattuali che prevedano una partecipazione al rischio legato all’investimento di capitale produttivo nell’impresa dell’*host country* in una percentuale che non ne comporti l’acquisizione del controllo diretto (forme di controllo giuridico minoritario dell’impresa *host*);
2. istituendo altre tipologie di accordi contrattuali che non comportino alcuna partecipazione al rischio legato all’investimento di capitale produttivo nell’impresa dell’*host country*, ma l’acquisizione di *assets* attesi in o grazie a quest’ultima (forme di controllo “sostanziale” non giuridico dell’impresa *host*, dette anche forme *non equity*).

Raggruppate in base al contenuto ed alle finalità economiche, piuttosto che rispetto alle differenze giuridiche, tali *partnership* tra imprese oltre frontiera possono essere così suddivise<sup>11</sup>:

*Equity Joint Venture (JV)*: forma di iniziativa economica collaborativa di tipo cooperativo tra due o più imprese indipendenti caratterizzata, sia dal punto di vista giuridico che economico, dalla condivisione di *assets*, rischi e profitti e dalla modalità di partecipazione al capitale di rischio

---

<sup>11</sup> La suddivisione qui proposta riprende il lavoro di Momigliano F. e Balcet G. (1983), *Nuove tendenze nei processi di internazionalizzazione*, in Balcet, G. (1989) (a cura di), *Economia dell’impresa multinazionale. Un percorso di lettura*, Giappichelli Ed. ed è stata integrata con il lavoro di Oman, C. (1984), *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OECD.

che vincola l'investitore estero ai risultati economici dell'attività produttiva oltre confine senza però detenerne il controllo giuridico.

*Licensing*: è un accordo contrattuale tramite il quale il soggetto che dispone della licenza (*licensor*) autorizza l'acquirente della stessa (*licensee*) ad utilizzare la proprietà intellettuale in cambio di un compenso finanziario di altro tipo. L'utilizzo della proprietà intellettuale può riferirsi al nome della marca, al brevetto, al design, marchio, tecnologia o interi prodotti. Può inoltre verificarsi il trasferimento di servizi collaterali che garantiscano il corretto sfruttamento della licenza.

*Franchising*: il *Franchising* può riguardare particolari tipi di accordi di *Licensing* o di assistenza tecnica. Tale contratto permette al beneficiario (*franchisee*) di intraprendere delle attività economiche in un certo contesto (in relazione ad un prodotto e/o ad un'area geografica). Queste attività devono essere svolte in un modo specifico e comportano l'uso del marchio commerciale, del design o della formula commerciale propria di colui che concede il franchising (*franchisor*). Il *franchisee* paga il compenso finanziario e si assume i rischi dell'attività.

*International Sub-contracting*: dal punto di vista operativo si configura una relazione di *Sub-contracting* quando un'impresa (*principal contractor*) commissiona ad un'altra impresa (*sub-contractor*) la costruzione di parti, componenti, assemblaggi o sotto-assemblaggi da inserire in un prodotto che sarà poi venduto dal *principal contractor*. Solitamente questi accordi nascono da opportunità di disintegrazione verticale delle fasi del ciclo produttivo e dall'affidamento di una parte di queste, di norma quelle più *labour intensive*, ad imprese localizzate in Paesi a basso costo del lavoro (Sanguigni, 2002). Fanno parte di questa tipologia gli accordi di sub-fornitura.

#### **1.1.4. Sulla “multiforme” natura dell’Internazionalizzazione della produzione**

In relazione a quanto sin qui illustrato emerge che, l’*Internazionalizzazione della produzione* appare essere oggi, anzitutto un fenomeno che coinvolge una pluralità di attori diversi - piccole, medie e grandi imprese – purché in possesso del requisito di “transnazionalità”. Tale requisito, che, come è stato spiegato, implica la capacità delle imprese di svolgere attività economiche dirette in almeno due paesi attraverso l’impiego di capitale produttivo – che assicura un interesse di lungo periodo nelle aree di destinazione degli investimenti da parte delle imprese estere - rende, in secondo luogo, l’*Internazionalizzazione della produzione* un fenomeno che può esser realizzato con modalità aspecifiche, ovvero via IDE o attraverso l’utilizzo di altre “Nuove forme” di investimento internazionale. In altre parole, riprendendo uno dei più citati tentativi di definizione generale del concetto proposti dalla letteratura di settore, con il termine *Internazionalizzazione della produzione* si fa riferimento a qualsiasi “*value-adding activity owned or controlled, and organized by a firm (or group of firms) outside its (or their) national boundaries*” (Dunning, 1988b:1). Così definita, la produzione estera sembrerebbe essere un’attività in cui è una singola impresa - o un gruppo di imprese – il soggetto economico che ne detiene proprietà o controllo ed organizzazione, un’attività che genera valore aggiunto, quindi un’attività economica e, infine, un’attività che si esplica al di fuori dei confini del paese d’origine della o delle imprese investitrici, ovvero in ambito internazionale.

E’ evidente però che, da un punto di vista pratico, all’interno di questa definizione è implicitamente incluso il mix di tutte le innumerevoli

combinazioni possibili di attori transnazionali e di comportamenti che questi possono implementare per svolgere attività produttive in altri Paesi; è altresì evidente che tali combinazioni saranno diverse caso per caso a seconda sia della provenienza e delle caratteristiche delle imprese investitrici, sia dei particolari comportamenti produttivi che queste sceglieranno di attivare nei paesi *target*, sia delle specificità dei diversi contesti territoriali in cui tali comportamenti troveranno applicazione.

Ciò considerato, ne consegue che il “vuoto concettuale” legato alla definizione della fattispecie *Internazionalizzazione della produzione*, al quale si è fatto riferimento in apertura capitolo, richiama la difficoltà di generalizzare il concetto a priori, ovvero di svincolarlo dalle sue caratteristiche applicative, perché al contrario la sua effettiva definizione emerge dalla concreta realizzazione di quest’ultimo caso per caso. In questo senso, a parere di chi scrive, potrebbe non esser fuorviante considerare l’*Internazionalizzazione della produzione* un fenomeno che necessita di essere spiegato alla luce della sua natura “multiforme”, quindi indefinita, cioè tenendo in considerazione tutte le forme possibili attuabili da tutte le tipologie di attori in cui questo può esplicarsi.

Con riferimento agli sviluppi della pubblicistica a riguardo, il richiamo della generica definizione di Dunning (1988b) al concetto di impresa ed, in particolare, il riferimento a “gruppi di imprese”, ha avuto impatto su quel filone della letteratura legato alle teorie tradizionali della crescita d’impresa (Marshall, 1890, Coase, 1937 e Penrose, 1959, et.al.) con il conseguente effetto di aprire, nel corso degli ultimi vent’anni del Novecento, un nuovo dibattito avente ad oggetto il mutamento della natura del soggetto economico deputato a svolgere ed organizzare l’attività produttiva in uno o più altri paesi: non più semplicemente la

grande impresa multinazionale, bensì le grandi e piccole imprese transnazionali singolarmente oppure organizzate in gruppi. Inoltre e di conseguenza, per quel che attiene l'ambito disciplinare dell'*international business* (Dunning, 1993a), la definizione di produzione internazionalizzata in quanto "attività che genera valore aggiunto al di fuori dei confini nazionali" ha originato una serie di nuove riflessioni sulle modalità attraverso le quali l'attività economica internazionale può esplicarsi: non più soltanto via investimenti diretti esteri (IDE) da parte delle grandi imprese multinazionali, ma anche tramite le così dette "Nuove forme" di investimento internazionale (Oman, 1984) utilizzate in particolar modo dalle imprese di media e piccola dimensione. Per tali ragioni questo concetto fatica a trovare onnicomprensiva spiegazione all'interno di un singolo settore disciplinare perché per sua natura si colloca concettualmente all'intersezione tra le teorie microeconomiche dell'impresa e le teorie macroeconomiche del commercio internazionale e dell'*international business*.

## **1.2. L'internazionalizzazione della produzione: un fenomeno "multidimensionale". Esegesi delle teorie**

Evidenziamo ora come, a causa del "vuoto concettuale" dovuto alla natura "multiforme" dell'*Internazionalizzazione della produzione*, si associ un conseguente "vuoto teoretico". Con tale connotazione, non si intende alludere ad una carenza di studi o ad uno scarso interesse da parte dell'accademia in materia di *Internazionalizzazione della produzione*, quanto piuttosto, coerentemente con l'opinione della pubblicistica contemporanea (Dunning, 1993a), si vuole enfatizzare

l'attuale mancanza di una singola teoria generale, onnicomprensiva di tutte le fattispecie proprie di questo concetto:

«(...) *it is not possible to construct a single operationally testable theory that can explain all forms of foreign-owned production*» (Dunning, 1993a:9).

Come anticipato in apertura capitolo, i contributi che hanno investigato negli anni questo fenomeno sono, infatti, innumerevoli. Se da un lato, per le ragioni esplicitate nel paragrafo precedente, è stato a questi unanimemente riconosciuto il limite di esser riusciti a catturare soltanto aspetti parziali del problema (tra gli altri, Buckley, 1983, Dunning, 1988a e Cantwell, 1991), dall'altro, ciò che si ravvisa ad uno sguardo di insieme è la comune tendenza della letteratura specializzata all'applicazione di approcci metodologici di disegno delle ricerche di tipo induttivo/deduttivo<sup>12</sup>. Diversi studi, infatti, hanno investigato l'*Internazionalizzazione della produzione* delle imprese cercando di descriverne peculiarità e *patterns* in relazione a specifiche domande di ricerca (approccio induttivo); altri hanno, invece, cercato di dedurre teorie sulla base di ipotesi che poi sono state testate in particolari contesti (approccio deduttivo). La sola eccezione a questi due approcci metodologici alla ricerca sociale è costituita dal noto *Paradigma Eclettico* di Dunning (1977, 1980), che come si osserverà a parte nella sezione finale del capitolo, si fonda su una strategia di indagine di tipo abduttivo: in altre parole, non vuole essere un'ulteriore proposta teorica, ma uno schema tassonomico per comprendere il fenomeno dell'*Internazionalizzazione della produzione* in termini delle ragioni che lo incentivano.

---

<sup>12</sup> Per una sistematica descrizione delle metodologie di disegno della ricerca qui menzionate si rimanda alle monografie di De Vaus (1985, 2001) e Blaikie (2000).

Ciò premesso, i principali contributi teorici in materia vengono, in questa sede, proposti con la finalità di evidenziare il carattere “multidimensionale” del concetto. Come già accennato e come si avrà modo di comprendere a conclusione del capitolo, considerare la produzione estera delle imprese un fenomeno analizzabile congiuntamente a più livelli/dimensioni, consente di giustificare l'impostazione retroduttiva della strategia di ricerca applicata in questo lavoro. A tale scopo, in questa sede si è deciso di presentare, tra le numerose e diverse rassegne disponibili (tra gli altri, Balcer, 1989, Pitelis e Sudgen, 1991, Dunning, 1993a e Ietto-Gillies, 2005, 2007), lo schema interpretativo suggerito da Cantwell (1991) e di inserire al suo interno soltanto quei contributi che, nell'opinione degli specialisti della materia (Casson, 1983, Dunning, 1988b, 1993a e Ietto-Gillies, 2005, 2007), hanno costituito l'impianto teorico di riferimento per lo sviluppo successivo degli innumerevoli approfondimenti sul tema. Di conseguenza, la ragione alla quale questa scelta si riconduce, si ritrova nella divisione che Cantwell (1991) suggerisce delle teorie dell'*Internazionalizzazione della produzione*, in tre livelli, o tre dimensioni, sulla base dell'unità di analisi adottata:

- un *livello microeconomico*, in cui l'unità di analisi è l'impresa. In questa dimensione sono accorpati i contributi di quegli studiosi come Hymer (1960) e Buckley e Casson (1976, 1985), i quali si sono concentrati sull'analisi dei fattori che determinano la crescita individuale, interna, dell'impresa all'estero;

- un *livello mesoeconomico*, dove l'unità di analisi è il settore industriale. A questo livello si riconducono i lavori di Vernon (1966, 1974) e Knickerbocker (1973), i quali per primi hanno cercato di giustificare i comportamenti produttivi delle imprese all'estero come risultante delle interazioni concorrenziali di queste a livello di settore industriale in ambito internazionale;
- un *livello macroeconomico*, nel quale l'unità di analisi è il *trend* di IDE a livello aggregato. In questo livello sono raggruppati gli studi degli economisti della "scuola giapponese", Kojima e Ozawa (1982), i quali hanno cercato di dare spiegazione all'esistenza di sentieri di sviluppo della produzione estera realizzati tramite IDE diversi tra differenti Paesi. In altre parole, il tentativo di questi autori è stato volto ad individuare le ragioni per le quali alcuni Paesi mostravano una diversa propensione ad internazionalizzare la produzione via IDE, rispetto ad altri.

### **1.2.1. La dimensione microeconomica**

Come anticipato poco sopra, gli studi che hanno analizzato il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva in una prospettiva microeconomica si sono concentrati su quei fattori che incentivano la crescita interna dell'impresa quando questa opera in un contesto internazionale (Hymer, 1960, Buckley e Casson, 1976, 1985, Teece, 1977, Caves, 1982, Newfarmer, 1985, Rugman, 1986, Cowling e Sugden, 1987, et.al.). Secondo la lettura suggerita da Cantwell (1991), i contributi che sono stati sviluppati sulla base di questo livello di analisi

del fenomeno possono essere accorpati conformemente ai seguenti approcci teorici:

1. approccio del potere di mercato
2. approccio dell'internalizzazione dei mercati

#### **1.2.1.1. L'approccio del potere di mercato**

A questo approccio è riconducibile quello che è stato riconosciuto unanimemente dall'accademia come la prima teoria sull'internazionalizzazione della produzione, ovvero il lavoro di tesi di dottorato del 1960 a cura di Stephen Hymer, pubblicato postumo nel 1976 e, all'interno del quale, per la prima volta, viene declinato il concetto di investimento diretto estero.

Tale teoria, sviluppata per deduzione, è nata come critica esplicita da parte dell'autore alle teorie neoclassiche del commercio estero (Heckscher, 1919 e Ohlin, 1933) e dei movimenti internazionali di capitale (Ohlin, 1933, Nurske, 1933 e Iversen, 1935)<sup>13</sup>. Nell'opinione di Hymer (1960) queste teorie non erano in grado di spiegare i motivi per cui, le allora imprese multinazionali - nella fattispecie le imprese

---

<sup>13</sup> Come ricorda Letto-Gillies (2005), la teoria neoclassica sul commercio estero - anche conosciuta come teoria del commercio basata sulle proporzioni dei fattori - elaborata da questi due autori si rifaceva alla teoria classica del commercio. Nella tradizione classica, la specializzazione produttiva di ciascun Paese ed il relativo interscambio di prodotti tra Paesi diversi emergono come risultato di differenze nei costi di produzione (siano questi assoluti come sosteneva Smith (1776) o relativi nell'analisi di Ricardo (1817)). Il contributo offerto dai teorici neoclassici sul tema ha riguardato l'individuazione delle determinanti delle differenze nei costi di produzione. Heckscher (1919) e Ohlin (1933) infatti compresero che sono le differenze delle quantità relative di fattori disponibili in ciascun Paese a determinare le differenze nei costi relativi di produzione. Le teorie neoclassiche sui movimenti di capitale consideravano, invece, gli spostamenti da una posizione di equilibrio ad un'altra ed analizzavano in forma comparativa gli effetti dei movimenti di capitali tra i due equilibri.

americane - intraprendessero attività economiche all'estero, cioè effettuassero ingenti investimenti internazionali. L'autore criticava l'ipotesi di base delle teorie neoclassiche, ovvero quella della perfetta concorrenzialità dei mercati, dimostrando su basi sia teoriche che empiriche che sono invece le imperfezioni del mercato a rendere difficoltosa la spiegazione degli investimenti internazionali, fino ad allora investimenti di portafoglio, all'interno della teoria neoclassica. Partendo da questo presupposto, Hymer (1960) ha elaborato una vera e propria teoria delle operazioni internazionali delle grandi imprese, teoria che prima del suo studio non esisteva.

L'originalità dell'analisi di questo autore risiede nell'introduzione della distinzione fra investimento di portafoglio ed investimento diretto che le imprese attuano in ambito extra nazionale. Attraverso tale distinzione Hymer (1960) fu in grado di spiegare, rifacendosi *in primis* alla teoria dell'impresa e dell'economia industriale, la ragione per cui le imprese si trasferiscono all'estero per avviare un'attività produttiva oltre confine. All'origine del suo ragionamento trova fondamento la tesi secondo la quale l'impresa è da considerarsi come lo strumento per mezzo del quale i produttori hanno la possibilità di incrementare il loro potere di mercato in ambito internazionale.

L'intuizione di Hymer (1960) si basò sull'operazionalizzazione della differenza tra due tipologie di movimenti di capitali privati a lungo termine: l'investimento di portafoglio e l'investimento diretto estero. Ovvero, egli riuscì a dimostrare che, all'atto di un investimento internazionale, l'impresa che effettua l'investimento ha incentivo a controllare l'impresa estera nel Paese in cui tale investimento viene effettuato. In questi termini, la differenza tra investimento di portafoglio e investimento diretto estero si esplica attorno al concetto di "controllo".

L'autore sostiene, infatti, che nel caso di un investimento diretto la motivazione a controllare l'impresa estera non è la prudenza dell'impiego delle risorse al fine di assicurare la sicurezza del proprio investimento<sup>14</sup>, bensì il controllo giuridico dell'impresa estera, ovvero la partecipazione al capitale produttivo di questa da parte dell'impresa investitrice, è una componente necessaria per eliminare la concorrenza con le imprese di altri paesi su un determinato mercato internazionale.

E' a partire da questa considerazione che Hymer (1960) ipotizza che se i mercati non sono perfettamente concorrenziali – smentendo quindi l'ipotesi neoclassica – quindi, se esistono situazioni di monopolio od oligopolio, per alcune imprese potrebbe esser redditizio colludere, ad esempio riunendo diverse imprese sotto la proprietà ed il controllo giuridico di un'unica impresa. Motivo per cui, le imperfezioni del mercato costituiscono, nell'ottica dell'autore, una delle principali motivazioni che potrebbero spingere un'impresa ad avere incentivo a controllare altre imprese all'estero. Una seconda motivazione nasce dal fatto che le imprese si differenziano tra loro per la capacità di operare in un particolare settore industriale. Se un'impresa possiede dei vantaggi sulle altre nella produzione di un particolare *output* nel proprio mercato domestico, quest'ultima potrebbe ritenere proficuo intraprendere tale produzione anche in un paese estero. In questo senso, il movimento di capitale produttivo è in parte necessario ad acquisire una quota dell'impresa estera e ad ottenerne in questo modo il controllo giuridico. Di conseguenza, la motivazione alla base dell'investimento internazionale non è il maggior tasso di interesse che l'impresa

---

<sup>14</sup> Questa caratteristica è la *ratio* dell'investimento di portafoglio. Per la dettagliata descrizione delle differenze tra investimento di portafoglio ed investimento diretto estero, si veda il contributo integrale di Hymer (1960).

riscuoterebbe all'estero, bensì i profitti derivanti dal controllo dell'impresa estera che si otterrebbero tramite IDE.

Queste sono le due principali ragioni per le quali, secondo Hymer (1960), è redditizio per le imprese di un paese controllare imprese in un altro paese, a parte il desiderio di assicurarsi che le risorse vengano impiegate con prudenza. Da qui, focalizzando l'attenzione sulle operazioni internazionali delle grandi multinazionali americane nel periodo post-bellico, l'autore deduce che è il comportamento dell'impresa, ovvero il meccanismo attraverso il quale la multinazionale è in grado di mantenere il controllo delle imprese estere attraverso investimenti diretti al di fuori dei propri confini nazionali, ad essere funzione della struttura del mercato e non viceversa.

#### **1.2.1.2. L'approccio dell'internalizzazione dei mercati**

Il secondo approccio teorico che analizza l'internazionalizzazione della produzione a livello microeconomico è la teoria dell'"internalizzazione dei mercati". Qui, l'impresa che opera sui mercati internazionali viene intesa come strumento per migliorarne l'efficienza, sostituendosi ad essi, ovvero "internalizzandoli". In questa teoria, si ritrova la stessa concezione, istituzionalista, dell'impresa che appare nella teoria dei costi di transazione di Coase (1937) e da cui peraltro questo approccio di analisi discende. Brevemente, nella teoria dei costi di transazione, Coase (1937) critica le dinamiche di scambio esaminate dalle teorie neoclassiche del commercio e dei movimenti di capitale analizzando tali dinamiche dal punto di vista dell'impresa. Nella sua analisi, pur ricalcando metodologicamente la struttura delle teorie neoclassiche - basate sugli scambi tra individui singoli o organizzati in

gruppi – l'autore introduce l'esistenza di due tipologie di costi, che ricadono sull'impresa, diversi a seconda che le transazioni legate allo scambio siano di mercato oppure di tipo cooperativo o amministrato. In base a tale distinzione esisteranno pertanto: costi propriamente associati alle operazioni di mercato, cioè costi di transazione, e costi per l'allocazione interna all'impresa delle risorse. Il lavoro di Coase (1937) spiega l'esistenza e la crescita dell'impresa in termini di costi e benefici legati alle transazioni esterne, cioè all'allocazione delle risorse tramite il mercato, rispetto ai costi e benefici legati alle transazioni interne dell'impresa, ovvero all'allocazione interna delle risorse. Lo scopo finale è, in sintesi, quello di spiegare per quali ragioni e in quali circostanze abbia luogo l'organizzazione della produzione in un contesto istituzionale di tipo gerarchico (come la grande impresa) piuttosto che in uno di mercato (Letto-Gillies, 2005).

Tale premessa è doverosa perché, nella teoria dell'internalizzazione dei mercati, la teoria dei costi di transazione di Coase (1937) viene estesa alla grande impresa multinazionale americana, ovvero all'impresa che effettua scambi con Paesi diversi a livello internazionale. La *ratio* alla base di questo approccio è la seguente: nel momento in cui, tra due Paesi, i costi di transazione di uno scambio di mercato, sono superiori a quelli di uno scambio amministrato, il mercato viene "internalizzato" dalla multinazionale, la quale sostituirà le attività svolte attraverso il mercato operando direttamente nel Paese con cui è in essere lo scambio attraverso la costituzione di affiliate estere.

Le origini di questa scuola di pensiero, vanno ricondotte ai lavori di Buckley e Casson (1976, 1985) i quali dappprincipio recepiscono l'ipotesi teorica di mercati non perfettamente concorrenziali già

anticipata da Hymer (1960). Tuttavia, diversamente da Hymer (1960), le imperfezioni di mercato alle quali questi due autori fanno riferimento sono quelle di tipo transattivo, ovvero imperfezioni cognitive dovute alle asimmetrie informative tra le parti coinvolte nello scambio le quali generano costi di transazione specifici. Da questa assunzione, che fa propria la teoria di Coase (1937), Buckley e Casson (1976, 1985), deducono che l'incentivo all'internalizzazione nasce quando ad esser imperfetti sono, in particolare, i mercati dei prodotti intermedi. Da qui, riprendendo un precedente studio di McManus (1972)<sup>15</sup>, gli autori concludono che le grandi imprese multinazionali internalizzeranno quelle attività legate allo scambio di prodotti intermedi svolte attraverso mercati caratterizzati da imperfezioni transattive, scegliendo di operare direttamente nel Paese con cui è in atto lo scambio, ovvero attraverso la costituzione sul territorio di affiliate estere via IDE, anziché operare con operazioni sul mercato aperto<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> Nella sua ricerca, McManus (1972) ha sviluppato una teoria dell'impresa internazionale identificando le condizioni in base alle quali le attività produttive in Paesi diversi avrebbero generato un maggiore reddito totale se e soltanto se il loro controllo fosse stato centralizzato dalla multinazionale a livello internazionale. A tale scopo, l'autore è partito dalla considerazione che i costi di transazione di mercato costituissero la chiave per l'internalizzazione attraverso le frontiere. Nella sua ottica, è proprio l'esistenza di costi di transazione la ragione che giustifica l'operato diretto, attraverso la costituzione di affiliate estere controllate centralmente nei Paesi di destinazione, delle multinazionali, rispetto all'attuazione di semplici operazioni finanziarie sul mercato aperto.

<sup>16</sup> La teoria dell'internalizzazione dei mercati da parte delle grandi imprese multinazionali, che in questa sede è stata sintetizzata, è in realtà molto più complessa e senza alcun dubbio necessiterebbe studi più approfonditi di per sé. Tuttavia, ai fini di questo lavoro, basti sapere che questa teoria ha stimolato un enorme interesse in letteratura e un gran numero di contributi sono stati elaborati negli anni a riguardo. Per chi fosse interessato all'approfondimento di questo ramo della letteratura sull'Internazionalizzazione della produzione si suggeriscono alcuni lavori di altri importanti autori che hanno offerto significativi contributi alla teoria: Teece (1977), Hennart (1982), Caves (1982), Rugman (1986).

## **1.2.2. La dimensione mesoeconomica**

I contributi che hanno investigato l'internazionalizzazione della produzione in una prospettiva mesoeconomica hanno cercato di spiegare la crescita internazionale delle imprese come risultante delle interazioni concorrenziali di queste a livello di settore industriale (tra gli altri, Knickerbocker, 1973, Vernon, 1974, Jenkins, 1987, Pavitt, 1987 e Cantwell, 1989). In altre parole, si tratta di un gruppo di contributi accomunati dalla tesi secondo la quale la crescita dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese dipende dalla loro rivalità sui mercati internazionali (piuttosto che dal loro potere di mercato, come invece sosteneva Hymer (1960)) e che sia proprio tale rivalità, in contesti oligopolistici, ad alimentare il processo concorrenziale. Per tali ragioni questi studi sono stati accorpati secondo l'approccio teorico della concorrenza internazionale a livello di settore.

### **1.2.2.1. Gli approcci della concorrenza internazionale a livello di settore**

#### **1.2.2.1.1. Il modello di ciclo di vita del prodotto in mercati oligopolistici**

Questa teoria trae le sue origini dall'applicazione alla produzione estera delle imprese che, nel 1966 prima e nel 1974 poi, in versione perfezionata e riadattata, Raymond Vernon sviluppò del modello di ciclo di vita del prodotto di Kutznets (1953)<sup>17</sup>. Nella versione del 1974, Vernon

---

<sup>17</sup> E' doveroso sottolineare come la teoria di Vernon abbia trovato fondamento su un nuovo insieme di teorie del commercio internazionale nate attorno al 1960 sulla base del contributo di Kutznets (1953) il quale aveva messo in relazione la crescita della domanda di un prodotto con le fasi del ciclo di vita del prodotto stesso e che avevano

(1974) estende ulteriormente i risultati da egli stesso ottenuti circa dieci anni prima in merito alle circostanze, strettamente connesse al ciclo di vita del prodotto, che possono indurre le imprese a localizzare la produzione all'estero.

In sintesi, benché nel 1966 egli avesse stabilito, con applicazione al mercato statunitense, quali fossero le ragioni che probabilmente determinavano la scelta localizzativa nella fase iniziale di realizzazione di un nuovo prodotto non standardizzato nel Paese in cui il mercato era stato dapprima individuato, ovvero il mercato domestico<sup>18</sup>, tuttavia l'autore osservò che, nella fase finale del suo ciclo di vita, in cui il prodotto diveniva, invece, sempre più standardizzato, comportamenti di tipo imitativo sullo stesso mercato sarebbero diventati più semplici da attuare da parte delle imprese concorrenti. Di conseguenza, l'effetto complessivo che ne sarebbe disceso, sarebbe stato un notevole incremento della concorrenza su quel mercato. E' principalmente sulla

---

come elemento comune il concetto di *gap tecnologico* (Posner, 1961, Hufbauer, 1966, Hirsh, 1967, et.al.). Non è tra gli scopi di questa ricerca scendere nel dettaglio di questi contributi, ma si ritiene rilevante citarli per sottolineare l'elevata interrelazione tra diversi filoni della letteratura economica in tema di internazionalizzazione della produzione.

<sup>18</sup> Nella prima versione del modello di ciclo di vita del prodotto, Vernon (1966) per individuare le ragioni fondamentali a sostegno della tesi che è probabile che la produzione di nuovi prodotti da parte di imprese americane inizi proprio all'interno del mercato domestico parte da un assunto: la conoscenza scientifica non è una variabile esogena, ma una variabile che dipende dal grado di consapevolezza delle opportunità ad essa legate e delle capacità di sfruttare queste ultime ad opera di ciascun imprenditore. Tale consapevolezza e capacità di risposta sono, a parere dell'autore, direttamente collegate alle condizioni di mercato in cui le imprese operano. Di conseguenza, è probabile che in mercati molto vasti, come il mercato americano, caratterizzati da una domanda che richiede elevati redditi pro capite, con alti costi unitari del lavoro e contraddistinto da un'ampia offerta di capitale, i nuovi prodotti potrebbero trovare proprio al suo interno un mercato discretamente ampio. Per tali ragioni, Vernon (1966) conclude che, se le condizioni favorevoli di mercato si trovano negli Stati Uniti, il nuovo prodotto verrà non soltanto concepito e sviluppato, ma anche prodotto in quel Paese, almeno nella fase iniziale, in quanto il vantaggio competitivo (di tipo monopolistico) che ne deriva dipende da fattori strutturali dell'economia in cui questo viene realizzato.

base di queste motivazioni che Vernon (1966) dedusse che: poiché nella fase finale del ciclo di vita di un nuovo prodotto lanciato sul mercato, “l’impresa innovatrice” che per prima lo aveva introdotto ne avrebbe perso completamente il vantaggio monopolistico rispetto agli imitatori locali ed esteri, questa avrebbe rinunciato a produrre sul mercato domestico preferendo, invece, localizzare la produzione in Paesi meno sviluppati, dove il costo dei fattori per la produzione di quel prodotto sarebbe stato più conveniente<sup>19</sup>.

Queste conclusioni sono state riviste e corrette dall’autore stesso nel 1974 contestualmente alla presa di coscienza dei cambiamenti intervenuti nell’ambiente macroeconomico europeo dai primi anni ‘60 alla metà degli anni ‘70, cambiamenti che avevano notevolmente ridotto il divario tra Europa e Stati Uniti in termini di reddito pro capite, costo del lavoro, dimensione del mercato e preferenze dei consumatori (Letto-Gillies, 2005). In questo scenario, Vernon (1974) introdusse nella sua analisi considerazioni di tipo oligopolistico, ovvero ipotizzò la possibilità del mantenimento, anche nell’ultima fase di maturità del prodotto, di una struttura oligopolistica di mercato. Il modello rivisto prevedeva una fase iniziale del ciclo di vita del prodotto simile a quella già delineata nel modello del 1966 a cui faceva seguito una seconda fase, in cui il prodotto diveniva maturo, caratterizzata da elevate barriere all’entrata dovute ad economie di scala e in cui si verificava una forte competizione interna al settore di tipo oligopolistico: *“la base della struttura oligopolistica non è costituita dai vantaggi dell’innovazione del prodotto, bensì dalle barriere all’entrata generate dalla scala della produzione, del trasporto o dal marketing”* (Vernon, 1974:97). In questa fase (fase che

---

<sup>19</sup> Per una lettura più approfondita della prima versione di questo modello si rimanda al testo integrale dell’autore (Vernon, 1966) o in alternativa al commento di Dunning (1993a).

Vernon (1974) ha definito di “oligopolio maturo”) la competizione tra le imprese si sarebbe realizzata attraverso scelte di localizzazione della produzione nei mercati di riferimento delle imprese rivali. Infine, nell’ultimo stadio del ciclo di vita del prodotto – fase di “oligopolio senescente” - le barriere all’entrata non sarebbero più state rappresentate dalle economie di scala, ma da strategie di differenziazione di costo dei fattori perseguite dalle imprese del settore. In questo contesto i produttori marginali sarebbero usciti dal mercato, mentre le scelte di localizzazione della produzione sarebbero state frutto di scelte volte a sfruttare i differenziali di costo dei fattori tra diversi Paesi.

E’ principalmente in virtù di queste considerazioni che Raymond Vernon è stato identificato come primo esponente di questo filone della letteratura sull’internazionalizzazione della produzione relativo alla concorrenza internazionale a livello di settore, in quanto, egli fu il primo ad inserire elementi di conflitto tra imprese concorrenti per conquistare quote di mercato a livello internazionale.

#### **1.2.2.1.2. La teoria delle strategie oligopolistiche**

In seguito, l’autore che elaborò un altro importante contributo sullo stesso tema, basandosi peraltro sulla prima versione della teoria del ciclo di vita del prodotto di Vernon (1966), ma allo scopo di giustificare l’incentivo da parte delle imprese ad utilizzare l’IDE come strategia di internazionalizzazione della produzione, fu Frederick T. Knickerbocker (1973). La rilevanza di questo studio per la comprensione delle dinamiche di produzione estera delle imprese si ritrova nell’approccio deduttivo che Knickerbocker (1973) ha applicato nella sua

analisi. Egli, infatti, riuscì a supportare con l'evidenza empirica l'ipotesi teorica che la crescita internazionale delle imprese<sup>20</sup> dipendesse dalla struttura oligopolistica del mercato ed avesse origine dalla reazione strategica di queste agli IDE realizzati dai *competitors*.

Nell'impianto teorico dell'autore, il concetto di "oligopolio" identifica una struttura caratterizzata da pochi venditori, da prodotti stretti sostituti e da una sostanziale interdipendenza di mercato tra le politiche competitive delle imprese. In questo senso, l'oligopolio viene definito sia in termini di struttura di mercato, sia in termini di comportamento delle imprese. In relazione a questo secondo aspetto, Knickerbocker (1973) giustifica, anzitutto, l'utilizzo dell'IDE come strumento attraverso il quale le imprese "innovatrici" *leader* lanciavano un nuovo prodotto sul mercato asserendo che: *"il modello del ciclo del prodotto [suggeriva] che la considerazione principale nell'intraprendere tale attività [era] il desiderio degli imprenditori [...] di sfruttare oltre frontiera le nuove capacità che le proprie imprese avevano acquistato nel soddisfacimento della domanda nel loro stesso Paese"* (Knickerbocker, 1973:18). Tuttavia, a parere di chi scrive, l'aspetto realmente innovativo di questo contributo si ritrova nell'esser, l'autore, riuscito a comprovare le ragioni per le quali anche le imprese *follower*, in concorrenza sullo stesso mercato, avrebbero effettuato anch'esse IDE, utilizzando questi ultimi come strumento di difesa finalizzato alla minimizzazione dei rischi associati ai vantaggi competitivi che l'impresa *leader* poteva ottenere dall'aver effettuato per prima l'IDE nel Paese target. L'effetto complessivo di questi comportamenti diede modo all'autore di spiegare anche gli effetti di *clustering* degli IDE in un

---

<sup>20</sup>Nella fattispecie, l'espansione estera delle imprese multinazionali americane negli anni immediatamente successivi la seconda Guerra Mondiale.

determinato Paese, concludendo che il raggruppamento geografico degli IDE in un determinato Paese apparivano come il risultato di politiche difensive delle imprese, tese a minimizzare i rischi nel contesto di strutture di mercato oligopolistiche.

### **1.2.3. La dimensione macroeconomica**

In base al criterio di classificazione della pubblicistica proposto da Cantwell (1991), rientrano nel numeroso gruppo di lavori che hanno analizzato il fenomeno dal punto di vista macroeconomico - e che per questo sono stati definiti "approcci macroeconomici allo sviluppo" - quei contributi che, descrivendo i *patterns* di crescita degli IDE a livello aggregato, hanno cercato di spiegare le ragioni per le quali alcuni Paesi mostravano una diversa propensione ad internazionalizzare la produzione via IDE, rispetto ad altri (Casson, 1982, Dunning, 1982, Kojima e Ozawa, 1982, et.al.).

#### **1.2.3.1. Gli approcci macroeconomici allo sviluppo**

Tra i primi studi che hanno cercato di spiegare l'esistenza di differenti sentieri di sviluppo della produzione estera realizzati tramite IDE tra diversi Paesi, si ritrovano i contributi dei due maggiori esponenti di quella scuola di pensiero che è stata definita dalla pubblicistica "scuola giapponese" (tra gli altri, Majocchi, 1994), ovvero gli autori Kojima (1977) e Ozawa (1981). Il contesto al quale questi studi fanno riferimento aveva visto emergere, a partire dal 1975, nuovi modelli nazionali di espansione estera della produzione da parte di quei paesi, come il Giappone, che in quegli anni stavano crescendo rapidamente,

comportamenti diversi rispetto al modello statunitense predominante sino agli inizi degli anni '70. In questo scenario, il contributo al dibattito dei due autori si riscontra nell'approccio di analisi di tipo comparativo che essi hanno utilizzato per spiegare le differenze nei modelli di comportamento delle imprese del loro Paese, rispetto a quelli seguiti dalle imprese americane ed europee, in tema di internazionalizzazione produttiva.

In particolare, nel suo primo lavoro, Kojima (1977) aveva messo in luce che, per quel che concerneva i comportamenti delle imprese giapponesi all'estero, gli IDE tendevano a concentrarsi in settori industriali maturi con produzioni altamente standardizzate - a differenza degli IDE americani ed europei che, al contrario, si concentravano soprattutto nei settori ad elevata tecnologia – ovvero quei settori in cui il Paese stava vedendo declinare i propri vantaggi competitivi a causa della crescente dinamica salariale, dell'andamento dei tassi di cambio e della minor dotazione di materie prime. Di conseguenza, egli teorizzò che gli IDE giapponesi sarebbero stati diretti verso quegli *host countries* meno sviluppati, geograficamente vicini e che possedevano alcuni vantaggi competitivi *country-specific* in cui vi sarebbe stata maggior convenienza, in termini di costo dei fattori, a trasferire questo tipo di produzioni meno sofisticate.

Successivamente, alle considerazioni di Kojima (1977), nel 1981 Ozawa aggiunse che, contrariamente alla tradizione americana dove il grado di internazionalizzazione della produzione era strettamente correlato alle dimensioni aziendali, in Giappone si riscontravano, invece, sostanziali differenze nei comportamenti di espansione produttiva estera tra piccole e medie e grandi imprese. L'autore in questo studio illustrò che nel Paese vi era, anzitutto, una macro differenziazione settoriale di

distribuzione delle imprese in base alla loro dimensione: le piccole e medie imprese operavano principalmente in settori a bassa intensità tecnologica, mentre le grandi imprese si concentravano per lo più in settori a più elevata intensità tecnologica. A tale evidenza, fece seguito una seconda evidenza legata alla natura degli investimenti in attività produttive in altri Paesi adottati dalle imprese giapponesi di medio-piccola dimensione, da un lato, e dalle grandi imprese dall'altro: le realtà più piccole sembravano preferire "nuove forme" di investimento internazionale istituite su relazioni di tipo cooperativo o collaborativo con altre imprese all'estero, mentre le realtà più grandi continuavano ad optare per tradizionali IDE.

Da qui, in un lavoro del 1982 i due autori pervengono ad una giustificazione congiunta dei risultati delle loro precedenti indagini sostenendo che, diversamente da Stati Uniti ed Europa, i sentieri di espansione produttiva internazionale delle imprese giapponesi trovavano spiegazione nell'analisi dei comportamenti delle grandi *trading companies* del loro Paese: le *Sogo-Shosha* (Kojima e Ozawa, 1982). Le *Sogo-Shosha* erano, infatti, le *holdings* di gruppi di piccole e medie imprese manifatturiere le quali fungevano da promotori di investimenti internazionali di tipo cooperativo per quest'ultime in quei settori dell'industria in cui il Giappone non deteneva vantaggi comparati. Di conseguenza, sotto il coordinamento delle *Sogo-Shosha* gruppi di piccole e medie imprese manifatturiere potevano realizzare produzioni decentrate in altri Paesi sottostando alle leggi dei costi comparati e della disponibilità dei fattori. In altre parole, il modello di espansione internazionale delle imprese giapponesi vedeva coinvolgere, per la prima volta, nei processi di internazionalizzazione della produzione anche realtà di dimensioni inferiori - attive in particolare, in quei settori

dell'industria in cui il Giappone non deteneva vantaggi comparati - le quali erano in grado di realizzare forme di internazionalizzazione "leggera" per la produzione diretta in altri Paesi sotto il coordinamento e tramite l'intermediazione della *Sogo-Shosha*.

#### **1.2.4. Il Paradigma Eclettico di Dunning**

Un raggruppamento alternativo delle teorie dell'internazionalizzazione della produzione, schema che peraltro ha riscosso sino ad oggi i maggiori consensi da parte della pubblicistica di settore, è stato suggerito da John Dunning, economista della Scuola di Reading, il quale alla fine degli anni '70 elaborò il noto *Paradigma Eclettico* (Dunning, 1977, 1980). Il *Paradigma Eclettico* non è un'ulteriore teoria dell'internazionalizzazione della produzione, ma uno schema tassonomico sistemico costruito per abduzione il quale consente di analizzare il modo in cui l'impresa è in grado di coordinare le proprie attività all'estero riunendo gli elementi delle tre dimensioni in cui è possibile studiare l'internazionalizzazione della produzione in modo da poter essere compatibile con diversi approcci, nell'intento ultimo di sintetizzarne la diversificazione nelle cause e negli effetti.

In generale, il ragionamento dell'autore trova fondamento nell'analisi della natura dei rapporti economici che un Paese può avere in interazione con altri Paesi. A questo proposito, egli individua due tipi principali di rapporti:

- il primo è connesso a quelle attività economiche che si esplicano all'interno dei confini nazionali, ma riguardano beni e servizi diretti verso mercati esteri (sfera commerciale internazionale);

- il secondo ha a che fare con attività di soggetti economici nazionali, i quali si avvalgono di risorse situate in vari Paesi stranieri per produrre, localmente, beni e servizi da vendere direttamente su mercati stranieri (sfera della produzione estera e degli IDE).

In base a tali premesse, l'intuizione di Dunning (1977) consiste nell'essersi reso conto che queste due attività dovevano essere interpretate come parte di uno stesso processo e che qualsiasi teoria che si ponesse come fine una spiegazione realistica dell'interazione economica a livello internazionale avrebbe dovuto esser volta alla spiegazione di entrambe. In particolare, l'approccio di Dunning (1977) all'internazionalizzazione della produzione ha tentato di dare spiegazione, con riferimento non alle scelte di una singola impresa, bensì a quelle di più imprese di provenienza geografica comune, del perché e quando/come esse decidessero di produrre all'estero e dove sarebbe stato probabile che l'IDE venisse destinato. Di conseguenza, basandosi su un approccio di analisi olistico, l'autore ha sostenuto che perché per un'impresa fosse vantaggioso produrre all'estero, sarebbe stato indispensabile che essa gestisse simultaneamente una posizione strategica istituita su tre vantaggi (*OLI advantages*):

1. l'impresa avrebbe dovuto possedere degli specifici vantaggi di proprietà - *ownership-specific advantages* (O) - che la rendessero competitiva non solo con le imprese locali, ma anche con imprese di altra nazionalità operanti nello stesso settore;

2. contestualmente, per l'impresa dovevano sussistere vantaggi localizzativi - *location-specific advantages* (L) –ovvero vantaggi specifici di un dato Paese che giustificassero la scelta della destinazione degli investimenti;
3. dovevano, infine, esser presenti per l'impresa vantaggi di internalizzazione - *internalization advantages* (I) – ovvero, quei benefici che sarebbero derivati a questa dal produrre al proprio interno piuttosto che tramite altre imprese o sui mercati.

Entrando nel merito di tali vantaggi:

1. *Ownership-specific advantages*: Dunning (1977, 1980) ha evidenziato che per operare all'estero, distanza geografica e costi di comunicazione erano soltanto alcune delle problematiche che un'impresa sarebbe stata chiamata a fronteggiare; in realtà, per questa, era necessario gestire anche differenze culturali, legali, istituzionali e linguistiche che fanno di uno scenario internazionale un ambiente più o meno ostico. Queste sono soltanto alcune delle motivazioni che, a parere dell'autore, avrebbero indotto un'impresa a tenere in considerazione i potenziali svantaggi derivanti, in primo luogo, dalla mancata/parziale conoscenza di tutte le variabili di funzionamento del mercato e delle informazioni necessarie per agire in modo ottimale nel contesto locale. Questo tipo di vantaggi sarebbero stati funzionali all'integrale assorbimento di questa dotazione di svantaggi in modo tale che per un'impresa risultasse realmente conveniente investire all'estero. Perché l'impresa straniera potesse competere all'interno del contesto locale, questa avrebbe dovuto possedere prima di tutto un vantaggio che fosse legato alla natura o alla nazionalità ad essa propria, ma non solo; essa avrebbe

dovuto riscontrare anche altri vantaggi che le potessero garantire, a parità di costi, un maggior livello di ricavi marginali, o in alternativa, a parità di ricavi, minori costi marginali.

2. *Location-specific advantages*: avrebbero indicato all'impresa quale sarebbe stata la destinazione geografica più idonea alla concretizzazione dei propri *ownership-specific advantages*: si tratta, in sintesi, del luogo verso il quale indirizzare gli IDE. Nella fattispecie, dopo aver individuato i vantaggi connessi alla propria condizione soggettiva, sarebbe stato necessario determinare il luogo in grado di massimizzare gli effetti positivi di questi vantaggi. Dunning (1977) ha suddiviso i *location-specific advantages* in tre componenti: una componente sociale, una componente economica ed una componente politica. La prima concerneva la distanza che intercorre tra la realtà locale e la realtà dell'impresa che intendeva effettuare IDE; il termine distanza è da intendersi, non solo in senso geografico, ma anche da un punto di vista culturale: l'impresa, infatti, avrebbe dovuto tenere in considerazione anche fattori quali la propensione della popolazione locale nei confronti degli stranieri, le barriere linguistiche, nonché le differenze culturali. La componente economica riguardava le peculiarità della produzione dell'impresa che intendeva internazionalizzare: la combinazione di quantità/qualità che essa sarebbe stata interessata a produrre, la possibilità di realizzare economie di scopo o di dimensione, eventuali vantaggi infrastrutturali ed altre componenti relative al proprio profilo tecnologico. L'ultima componente si concentrava sulla struttura politica del paese *host* e sui modi in cui quest'ultima avrebbe potuto incidere sugli IDE: alcuni elementi che avrebbero incentivato gli IDE potevano essere la stabilità politica, la presenza di *policies* volte all'attrazione di IDE, il livello di tassazione, la presenza di risorse umane qualificate.

3. *Internalization advantages*: identificavano, secondo Dunning (1977) le motivazioni che avrebbero indotto un'impresa, dotata di *ownership-specific advantages* a trasferire la concretizzazione di questi ultimi all'estero attraverso una struttura organizzativa propria – o comunque direttamente partecipata – piuttosto che affidarsi ad altre imprese o a mercati esterni. I costi connessi agli iter di contrattazione, al rispetto di determinati standard vigenti su un dato mercato o a barriere commerciali di carattere protezionistico che sarebbero discesi dallo sfruttamento di mercati esterni – attraverso dinamiche di vendita o di licenza – avrebbero potuto essere evitati per mezzo di una scelta di internazionalizzazione radicale che consentisse di operare su un determinato mercato dall'interno e non più dall'esterno.

Da qui, lo stesso autore nella consapevolezza che così formulato il suo approccio avrebbe posto innanzi ad eventuali approfondimenti successivi sul tema il limite di poter essere utilizzato soltanto come un ampio schema a cui varie teorie si potevano adattare, adeguare o inserire, nei suoi successi lavori ha identificato nella contestualizzazione dinamica delle variabili legate ai tre gruppi di vantaggi la chiave per la sua operazionalizzazione (Dunning, 1993a, 1993b, 2000a). Nella fattispecie, egli dedusse che: un'analisi preliminare sulle tipologie di IDE avrebbe consentito di selezionare le variabili appropriate all'interno del gruppo inerente i vantaggi di proprietà, un'analisi preliminare delle peculiarità dell'*host country* avrebbe permesso di estrapolare specifiche variabili localizzative, infine un'analisi approfondita delle particolari condizioni dell'industria e dell'impresa stessa avrebbe determinato la scelta delle variabili legate ai vantaggi di internalizzazione.

## **Conclusioni: il ruolo della logica “retroductiva” come nuova strategia di ricerca per l’analisi dell’Internazionalizzazione della produzione**

Il presente capitolo è stato strutturato con l’obiettivo di mettere in evidenza le ragioni che inducono a considerare l’*Internazionalizzazione della produzione* un fenomeno complesso. La prima motivazione è stata rinvenuta nel “vuoto concettuale” legato alla difficoltà di coniare una definizione generale per la fattispecie *Internazionalizzazione della produzione* a causa della natura “multiforme” del concetto. Da qui, la seconda ragione è stata ricondotta al conseguente “vuoto teoretico” che pone innanzi allo studioso della materia l’impossibilità di fare riferimento ad un’unica teoria universalmente condivisa dalla letteratura ed onnicomprensiva di tutti i comportamenti che imprese di diversi Paesi possono adottare per “spostare” (in tutto o in parte) e/o riorganizzare la produzione all’estero.

Per quel che concerne la questione relativa al “vuoto concettuale”, nella prima parte del capitolo (Parag. 1.1.) si è cercato di darne evidenza attraverso l’approfondimento di tre aspetti: un primo aspetto relativo alle caratteristiche del contesto storico in cui i processi di espansione internazionale delle imprese hanno conosciuto le loro origini e la loro evoluzione (Parag. 1.1.1.); un secondo aspetto inerente le peculiarità degli attori preposti alla realizzazione di questi processi, ovvero le ITN (Parag.1.1.2.); un terzo ed ultimo aspetto attinente i comportamenti che tali attori possono mettere in pratica per “spostare” la produzione in altri Paesi (Parag.1.1.3.). Quindi, dalle caratteristiche che sono state riscontrate rispetto a questi tre aspetti si è tentato di dare giustificazione all’impossibilità di definire in un’unica accezione la

fattispecie *Internazionalizzazione della produzione* in virtù della sua natura “multiforme” (Parag. 1.1.4.).

Entrando nel dettaglio, con riferimento al primo aspetto è emerso che le origini dei primi processi di multinazionalizzazione (Jones e Khanna, 2006) - che dapprincipio avevano visto coinvolte soltanto poche grandi *corporations* di provenienza americana ed inglese - sono da ricondursi ai grandi mutamenti dello scenario macroeconomico internazionale verificatisi nel periodo 1850-1914. Nell'opinione degli storici (Hobsbawm, 1990, 2005) e degli esperti di storia economica internazionale (Foreman-Peck, 1995 et.al.) infatti, le liberalizzazioni, la forte espansione del commercio all'estero, la mobilità internazionale di lavoro e capitale e la stabilità del sistema monetario internazionale intercorsi in quel momento storico sono stati quei fattori che avrebbero costituito i principali *drivers* di sviluppo dei processi di espansione di tali imprese oltre confine. Per quel che riguarda, invece, l'evoluzione sistematica di questi processi (nonché l'evoluzione sistematica del dibattito accademico in materia)<sup>21</sup> è stato riscontrato che questa dev'esser fatta risalire alle radicali trasformazioni della geografia economica e politica mondiale intervenute da un lato, a seguito della Seconda Guerra Mondiale - i cui effetti connessi alla fase di ricostruzione post-bellica avrebbero risvegliato la spinta espansionistica internazionale di Stati Uniti e Gran Bretagna - dall'altro, a seguito degli

---

<sup>21</sup> Come esplicitato nel Parag. 1.1.1. il gap secolare intercorso tra le due fasi di origine e di sistematica evoluzione dei processi di espansione produttiva estera delle imprese trova la sua giustificazione nei periodi di interruzione e di stasi del processo di integrazione economica internazionale coincisi con i due conflitti mondiali e con la crisi del 1929. E' infatti, soltanto a seguito della Seconda Guerra Mondiale che si assiste al cominciamento di un periodo di continua espansione dell'attività internazionale delle imprese.

accadimenti del 1989<sup>22</sup> – i cui effetti avrebbero determinato, per la prima volta, il coinvolgimento nei processi produttivi internazionali delle imprese di altre economie avanzate come forma di adeguamento concorrenziale a quello che di lì a breve sarebbe diventato lo scenario competitivo globale. Da qui, con riferimento al secondo aspetto, sono state descritte le caratteristiche degli attori dell'Internazionalizzazione della produzione, ovvero le imprese transnazionali (ITN). Per quello che concerne le ITN è emerso che, oggi, fonti ufficiali (UNCTC, 1979, UNCTAD, 1993) concordano nel definire “transnazionali” tutte le tipologie di imprese<sup>23</sup> – indipendentemente dalla dimensione – purché in grado di svolgere attività economiche dirette - quindi di impiegare capitale produttivo - in almeno due Paesi, il Paese di origine (*home country*) ed almeno un Paese di destinazione (*host country*). Infine, per quel che attiene il terzo ed ultimo aspetto sono stati illustrati i diversi comportamenti che le ITN possono adottare per “spostare” la produzione in altri Paesi: gli IDE e le “Nuove forme” di investimento internazionale. In merito è stato rilevato che, se fino agli anni '80 del Novecento l'IDE è stato lo strumento privilegiato con cui le grandi imprese multinazionali internazionalizzavano la produzione in altri Paesi – costituendo, cioè, affiliate estere di proprietà o controllate direttamente da quest'ultime nei Paesi di destinazione degli investimenti - nella moderna economia globale, con l'incremento del coinvolgimento nelle attività economiche internazionali anche di imprese di dimensioni inferiori, sono emerse parallelamente agli IDE forme più “leggere” di internazionalizzazione. Come è stato ampiamente dimostrato sia dalla letteratura (Oman, 1984) sia dalle statistiche ufficiali (UNCTAD, 2011)

---

<sup>22</sup> Per una descrizione esaustiva degli accadimenti internazionali legati al 1989 si veda il contributo di Hobsbawm, E.J. (2000), *Il Secolo Breve. 1914-1991*, BUR, Rizzoli.

<sup>23</sup> Quindi non più soltanto le grandi imprese multinazionali.

queste “Nuove forme” di cooperazione produttiva internazionale - realizzate tramite *joint ventures*, accordi di *licensing* e *franchising* e contratti di sub-appalto e sub-fornitura - sono state preferite da imprese medio-piccole, singolarmente oppure organizzate in gruppi, proprio in considerazione della loro maggiore flessibilità, rendendo di conseguenza impossibile collocare l’Internazionalizzazione della produzione in una tipologia strategica tipica.

In conclusione, il quadro generale che è stato dedotto dall’analisi della fattispecie *Internazionalizzazione della produzione* nei suoi aspetti costitutivi ha tratteggiato un fenomeno che coinvolge contemporaneamente una pluralità di attori differenti - piccole, medie e grandi imprese (singolarmente oppure organizzate in gruppi) – purché in possesso del requisito di “transnazionalità” e che può esser realizzato con modalità aspecifiche, diverse caso per caso a seconda che nelle aree di destinazione degli investimenti vengano utilizzati IDE, oppure vengano preferite “Nuove forme” di investimento internazionale. Ecco perché una qualsiasi attività economica, di proprietà o controllata da un’impresa (o gruppo di imprese) al di fuori dei rispettivi confini nazionali, la quale generi valore aggiunto nella o nelle aree *target* può considerarsi *Internazionalizzazione della produzione* (Dunning, 1988b).

In questo senso, nell’opinione di chi scrive, se si considera il mix di tutte le eventuali combinazioni di attori transnazionali e di comportamenti che questi possono scegliere per svolgere attività produttive in altri Paesi, potrebbe non esser fuorviante considerare l’*Internazionalizzazione della produzione* un fenomeno che può essere compreso alla luce della sua natura “multiforme”, cioè a dire, un fenomeno indefinito che trova spiegazione solo se si tengono simultaneamente in considerazione tutte le tipologie di attori e tutte le

eventuali forme in cui questo può concretamente esplicitarsi. Così connotato, il fenomeno richiama l'oggettiva difficoltà di riunire sotto una definizione univoca le "N" combinazioni possibili per la sua realizzazione, combinazioni che risulteranno necessariamente diverse caso per caso a seconda sia della provenienza e delle caratteristiche delle imprese investitrici, sia dei particolari comportamenti produttivi che queste sceglieranno di attivare nei paesi *target*, sia delle specificità dei diversi contesti territoriali in cui tali comportamenti troveranno applicazione. Ne consegue, pertanto che il "vuoto concettuale" al quale si è fatto riferimento è da considerarsi il risultato della complessità legata alla generalizzazione aprioristica del fenomeno, ovvero dell'impossibilità di definirlo per astrazione indipendentemente dall'osservazione delle sue concrete realizzazioni.

Da qui, per conseguenza a quanto appena esposto, il collegamento alla seconda questione relativa al "vuoto teoretico" è stato effettuato con la duplice finalità di sottolineare le ragioni della mancanza di una teoria generale, dando percezione, anzitutto, della congerie di teorie che sono state elaborate in materia e, in secondo luogo, per dare evidenza delle motivazioni che collocano l'*Internazionalizzazione della produzione*, quale nuovo campo di indagine, all'intersezione tra le teorie microeconomiche dell'impresa e le teorie macroeconomiche del commercio internazionale e dell'*international business*. Pertanto, nella seconda parte del capitolo l'enfasi è stata posta sulla possibilità di studiare il fenomeno tenendo in considerazione le diverse dimensioni (o livelli) di analisi da cui è possibile osservarlo (Parag.1.2.). A questo scopo, nella consapevolezza delle numerose rassegne disponibili in letteratura (tra gli altri, Balcet, 1989, Pitelis e Sudgen, 1991, Dunning, 1993a e Ietto-Gillies, 2005, 2007), l'esegesi teorica è stata organizzata

sulla base della logica dello schema interpretativo “multidimensionale” suggerito da Cantwell (1991), con la differenza che uno specifico approfondimento è stato dedicato ad una selezione di quei contributi che, nell’opinione della maggior parte degli specialisti della materia (Cantwell, 1983, Dunning, 1988b, 1993a, Letto-Gillies, 2005, 2007, et.al.), hanno costituito l’impianto teorico di riferimento per il successivo sviluppo degli altri innumerevoli studi sul tema. Pertinente a questa logica, le teorie sono state riproposte sulla base dei tre livelli/dimensioni che Cantwell (1991) identifica per l’analisi dell’*Internazionalizzazione della produzione*:

1. *Livello microeconomico*, in cui l’unità di analisi è l’impresa (Parag.1.2.1.). Con riferimento a questa dimensione sono stati approfonditi i contributi di quegli studiosi come Hymer (1960) e Buckley e Casson (1976, 1985), che per primi si sono concentrati sull’analisi dei fattori che determinano la crescita individuale, interna, dell’impresa all’estero. Le considerazioni di questi autori hanno costituito le fondamenta per la nascita di due approcci teorici di analisi dell’*Internazionalizzazione della produzione* e sulla base dei quali, nel tempo, sono stati accorpati altri numerosi studi sul tema: l’approccio del potere di mercato e l’approccio dell’internalizzazione dei mercati.

1 A. *L’approccio del potere di mercato* (Parag. 1.2.1.1.): l’idea di fondo legata a questo gruppo di teorie è nata dagli studi di Hymer (1960) il quale ha dimostrato che lo strumento per mezzo del quale i produttori di diversi Paesi hanno la possibilità di incrementare il loro potere di mercato in ambito internazionale è l’impresa stessa. In antitesi con le teorie neoclassiche del commercio estero (Heckscher, 1919 e Ohlin, 1933) e dei movimenti internazionali di capitale (Ohlin, 1933, Nurske, 1933 e Iversen, 1935) questo incremento, nell’ottica dell’autore, è

realizzabile soltanto se i mercati non sono perfettamente concorrenziali. Da qui, Hymer (1960) comprova che qualora un'impresa possieda dei vantaggi sulle sue concorrenti nella produzione di un particolare *output* sul proprio mercato interno, il passaggio successivo sarà internazionalizzare la produzione in altri Paesi via IDE per incrementare il proprio potere di mercato anche in ambito internazionale. In sintesi, analizzando le operazioni internazionali delle grandi multinazionali americane nel periodo post-bellico, l'autore deduce che è il comportamento dell'impresa, cioè il meccanismo attraverso il quale la multinazionale è in grado di mantenere il controllo delle imprese estere attraverso investimenti diretti al di fuori dei propri confini nazionali, ad essere funzione della struttura del mercato e non viceversa.

A partire dal contributo di Hymer (1960) sono state accorpate a questo approccio teorico le analisi di altri autori (tra gli altri, Newfarmer (1985), Cowling e Sugden (1987)) i quali, da punti di vista differenti, hanno dimostrato che, nelle loro fasi di crescita individuale, le grandi imprese tendono a manifestare comportamenti simili. Nella fattispecie, in una prima fase queste aumenteranno costantemente le loro quote di mercato interno – via fusioni ed acquisizioni e tramite l'ampliamento di capacità produttiva nel Paese d'origine – fino ad un punto nel quale, in una seconda fase, i profitti generati dall'aumento della concentrazione industriale sul mercato interno (ed il relativo potere di mercato acquisito da queste nel paese d'origine) verranno investiti in altri mercati all'estero aumentando, di conseguenza, il loro potere di mercato anche a livello internazionale (Cantwell, 1991).

1.B. *L'approccio dell'internalizzazione dei mercati* (Parag. 1.2.1.2.): i contributi che sono stati raggruppati a questo approccio teorico (tra gli altri, Teece (1977), Rugman (1986) e Caves (1982)) si riconducono ai

lavori di Buckley e Casson (1976, 1985). Con riferimento all'espansione internazionale delle imprese, pur concordando con la tesi di Hymer (1960) di mercati non perfettamente concorrenziali, a parere di questi due autori, le imperfezioni di mercato che giustificano tale espansione sono imperfezioni di tipo transattivo, ovvero imperfezioni cognitive dovute alle asimmetrie informative tra le parti coinvolte nello scambio le quali generano costi di transazione specifici. Da questa assunzione, che fa propria la teoria istituzionalista dell'impresa di Coase (1937), Buckley e Casson (1976, 1985), deducono che l'incentivo all'internalizzazione nasce quando ad esser imperfetti sono, in particolare, i mercati dei prodotti intermedi. Da qui, essi dimostrano che le grandi imprese multinazionali internalizzeranno quelle attività legate allo scambio di prodotti intermedi svolte attraverso mercati caratterizzati da imperfezioni transattive, scegliendo di operare direttamente nel Paese con cui è in atto lo scambio, ovvero attraverso la costituzione sul territorio di affiliate estere via IDE, anziché effettuare operazioni sul mercato aperto.

2. *Livello mesoeconomico*, dove l'unità di analisi è il settore industriale (Parag. 1.2.2.). I contributi teorici riconducibili a questa dimensione (tra gli altri, Jenkins (1987), Pavitt (1987) e Cantwell (1989)) sono stati raggruppati sotto il comune denominatore di *Approccio della concorrenza internazionale a livello di settore*. Le origini di questo ramo della letteratura sull'*Internazionalizzazione della produzione* sono tuttavia da ricondursi ai lavori di Vernon (1974) e Knickerbocker (1973), i quali per primi hanno cercato di giustificare i comportamenti produttivi delle imprese come risultante delle interazioni concorrenziali di queste a livello di settore industriale in ambito internazionale.

2.A. *Il modello di ciclo di vita del prodotto in mercati oligopolistici* (Parag.1.2.2.1.): questa teoria nasce dall'applicazione alla produzione

estera delle imprese che, nel 1966 prima e nel 1974 poi, in versione perfezionata e riadattata, Raymond Vernon sviluppò del modello di ciclo di vita del prodotto di Kutznets (1953). Nella versione del 1974, Vernon estese ulteriormente i risultati da egli stesso ottenuti circa dieci anni prima in merito alle circostanze, strettamente legate al ciclo di vita del prodotto, che potevano indurre le imprese a localizzare la produzione all'estero. In sintesi, nel 1966 l'autore aveva concluso che poiché nella fase finale del ciclo di vita di un nuovo prodotto lanciato sul mercato, "l'impresa innovatrice" che per prima lo aveva introdotto ne avrebbe perso completamente il vantaggio monopolistico rispetto agli imitatori locali ed esteri, questa avrebbe rinunciato a produrre sul mercato domestico preferendo, invece, localizzare la produzione in Paesi meno sviluppati, dove il costo dei fattori per la produzione di quel prodotto sarebbe stato più conveniente. Da qui, nel 1974 l'autore ipotizzò la possibilità del mantenimento, anche nell'ultima fase di maturità del prodotto, di una struttura oligopolistica di mercato. Il modello rivisto prevedeva una fase iniziale del ciclo di vita del prodotto simile a quella già delineata nel modello del 1966 a cui, però, faceva seguito una seconda fase, in cui il prodotto diveniva maturo, caratterizzata da elevate barriere all'entrata dovute ad economie di scala e in cui si verificava una forte competizione interna al settore di tipo oligopolistico. In questa fase (fase che l'autore ha definito di "oligopolio maturo") la competizione tra le imprese si sarebbe realizzata attraverso scelte di localizzazione della produzione nei mercati di riferimento delle imprese rivali. Infine, nell'ultimo stadio del ciclo di vita del prodotto – fase di "oligopolio senescente" - le barriere all'entrata non sarebbero più state rappresentate dalle economie di scala, ma da strategie di differenziazione di costo dei fattori perseguite dalle imprese del settore. In questo contesto i produttori marginali sarebbero usciti dal mercato,

mentre le decisioni di localizzazione della produzione da parte delle imprese sarebbero state frutto di scelte volte a sfruttare i differenziali di costo dei fattori tra diversi Paesi.

2.B. *La teoria delle strategie oligopolistiche* (Parag. 1.2.1.2.): questa teoria deriva dal lavoro di Frederick T. Knickerbocker (1973), analisi in cui l'autore è stato in grado di giustificare per quali ragioni le grandi imprese americane erano incentivate ad utilizzare l'IDE come strategia di internazionalizzazione della produzione. In particolare, Knickerbocker (1973) riuscì a supportare con l'evidenza empirica l'ipotesi teorica che la crescita internazionale delle imprese dipendesse dalla struttura oligopolistica del mercato ed avesse origine dalla reazione strategica di queste agli IDE realizzati dai *competitors*. Nella fattispecie, egli dimostrò che, dato un IDE realizzato in un determinato Paese da un'impresa *leader* di un particolare mercato, anche le imprese *follower*, in concorrenza sullo stesso mercato, avrebbero deciso di effettuare IDE in quello stesso Paese. In questo senso, la scelta dell'IDE si configurava come risposta strategica delle imprese *follower* finalizzata alla minimizzazione dei rischi associati ai vantaggi competitivi che l'impresa *leader* avrebbe ottenuto dall'aver effettuato per prima l'IDE in quel Paese. Inoltre, l'osservazione di questi comportamenti ha dato modo all'autore di giustificare gli effetti di *clustering* degli IDE. Egli concluse, infatti, che il raggruppamento geografico degli IDE in determinate aree era la risultante di politiche difensive delle imprese, tese a minimizzare i rischi nel contesto di strutture di mercato oligopolistiche.

3. *Livello macroeconomico*, nel quale l'unità di analisi è il *trend* di IDE a livello aggregato (Parag. 1.2.3.). A questo livello di analisi fanno riferimento un elevato numero di studi i quali hanno analizzato, da diversi punti di vista, i flussi di IDE (in entrata ed in uscita) delle

principali economie avanzate del XX secolo con la comune finalità di indagare i sentieri di sviluppo della produzione estera perseguiti da diversi Paesi (Dunning, 1982, Casson, 1982, et.al.). In considerazione della congerie di approcci che sono stati elaborati a riguardo, questi lavori sono stati raggruppati sotto la dicitura di *Approcci macroeconomici allo sviluppo*.

3.A. *Gli economisti della “scuola giapponese”*: tra i primi studi che hanno cercato di dare spiegazione dell'esistenza di sentieri di sviluppo della produzione in ambito internazionale realizzati tramite IDE diversi tra differenti Paesi si annoverano i contributi degli economisti della “scuola giapponese” Kojima e Ozawa (1982). Attraverso un approccio di analisi di tipo comparativo, il tentativo di questi autori è stato volto ad individuare le ragioni per le quali i modelli di comportamento all'estero delle imprese del loro Paese si differenziavano rispetto a quelli seguiti dalle imprese americane ed europee. Essi riscontrarono che i sentieri di espansione produttiva internazionale delle imprese giapponesi dipendevano dalla diversa natura delle *trading companies* del loro Paese: ovvero, le *Sogo-Shosha* (Kojima e Ozawa, 1982). Le *Sogo-Shosha* si distinguevano dalle grandi *corporations* americane in particolare, in primo luogo perché *holdings* di gruppi di piccole e medie imprese manifatturiere, in secondo luogo perché fungevano da promotori di investimenti internazionali di tipo cooperativo per quest'ultime. In altre parole, il modello di espansione internazionale delle imprese giapponesi vedeva coinvolgere, per la prima volta, nei processi di internazionalizzazione della produzione anche realtà di dimensioni inferiori - attive in particolare, in quei settori dell'industria in cui il Giappone non deteneva vantaggi comparati - le quali erano in grado di realizzare forme di internazionalizzazione “leggera” per la

produzione diretta in altri Paesi sotto il coordinamento e tramite l'intermediazione della *Sogo-Shosha*.

Lo schema di classificazione delle teorie suggerito da Cantwell (1991) ha risposto alla duplice finalità di evidenziare, da un lato, i molteplici livelli/dimensioni in cui è possibile analizzare la fattispecie *Internazionalizzazione della produzione*, dall'altro ha consentito di dare percezione dell'enorme mole di contributi che sono stati elaborati sul tema. Di conseguenza, è sulla base di questa chiave di lettura che si potrebbe pensare a questo nuovo campo di studi come concettualmente collocato all'intersezione tra le teorie microeconomiche dell'impresa (approcci del potere di mercato e dell'internalizzazione) e le teorie macroeconomiche del commercio internazionale e dell'*international business* (approccio della concorrenza internazionale a livello di settore ed approcci macroeconomici allo sviluppo). A sostegno di questa ipotesi, a conclusione dell'esegesi teorica, un paragrafo a parte è stato dedicato al noto *Paradigma Eclettico* di Dunning (1977, 1980), il contributo che sino ad oggi ha riscosso maggiori consensi da parte della pubblicistica di settore in quanto suggerisce di interpretare l'*Internazionalizzazione della produzione* come un sistema olistico la cui comprensione risulta possibile soltanto se si tengono in considerazione le combinazioni di tutti i livelli/dimensioni di analisi e degli approcci teorici in cui può essere osservato (Parag. 1.2.4.)<sup>24</sup>. Nell'opinione di Dunning (1993a), qualsiasi tentativo di generalizzazione teorica del fenomeno di tipo induttivo/deduttivo risulta necessariamente fuorviante:

---

<sup>24</sup> Da qui l'accezione di "Paradigma Eclettico".

«(...) *it is not possible to construct a single operationally testable theory that can explain all forms of foreign-owned production*» (Dunning, 1993a:9).

Sulla base di queste considerazioni, l'autore ha costruito per abduzione uno schema tassonomico riferito al modo in cui l'impresa è in grado di coordinare in maniera sistemica le proprie attività all'estero, uno schema che riunisce gli elementi delle tre dimensioni di analisi dell'Internazionalizzazione della produzione sopra esposte in modo da poter essere compatibile con i diversi approcci teorici, nell'intento, ultimo, di sintetizzarne la diversificazione nelle cause e negli effetti. In altri termini, l'approccio "eclettico" di Dunning (1977, 1980) ha tentato di dare spiegazione, con riferimento non alle scelte di una singola impresa, bensì alle decisioni di più imprese di provenienza geografica comune del perché, quando/come esse scelgano di produrre all'estero e dove è probabile che un IDE venga destinato. Di conseguenza, egli ha sostenuto che perché per un'impresa risultasse vantaggioso internazionalizzare la produzione all'estero sarebbe stato indispensabile che questa fosse in grado di gestire una posizione strategica istituita su tre diverse tipologie di vantaggi:

1. degli specifici vantaggi di proprietà (*ownership-specific advantages* (O)) che le garantissero di essere competitiva non solo con le imprese locali dell'*host country*, ma anche con imprese di altra nazionalità operanti in quello stesso Paese nello stesso settore;
2. dei particolari vantaggi localizzativi legati ad un dato Paese (*location-specific advantages* (L)) i quali giustificassero la scelta di destinazione degli investimenti;

3. dei vantaggi di internalizzazione (*internalization advantages* (I)) ovvero, quei benefici che sarebbero derivati all'impresa dal produrre al proprio interno piuttosto che tramite altre imprese o sui mercati.

Da qui, lo stesso autore nella consapevolezza che così formulato il suo approccio - istituito sul concetto di *OLI advantage* (Dunning, 1977, 1980) - avrebbe posto innanzi ad altri, successivi approfondimenti sul tema il limite di poter essere utilizzato soltanto come un ampio schema sulla base del quale varie teorie avrebbero potuto essere adattate, adeguate o inserite, nei suoi posteriori lavori egli ha identificato nella contestualizzazione dinamica delle variabili legate ai tre gruppi di vantaggi la chiave per la sua operazionalizzazione (Dunning, 1993a, 1993b, 2000).

Come ben sottolineato da Letto-Gillies (2005) il *Paradigma Eclettico* - nella sua originaria formulazione (Dunning, 1977, 1980) e nelle versioni perfezionate e riviste (Dunning, 1993a, 1993b, 2000) - pur avendo riscosso grande consenso in letteratura per la sua innovatività legata all'approccio olistico "multidimensionale" di interpretazione dell'*Internazionalizzazione della produzione*, non è stato, tuttavia, esente da critiche<sup>25</sup>. L'autore stesso affronta la critica relativa all'eccessiva "flessibilità" dello schema laddove afferma che il suo è un paradigma, quindi non una teoria, ma un modello di riferimento a partire dal quale è possibile sviluppare teorie specifiche, le quali, lo renderebbero operativo soltanto se verificate empiricamente

---

<sup>25</sup> La principale eccezione che è stata mossa al *Paradigma Eclettico* ha riguardato la "flessibilità" dello schema. Se, da un lato, veniva garantita la possibilità di adattare qualsiasi studio al sistema tassonomico senza il timore di incorrere in falsificazioni, dal punto di vista della metodologia della ricerca scientifica, tale flessibilità poteva costituire un punto di debolezza nella misura in cui qualsiasi teoria sviluppata sulla base di questo sarebbe risultata facilmente giustificabile (Letto-Gillies, 2005).

(Dunning,1988a). Questa considerazione supporta due ulteriori questioni. La prima di queste concerne l'evidente complessità del *framework* teorico relativo al fenomeno *Internazionalizzazione della produzione* che, per quel che riguarda la numerosità, la frammentazione e l'eterogeneità dei contributi, da un lato ne motiva la connotazione di *jigsaw puzzle* (Dunning, 1993a:7), dall'altro giustifica le ragioni connesse alle difficoltà di generalizzazione teoretica avvalorando, di conseguenza, l'assenza di una teoria universalmente testabile ed applicabile a casi concreti. La seconda questione riguarda un'altra delle frequenti critiche ai teorici dell'*Internazionalizzazione della produzione*, cioè il riscontro tra teoria ed evidenza empirica. Qualora, infatti, si voglia ricercare una qualche correlazione tra teoria e comportamenti che le imprese concretamente implementano per produrre all'estero, generalizzare il fenomeno diventa ulteriormente più complicato (Buckley, 1983).

In conclusione, è da questo articolato ed eterogeneo scenario concettuale e teorico - che in questo capitolo si è tentato di delineare nelle sue sostanziali peculiarità - che discende la differente impostazione metodologica pensata per disegnare il presente lavoro, ovvero l'utilizzo per l'analisi del fenomeno della "Migrazione Produttiva" italiana in Romania – quale realizzazione di un processo di internazionalizzazione della produzione unico nel suo genere e probabilmente irripetibile - di una strategia di ricerca di tipo retroduttivo (Blaikie, 2000). In generale, indagare un fenomeno per retroduzione significa partire dall'osservazione della sua concreta manifestazione in un particolare contesto per cercare di documentarne a ritroso regolarità e motivazioni che lo hanno determinato. Dal momento che, come è stato dimostrato, l'oggetto generale di interesse di questa ricerca è un

fenomeno complesso, tale scelta metodologica ha potuto trovare fondamento nelle più recenti tendenze di ricerca sui sistemi complessi nel campo della filosofia della scienza (Bocchi e Ceruti, 2007). Da questa prospettiva, considerare il fenomeno produttivo italiano in Romania come un sistema complesso significa prendere in considerazione anche e soprattutto *“ciò che è singolare, irripetibile, contingente [...] del luogo fondamentale di osservazione”* (Ceruti, 2007:5). Coerentemente a questa logica, ne consegue che nel successivo capitolo (Capitolo 2) si cercherà di estrapolare le caratteristiche di tale modello, come avremo modo di vedere nella sua accezione di “Migrazione produttiva”, partendo, anzitutto dalla descrizione delle peculiarità del contesto nel quale questo ha avuto luogo, ovvero il Paese Romania a partire dagli anni immediatamente successivi il crollo del regime comunista e, in secondo luogo, dall’osservazione dei possibili meccanismi che ne hanno incentivato la sua concreta realizzazione.

## CAPITOLO 2

### La “Migrazione Produttiva” Italiana in Romania

#### Introduzione

La presenza di attività produttive realizzate da imprese italiane sul territorio rumeno<sup>26</sup> è stata rilevata sin dai primi anni Novanta. Da qui, il passaggio al “modello produttivo italiano in Romania” come espressione di un più generale ed unico nel suo genere “fenomeno migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese è davvero breve.

Nell’arco di pochi anni, infatti, fonti ufficiali di entrambi i Paesi hanno registrato una crescita esponenziale del numero di imprese di provenienza italiana che hanno iniziato ad avviare attività produttive in maniera sistematica sul territorio (ICE Bucarest, 2003, 2008, 2012a, 2012b e INSSE Romania). Con riferimento alla natura degli attori coinvolti in questo processo - per lo più piccole e medie imprese - e per la natura delle attività che sono state avviate nel Paese - per la stragrande maggioranza attività manifatturiere – il fenomeno che, ad un primo sguardo d’insieme sembrerebbe delinearci, parrebbe coinvolgere la popolazione delle nostre piccole e medie imprese in un vero e proprio “spostamento di massa” dall’Italia alla Romania. A sostegno di questa ipotesi, infatti, sussistono una serie di ragioni che rendono concretamente plausibile considerare le imprese italiane attive in

---

<sup>26</sup> Con riferimento al territorio ed alla popolazione della Romania, nel presente lavoro si è deciso di preferire la dicitura “rumeno” all’accezione più utilizzata in letteratura “romeno” per dare evidenza alla voce degli stessi abitanti del Paese che non amano essere definiti tali per non essere confusi con l’ampia, migrante popolazione “rom” che abita la Romania da secoli e che viene percepita dagli autoctoni come fonte di rilevante problematiche sociali.

Romania come il risultato di un effettivo “fenomeno migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese.

Anzitutto, questo fenomeno si inserisce all'interno del più generale ed attuale dibattito italiano di politica industriale per quel che attiene la questione relativa agli effetti, in termini di costi e benefici, sulla competitività del nostro sistema industriale quando le attività produttive vengono spostate all'estero (tra gli altri, Castellani, 2007). In merito, le posizioni sono tuttora contrastanti. Se da un lato - in linea peraltro con le ultime direttive del D.L. n.201/11<sup>27</sup> - c'è chi sostiene che internazionalizzare la produzione in altri Paesi sia una scelta che dovrebbe continuare ad essere incentivata a livello nazionale ai fini del rilancio competitivo del nostro sistema industriale (tra gli altri, Mariotti, Mutinelli e Piscitello, 2005, Tattara, Corò e Volpe, 2006), dall'altro, c'è ancora chi, invece, supporta le misure adottate nel D.L. n.35/05<sup>28</sup> sulla competitività in Italia nella convinzione che gli effetti di simili decisioni costituiscano, al contrario, una fonte di preoccupazione per il futuro competitivo dell'industria italiana perché causa di impoverimento del nostro tessuto produttivo locale e di disoccupazione (Quintieri, 2007, Cutrini, 2011, et.al.). All'interno di questo dibattito, per quel che concerne il caso italiano in Romania, è ormai un fatto consolidato che la cooperazione con le imprese dell'Europa Orientale abbia presentato alcuni vantaggi per le nostre imprese nazionali (Crestanello e Tattara, 2006, Giannelle e Tattara, 2006, et.al.): ha costituito, infatti, una delle strategie per fronteggiare la pressione dei processi di globalizzazione sull'industria italiana grazie a costi della manodopera relativamente

---

<sup>27</sup> “Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici”.

<sup>28</sup> “Disposizioni urgenti nell'ambito del Piano d'azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale”.

bassi rispetto ad una buona qualificazione professionale ed alla possibilità di realizzare consistenti economie di scala e di scopo. Inoltre, più in generale, la cooperazione tra imprese dell' "Ovest" e dell' "Est" europeo ha consentito ad entrambi i partner di accedere a nuovi mercati: per gli uni quelli del lavoro e delle materie prime ed energetiche e per gli altri quelli dei beni industriali e di consumo.

In secondo luogo, pensare alla produzione italiana in Romania come al risultato di un "fenomeno migratorio", quindi di vasta portata, trova riscontro soprattutto nei dati delle statistiche ufficiali, le quali collocano il nostro Paese da oltre dieci anni al primo posto per numero di imprese attive sul territorio, con una presenza stimata al primo semestre del 2011 di quasi 31 mila unità locali, pari al 17,5% del totale delle imprese straniere registrate nel Paese (ICE Bucarest, 2012b).

Ad ulteriore supporto della più recente evidenza statistica, infine, si ritrovano sull'argomento anche le ultime testimonianze della stampa italiana contemporanea:

*"Le aziende italiane in Romania sono circa 30 mila. Una presenza che non ha eguali nel mondo"* (Luca Serena, presidente Confindustria Romania, in Pesole (2011), Il Sole 24 Ore).

Per tali ragioni, in questo scenario trova conferma l'ipotesi che la produzione italiana in questo Paese sia un fenomeno indubbiamente di enormi dimensioni, un fenomeno caratterizzato da elementi di unicità che lo contraddistinguono rispetto ad altre realtà e che per questo, a parere di chi scrive, necessita di essere approfondito con rigore.

Ciò premesso, coerentemente con la logica retroduttiva con cui questa ricerca è stata disegnata, l'obiettivo generale del presente

capitolo è tentare di estrapolare le peculiarità del modello produttivo italiano in Romania partendo, anzitutto, dalla descrizione del contesto in cui il fenomeno “migratorio” ha avuto luogo, ovvero dalle caratteristiche della Romania a partire dagli anni immediatamente successivi il crollo del regime comunista di Ceausescu e, successivamente, osservando i possibili meccanismi che potrebbero verosimilmente averne incentivato la sua concreta realizzazione. A questo scopo, il capitolo è suddiviso in tre parti proprie della sequenza logica della strategia di ricerca adottata.

Nella prima di queste, iniziando dal contesto in cui il fenomeno “migratorio” italiano si è concretizzato, ovvero il Paese Romania (Parag. 2.1.), si descrivono i tratti distintivi dell’economia rumena dalla transizione economica degli anni ’90 all’entrata nell’Unione Europea il 1° Gennaio 2007 (Parag. 2.1.1.) e si forniscono alcuni fatti stilizzati volti ad enfatizzare le caratteristiche della “moderna” Romania dell’epoca attuale (Parag. 2.1.2.) con particolare attenzione al grado di apertura del Paese al commercio internazionale (Parag. 2.1.2.1.) ed ai flussi di investimenti diretti esteri in entrata (Parag. 2.1.2.2.).

Da qui, il collegamento alla seconda parte del capitolo dove, data l’importante posizione ricoperta dall’Italia tra i partner commerciali della Romania - come vedremo al secondo posto - l’attenzione viene concentrata sulla natura dei rapporti economici tra i due Paesi (Parag. 2.2.). In seguito, quanto verrà riscontrato in merito a tali relazioni - ovvero che l’Italia è in prima posizione tra gli investitori esteri in Romania per numero di imprese sul territorio - permetterà di descrivere una serie di meccanismi che, a nostro modo di vedere, potrebbero aver incentivato sin dai primi anni ’90 un numero progressivamente crescente di imprese italiane a spostare la produzione in questo Paese (Parag. 2.2.1.): fattori legati al rilancio competitivo del sistema industriale italiano

in quel periodo (Parag. 2.2.1.1.), fattori di economicità collegati in particolar modo alla struttura del mercato del lavoro rumeno (Parag. 2.2.1.2.) ed infine, fattori di “prossimità” sia geografica che culturale tra Romania e Italia (Parag. 2.2.1.3.).

Infine, nella terza parte del capitolo (Parag. 2.3.) le caratteristiche e le peculiarità del “modello produttivo italiano in Romania” verranno estrapolate dal riscontro dei risultati dell’evidenza empirica della letteratura disponibile sul tema (Parag. 2.3.1.), risultati che, come si noterà, convalideranno la maggior parte delle nostre ipotesi circa i meccanismi che possono aver spinto le imprese italiane a “migrare” in massa in questo Paese, nonché le osservazioni della statistica ufficiale (Parag. 2.3.2.).

Benché, come si osserverà, estremamente limitata, la letteratura empirica che ha indagato il modello produttivo italiano in Romania servirà, tuttavia, la duplice esigenza, di dare rilievo nella sezione conclusiva del capitolo (Parag. 2.4.) ad una delle questioni centrali in tema di analisi quantitativa delle dinamiche di internazionalizzazione della produzione, ovvero il problema della misurazione del fenomeno come *proxy* del grado di competitività di un Paese, questione che riguarda da vicino anche il caso italiano in Romania. D’altra parte, proprio in relazione a quest’ultimo aspetto, le difficoltà universalmente riscontrate negli studi presi in esame - in particolare per quello che riguarda la complessità di reperire in Romania dati validi ed attendibili sulle imprese italiane che hanno internazionalizzato la produzione nel Paese, ovvero informazioni che diano modo di discriminare tra quelle imprese che effettivamente svolgono attività produttive sul territorio da quelle che sono entrate nel Paese per motivi diversi dalla produzione - fungeranno da *trait d’union* con il capitolo successivo in cui verrà

illustrata nel dettaglio la proposta di ricerca di questo lavoro e la prospettiva di analisi del problema (Capitolo 3).

## 2.1. Il Paese Romania

Persiste una certa concordanza tra gli storici contemporanei nel ritenere il portato storico della Romania estremamente complicato, di non semplice analisi e tantomeno di facile interpretazione (tra gli altri, Fischer-Galati et.al., 2003, Gallagher, 2005a e 2005b, Biagini, 2007). Benché, in generale, gli avvenimenti che hanno contraddistinto l'evoluzione di questo Paese dal 1880 – data in cui la Romania è stata riconosciuta come Stato sovrano ed indipendente – all'entrata nell'Unione Europea il 1° Gennaio del 2007 - passando attraverso i quarant'anni di sovranità comunista - siano di per se di indubbio interesse e di certa rilevanza per la comprensione delle caratteristiche sociali ed economiche della Romania odierna, tuttavia in questa sede il *focus* della trattazione viene concentrato a partire da quel processo di generale trasformazione dell'organizzazione e delle strutture statali che ha coinvolto il Paese dopo gli eventi del 1989 e che ha preso il nome di *transizione economica*<sup>29</sup>, ovvero un processo attraverso il quale:

*“le forme istituzionali del regime comunista – la proprietà statale, l'economia pianificata, il sistema mono-partitico, l'organizzazione amministrativa strettamente gerarchica, la subordinazione della vita economica, sociale e politica ad una ideologia ufficiale – vengono sostituite con altre forme istituzionali, dottrine e norme ufficiali, che sono*

---

<sup>29</sup> Come efficacemente precisato da Redini (2008:137 nota 1), il passaggio dei paesi socialisti dalla pianificazione economica centralizzata all'economia di mercato generalmente connotato con il termine *transizione* è stato fortemente messo in discussione da diversi studiosi (tra gli altri, Burawoy e Verdery, 1999) per la sua accezione politica che presupponeva che un idealtipico capitalismo di libero mercato e di democrazia liberale potesse risultare dal collasso del socialismo. Motivo per cui chiunque accettasse con un certo scetticismo questo finalismo avrebbe preferito utilizzare il termine *trasformazione* per designare, appunto, un processo dagli esiti incerti, piuttosto che *transizione*.

*quelle proprie delle democrazie liberali e dell'economia di mercato”* (Mungiu-Pippidi, 2002:209).

Per le finalità di questa ricerca, le ragioni a sostegno di questa scelta interpretativa della storia dell'economia rumena contemporanea sono almeno due. Anzitutto, il fenomeno “migratorio” delle imprese italiane in Romania ha conosciuto i suoi primi sviluppi in coincidenza di questo periodo, beneficiando verosimilmente proprio degli effetti dei radicali mutamenti legati al processo di *transizione economica* del Paese<sup>30</sup>. In secondo luogo, più in generale, per la novità del problema *transizione*. Quello della *transizione economica* dei paesi socialisti all'economia di mercato è stato, infatti, un problema nuovo perché sino alla fine degli anni '80 nessuno – economisti compresi – aveva mai ipotizzato la possibilità concreta di una riconversione da un'economia pianificata ad un'economia di mercato, né esistevano a riguardo dati ed informazioni relativi ad esperienze passate che potessero fornire indicazioni di massima circa gli esiti successivi di tale processo (Gallagher, 2005b)<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> Per rigore metodologico in Appendice I viene riportata una cronologia storico-economica dei principali accadimenti che hanno caratterizzato la storia della Romania a partire dal 1940 all'entrata nel Paese nell'Unione Europea nel 2007. Inoltre, per un approfondimento sulla storia della Romania si rimanda ai contributi di: Fischer-Galati et.al. (2003), *Una Storia dei Romeni. Studi Critici*, Ed. Fondazione Culturale Rumena, 2003; Gallagher, T. (2005a), *Theft of a Nation. Romania since Communism*, Hurst&Company, London; Gallagher, T. (2005b), *Modern Romania: The End of Communism, the Failure of Democratic Reform and the Theft of a Nation*, New York University Press; Biagini, A. (2007), *Storia della Romania Contemporanea*, Bompiani, Milano.

<sup>31</sup> In questo quadro e per l'assoluta novità del problema, all'inizio degli anni '90 è emersa a livello internazionale l'esigenza della definizione della sequenza delle azioni che dovevano essere effettuate affinché tale transizione avvenisse in maniera lineare e senza eccessive frizioni. A riguardo, perché i Paesi di stampo socialista potessero rivolgersi all'economia di mercato sono state identificate tre azioni fondamentali: *liberalizzazione, privatizzazione e stabilizzazione* delle economie. *Liberalizzazione,*

### 2.1.1. Da economia in transizione a Paese membro dell'Unione Europea. Il Periodo 1989-2007

Dapprincipio, per la Romania, la questione della *transizione economica* non ha assunto la connotazione di un problema legato ai diritti di proprietà, quanto piuttosto si è configurata in termini di un problema di tipo manageriale: i *managers* delle imprese statali, infatti, rispecchiando i desideri della società nel suo complesso, rivendicavano maggiore libertà d'azione nella gestione dell'impresa stessa, anche a fronte del mantenimento della proprietà pubblica. Per servire tali nuove esigenze dell'imprenditoria locale, ciò che ne è conseguito è stata l'emanazione, nell'estate del 1990, della L. n.15/90<sup>32</sup>, legge che ha dato il via alle privatizzazioni nel Paese attraverso la trasformazione di tutte le grandi imprese erogatrici di servizi pubblici in "regie autonome". Le "regie autonome" erano imprese di proprietà pubblica, ma la cui

---

ovvero il passaggio ad un sistema produttivo che tenesse conto dei costi di produzione. Storicamente, infatti, le imprese centralizzate sovietiche traevano profitti laddove la produzione veniva effettuata a costi inferiori rispetto al mercato, quando invece queste producevano a costi superiori, il passivo generato veniva colmato da sussidi statali. In sostanza, tutti i profitti e tutte le perdite erano pianificati sulla base dei risultati ottenuti nel periodo precedente. Allo stesso tempo i prezzi non venivano determinati attraverso meccanismi di mercato che avrebbero rivelato il valore assegnato dagli acquirenti ad un certo prodotto, ma si basavano esclusivamente sui costi di produzione medi. Pertanto, "liberalizzare" avrebbe significato passare ad un sistema di prezzi determinati dalle imprese, che lasciasse trapelare le preferenze dei consumatori. *Privatizzazione*, ovvero, il meccanismo che avrebbe trasferito la proprietà delle imprese da pubblica/collettiva a privata, in base all'idea per cui i privati ed il mercato – fondamenta del sistema capitalistico occidentale – avrebbero garantito una gestione più efficiente del soggetto pubblico. *Stabilizzazione*, ovvero controllo e monitoraggio dell'inflazione.

<sup>32</sup> "On restructuring state owned enterprise into commercial companies and regies autonomous".

direzione strategica veniva, per la prima volta nella storia della Romania, affidata a *managers* interni<sup>33</sup>.

Successivamente, nell'Ottobre dello stesso anno è stato firmato dall'allora capo del Governo, Petre Roman, l'Accordo commerciale e di cooperazione economica con la Comunità Economica Europea, accordo che sancì, di fatto, per la Romania l'apertura della prima importante finestra di scambio verso il Mercato Comune. Da qui, nel Febbraio del 1991 è stata approvata la legge per la proprietà privata e dal 1° Maggio l'Accordo commerciale e di cooperazione economica Romania- CEE divenne effettivo. L'8 Dicembre 1991 oltre il 77% dei rumeni ha approvato con un *referendum* la nuova Costituzione che trasformò il Paese in una repubblica semipresidenziale. La relativa stabilità del governo Vacaroiu, in carica dal 1992 al 1996, ha consentito alla Romania di raggiungere uno degli obiettivi più rilevanti, anche sul piano dell'immagine internazionale, quale è stata la firma a Bruxelles del Trattato di associazione all'Unione Europea: di fatto, il primo passo per l'annessione dei Paesi non membri. In questa sede, tuttavia, la Commissione Europea eccepì alla Romania l'insufficienza dei requisiti in funzione del recepimento dell'*acquis comunitario* per raggiungere i parametri economici di medio termine in modo da poter rientrare tra i paesi candidati all'Unione Europea<sup>34</sup>, probabilmente perché nel campo delle privatizzazioni e delle misure per la concorrenza del mercato la Romania appariva più indietro rispetto ad altri Paesi candidati.

---

<sup>33</sup> Rileva sottolineare che, tale riforma ebbe come effetto immediato la comparsa di un ulteriore problema, problema che peraltro si ravvisa ancora oggi, ovvero la necessità di creare *ex novo* in Romania una cultura imprenditoriale che considerasse l'impresa come il risultato di un atto creativo frutto della combinazione di fattori produttivi differenti, tangibili ed intangibili, per la creazione di un prodotto finito.

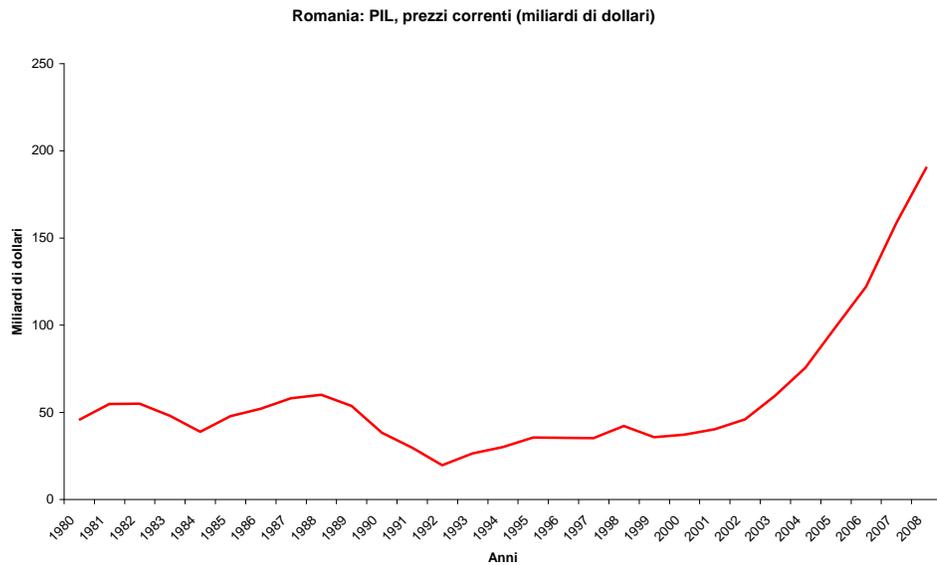
<sup>34</sup> Biagini (2007)

Il Governo rumeno venne dunque spronato dal rapporto di Bruxelles ad istituire un vero e proprio programma nazionale per l'adozione dell'*acquis comunitario*. Ciononostante, nel successivo Consiglio europeo di Lussemburgo la Romania non venne inclusa nel gruppo di Paesi con i quali vennero avviate negoziazioni nell'ambito della Conferenza intergovernativa bilaterale in quanto la stabilità politica e istituzionale necessaria per garantire la democrazia, il rispetto delle minoranze e dei diritti umani non erano ancora stati raggiunti. Oltre a ciò, problemi come la povertà, la criminalità e la corruzione, la spesa agricola e la sicurezza alimentare non avevano ancora trovato una soluzione concreta. D'altra parte, nel 1999 la Romania diventò alleata della NATO nell'embargo al Kosovo, chiudendo il proprio spazio aereo alla Russia.

Se quelle appena menzionate sono state le prime e principali riforme che hanno guidato la Romania nel processo di *transizione* da un'economia pianificata ad un'economia di mercato, per quel che concerne la situazione economica del Paese in quegli anni fino alla sua annessione ufficiale nell'Unione Europea si riscontra anzitutto un periodo di recessione negli anni immediatamente successivi l'avvio del processo di *transizione* (dal 1989 al 1992) – crisi, peraltro, comune a tutti i paesi ex-socialisti che si affacciavano per la prima volta al libero mercato (Grafico 1). In questo primo periodo di crisi dell'economia rumena post-Ceausescu, nonostante la relativa prudenza nell'attuazione delle riforme – dovuta anche al fatto che i governi che si sono succeduti negli anni immediatamente successivi al 1990 erano composti da un'elevata maggioranza di dirigenti ex-comunisti – si è registrato un contestuale e drastico aumento dell'inflazione che ha evidenziato l'urgenza della risoluzione del problema della stabilità macroeconomica

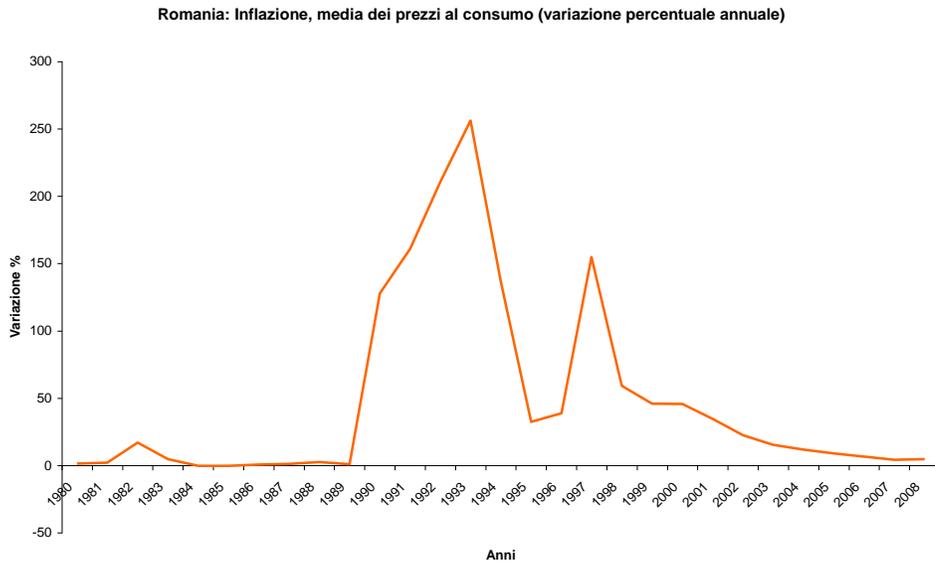
del Paese (Grafico 2). L'effetto del rapido incremento dell'inflazione si riscontrò anche nell'ingente trasferimento all'estero di capitali originato dalla sfiducia degli investitori rumeni nei confronti del sistema bancario nazionale.

Grafico 1: Romania – PIL, prezzi correnti (miliardi di Dollari). 1980 - 2008



Fonte: elaborazione dell'autore su dati IMF, WEO Database, 2008

Grafico 2: Romania – Inflazione, media dei prezzi al consumo (variazione % annuale).  
1980 – 2008



Fonte: elaborazione dell'autore su dati IMF, WEO Database, 2008

Tuttavia, dopo questa prima fase recessiva, il PIL rumeno è aumentato lentamente fino al 1995, periodo in cui per la prima volta dopo la dittatura comunista, il Paese beneficiò di una ripresa economica, ripresa che era ancora fortemente sostenuta da ingenti aiuti che lo Stato continuava ad elargire alle numerose imprese di sua proprietà<sup>35</sup>. Contestualmente agli aiuti di Stato, d'altra parte, le "regie autonome" rumene dovevano confrontarsi con un secondo problema, oltre alla già citata mancanza di cultura imprenditoriale, ovvero con la scarsa attrattività che queste erano in grado di esercitare sui capitali stranieri. Dal 1990 al 1997 le "regie autonome", non attraendo

---

<sup>35</sup> Fino al 1997, infatti, solamente il 5% delle imprese di Stato era stato privatizzato, mentre il rimanente 95% erano ancora di proprietà statale, anche se autonome in termini di direzione strategica.

investimenti dall'estero, aumentarono notevolmente i loro oneri nei confronti dello Stato, il quale reagì ricorrendo ad un sistematico finanziamento tramite debito estero.

Il Paese, mostrava tutte le sue debolezze strutturali già nel 1995 quando l'inflazione ricominciò oltremodo a crescere ed il PIL subì una battuta d'arresto fino alla metà del 1999. In questi anni, il governo rumeno evitò il collasso finanziario ricorrendo ad una forte svalutazione del Leu, la moneta nazionale, decisione che ebbe come effetto diretto un rallentamento della crescita dell'enorme debito contratto con l'estero. Se, da un lato l'inflazione si stabilizzò a partire dal 1998, dall'altro il PIL ricominciò a crescere soltanto dalla seconda metà del 1999.

A partire dal 2000 la situazione economica della Romania ha iniziato a dirigersi verso una situazione di stabilità cominciando a registrare costanti ed elevati incrementi del PIL ed un livello di inflazione che nel 2004 appariva pressoché dimezzato rispetto ai tre anni precedenti. Tale stabilizzazione dell'economia del Paese fu possibile anche grazie ad un'accelerazione nelle privatizzazioni, all'apertura del mercato del lavoro, alla riforma costituzionale del 2003 ed alle politiche di adeguamento per l'ingresso nell'Unione Europea. Inoltre, nel 2004 la Romania entrò ufficialmente nell'Alleanza Atlantica - insieme a Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Slovenia e Slovacchia - sancendo l'allontanamento definitivo dal controllo sovietico e dal 1° Gennaio del 2007 venne ufficialmente annessa come nuovo Paese membro dell'Unione Europea.

In generale, se molto è stato fatto dal Paese Romania nei 17 anni successivi il crollo del regime comunista per passare da un'economia pianificata e centralizzata ad un'economia di mercato e per poter entrare

di diritto nell'Unione Europea, molto ancora resta da fare. Numerose sono, infatti, a tutt'oggi le questioni aperte circa le privatizzazioni, la ristrutturazione delle "regie autonome", la riforma della pubblica amministrazione e del sistema giudiziario e la lotta contro la corruzione. In particolare, in relazione a quest'ultimo aspetto gli storici sottolineano come negli anni della transizione economica "(...) *quasi ogni settore di attività s'è trovato sotto il segno delle due piaghe, abbattutesi sulla società romena, almeno da trecento anni: la mancia e il favoritismo. La corruzione ed il furto sono giunti a livelli senza precedenti nella storia nazionale. La libertà – così ambita negli anni della dittatura comunista – fu intesa come libertà di fare qualsiasi cosa o di non fare niente (...)*" Constantiniu (2003:466)

### **2.1.2. Modern Romania: alcuni fatti stilizzati dell'economia contemporanea**

Per quel che concerne le caratteristiche dell'economia rumena odierna in relazione al periodo 2007 – 2011, le analisi annuali contenute nei *Rapporti Paese Congiunti ICE-MAE* sulla situazione economica del Paese hanno evidenziato *trend* altalenanti di crescita del PIL (ICE Bucarest, 2012b)<sup>36</sup>. Dopo l'entrata del Paese nell'UE, infatti, l'economia rumena ha registrato tassi di crescita elevatissimi (+ 6,3% del PIL nel 2007 e + 7,3% nel 2008) per poi subire una drastica inversione di tendenza a partire dal primo trimestre 2009 e per tutto il 2010 (- 7,1%

---

<sup>36</sup> I dati e le informazioni riportate nel Parag. 2.1.2., Parag. 2.1.2.1. e Parag. 2.2. si riferiscono integralmente al *Rapporto Paesi Congiunti ICE-MAE. Romania*. (ICE, Bucarest, 2012b) in quanto utilizzati per sole finalità descrittive ed allo scopo di illustrare un quadro d'insieme della situazione economica attuale del Paese. Tuttavia, per un dettagliato approfondimento sul tema si rimanda alla lettura completa del *Rapporto* reperibile online al sito [www.rapportipaesecongiunti.it](http://www.rapportipaesecongiunti.it) Ministero degli Affari Esteri e Ministero dello Sviluppo Economico, Italia.

del PIL nel 2009 e – 1,3% nel 2010) quale effetto della crisi economica e finanziaria che ha investito la maggior parte delle economie occidentali a livello globale. Con specifico riferimento ai dati relativi al primo semestre del 2011, rispetto al primo semestre del 2010, il valore del PIL in Euro è stato di 55,9 miliardi, al cambio medio annuo della BNR (Banca Nazionale di Romania) di 1 Euro = 4,18 Lei, attestando una lenta ripresa pari all'1,6% del PIL nazionale (Tabella 1). Secondo le stime del FMI l'economia rumena dovrebbe crescere del 3,5% nel 2012 uscendo definitivamente dalla recessione.

Tabella 1: Andamento del PIL rumeno dall'anno 2007 al I semestre 2011

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>I SEM. 2010</b>	<b>I SEM. 2011</b>
PIL (valori in miliardi di Lei)	416,0	503,9	498,0	513,6	210,6	233,7
PIL (valori in miliardi di Euro)	121,5	136,9	117,5	122,0	50,7	55,9
Variazione % rispetto all'anno/semestre precedente	6,3%	7,3%	- 7,1%	- 1,3	- 1,2%	1,6%

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest (2012b) su dati INSSE Romania

Considerando il contributo delle principali categorie di risorse alla formazione del PIL nel primo semestre del 2011, si evidenzia il forte peso dei settori dei servizi (46,3%) e dell'industria (30,5% del PIL). A questi hanno fatto seguito i settori delle costruzioni (6,8%) e l'agricoltura (3,3%). Le imposte nette sui prodotti hanno avuto un peso pari al 13,1% del PIL (Tabella 2). Le statistiche ufficiali sottolineano, inoltre, che i settori produttivi che hanno registrato aumenti nel primo semestre del

2011 rispetto al primo semestre dell'anno precedente sono: industria (+7,3%), agricoltura, pesca e silvicoltura (+2,5%). Al contrario, i settori che hanno registrato una diminuzione sono i settori delle costruzioni (-2,1%) ed il settore dei servizi (-1,4%). Le imposte nette sui prodotti sono aumentate del 2,4% rispetto al primo semestre del 2010 (ICE, Bucarest, 2012b).

Tabella 2: Peso delle principali categorie di risorse alla formazione del PIL rumeno relativo al I Sem. 2011 (%)

	2007	2008	2009	2010	I SEM. 2011
Agricoltura	5,68	6,46	6,3	6,0	3,3
Industria	23,9	22,8	23,8	26,4	30,5
Costruzioni	8,9	10,49	9,8	8,9	6,8
Servizi	50,1	49,45	50,1	47,4	46,3
Imposte nette sui prodotti	11,33	10,7	10,0	11,2	13,1

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest (2012b)

Inoltre, rispetto al primo semestre del 2010, la domanda interna ha presentato una lieve crescita dello 0,9%, mentre i consumi finali continuano a diminuire (-1,7%). Il tasso di disoccupazione è stato rilevato a Giugno 2011 al 7,5% - in incremento di un +0,4% rispetto all'anno precedente. Il tasso di inflazione medio annuo si è attestato nei primi sei mesi del 2011 al 7,8%. Nei primi sei mesi del 2011 il debito estero del Paese è aumentato del 6,8%, per un valore di 97,1 miliardi di Euro, mentre il debito pubblico ha registrato un valore di 50,6miliardi di

Euro, pari al 39,4% del PIL previsto per la fine dello stesso anno (ICE, Bucarest, 2012b).

#### **2.1.2.1. Il grado di apertura del Paese al commercio internazionale**

Oltre ad averne incrementato la crescita economica, l'ingresso nell'Unione Europea ha accresciuto considerevolmente anche il grado di apertura della Romania al commercio internazionale consentendo al Paese - nonostante il drastico calo del 2009 - di attestarsi ancora oggi a livelli molto elevati. Secondo i dati pubblicati dall'Istituto Nazionale di Statistica della Romania (INSSE), l'export rumeno ha registrato un incremento del 13,7% nel 2007, per poi subire un decremento di uguale portata nel 2009 ed, infine, aumentare di nuovo del 28,3% nel I semestre del 2011 rispetto al 2010 raggiungendo un valore complessivo di circa 22 miliardi di Euro. Per quello che attiene, le importazioni, invece, queste hanno segnato una crescita del 25,1% nel 2007, diminuendo drasticamente del 32% nel 2009 ed attestarsi al I semestre del 2011 ad un + 20,8% e per un valore complessivo di circa 27 miliardi di Euro. Il deficit della bilancia commerciale è passato da 21,5 miliardi di euro nel 2007, a 9,8 nel 2009 ed, infine, a 4,6 miliardi di Euro nel I semestre del 2011 (Tabella 3).

Tabella 3: Bilancia Commerciale della Romania (valori in miliardi di Euro, variazioni %)

	2007	2008	2009	2010	I SEM. 2011
Esportazioni	29,4	33,6	29,1	37,3	22,0
Var. annua	13,7%	13,8%	- 13,7%	28,2%	28,3%
Importazioni	50,9	56,3	38,9	46,8	26,6
Var. annua	25,1%	9,8%	- 32,0%	20,1%	20,8%
Deficit della bilancia commerciale	21,5	22,7	9,8	9,5	4,6

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest (2012b)

Entrando nel dettaglio dell'analisi dell'import-export per settore, gli ultimi dati disponibili per l'anno 2011 mettono in luce che: per la voce esportazioni hanno avuto un peso preponderante le voci "Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche", "Autoveicoli e altri mezzi ed attrezzature da trasporto", "Metalli comuni ed altri articoli in metallo", voci per cui si sono registrati aumenti rispettivamente del 32,5%, 12,6% e 34,2%. Si noti anche il sostanziale incremento delle esportazioni di "Materia plastiche, gomma e articoli connessi" (+43,4%) (Tabella 4).

Tabella 4: Esportazioni Romania Var.% I Sem. 2011/I Sem. 2010

<b>Tipologie merci</b>	<b>Valore (Milioni di Euro)</b>	<b>Quota % sul totale export</b>	<b>Variazione % I Sem. 2011/I Sem. 2010</b>
Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche	6.104,0	27,7	+ 32,5
Autoveicoli e altri mezzi ed attrezzature da trasporto	3.225,3	14,6	+ 12,6
Metalli comuni ed altri articoli in metallo	2.765,6	12,3	+ 34,2
Materiali tessili ed altri articoli connessi	1.774,4	7,9	+ 16,4
Prodotti minerali	1.501,9	6,8	+ 36,5
Materie plastiche, gomma e articoli connessi	1.269,7	5,8	+ 43,4
Totale Esportazioni Mondo	22.028,6	100,0	+ 28,3

Fonte: ICE Bucarest (2012b) su dati INSSE Romania

Per la voce importazioni, i principali settori che nel 2011 hanno presentato valori in aumento rispetto al I semestre del 2010 sono “Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche” (+ 13,6%), “Prodotti minerali” (+ 34,2%), “Metalli comuni ed altri articoli in metallo” (+32,6%) e “Prodotti dell’industria chimica” (+16,8%) (Tabella 5).

Tabella 5: Importazioni Romania Var.% I Sem. 2011/I Sem. 2010

Tipologie merci	Valore (Milioni di Euro)	Quota % sul totale import	Variazione % I Sem. 2011/I Sem. 2010
Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche	7.100,9	26,7	+ 13,6
Prodotti minerali	3.329,4	12,5	+ 34,2
Metalli comuni ed altri articoli in metallo	3.063,8	11,5	+ 32,6
Prodotti dell'industria chimica	2.700, 7	10,1	+ 16,8
Autoveicoli e altri mezzi ed attrezzature da trasporto	2.016, 5	7,6	+ 26,5
Materie plastiche, gomma e articoli connessi	1.915, 1	7,2	+ 27,4
Totale Importazioni Mondo	26.632,7	100,0	+ 20,8

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest (2012b) su dati INSSE Romania

Per ciò che attiene le principali aree di destinazione dell'export rumeno, l'Italia compare al secondo posto con un valore di 2.936,9 milioni di Euro e con una quota sul totale pari al 13,3% ed un aumento del 20,7% rispetto al primo semestre del 2010. La Germania conferma la sua *leadership* come primo Paese di destinazione (posizione, peraltro, fino al 2007 occupata dall'Italia) con un valore pari a 4.076,7 milioni di Euro ed una quota del 18,5% sul totale, in aumento del 26,6% nel primo semestre del 2011 rispetto al primo semestre del 2010.

Tra i Paesi extra-UE si distingue la Turchia al quarto posto con un incremento dell'export rumeno del 23% (Tabella 6).

Tabella 6: Export. Principali Paesi clienti della Romania

	Paese	Valore Milioni di Euro		Quote %		Variazioni % I Sem.2011/ I Sem. 2010
		I Sem. 2010	I Sem. 2011	I Sem. 2010	I Sem. 2011	
	<b>Mondo</b>	17.214,5	22.028,6	100,0	100,0	<b>28,3</b>
1	Germania	3.226,1	4.076,7	18,8	18,5	26,6
2	<b>Italia</b>	2.449,8	2.936,9	14,2	13,3	<b>20,7</b>
3	Francia	1.521,4	1.652,3	8,8	7,5	9,3
4	Turchia	1.190,0	1.464,1	6,9	6,7	23,0
5	Ungheria	811,1	1.244,7	4,7	5,6	53,2

Fonte: elaborazione dell'autore su dati ICE Bucarest (2012b) – INSSE Romania

Per quello che concerne, invece, l'import della Romania, anche in questo caso l' Italia si posiziona al secondo posto come Paese fornitore con un valore di 3.089,3 milioni di Euro, una quota sul totale pari al 11,6%, in aumento del 17,9% rispetto al primo semestre del 2010. Ancora, la Germania è il primo Paese fornitore con un valore pari a 4.395,0 milioni di euro, una quota del 16,5% sul totale, in aumento del 18% nel primo semestre del 2011 rispetto al primo semestre del 2010. In terza posizione l'Ungheria, con un aumento dal 2010 al 2011 attestato al 25,8% (Tabella 7).

Tabella 7: Import. Principali Paesi fornitori della Romania

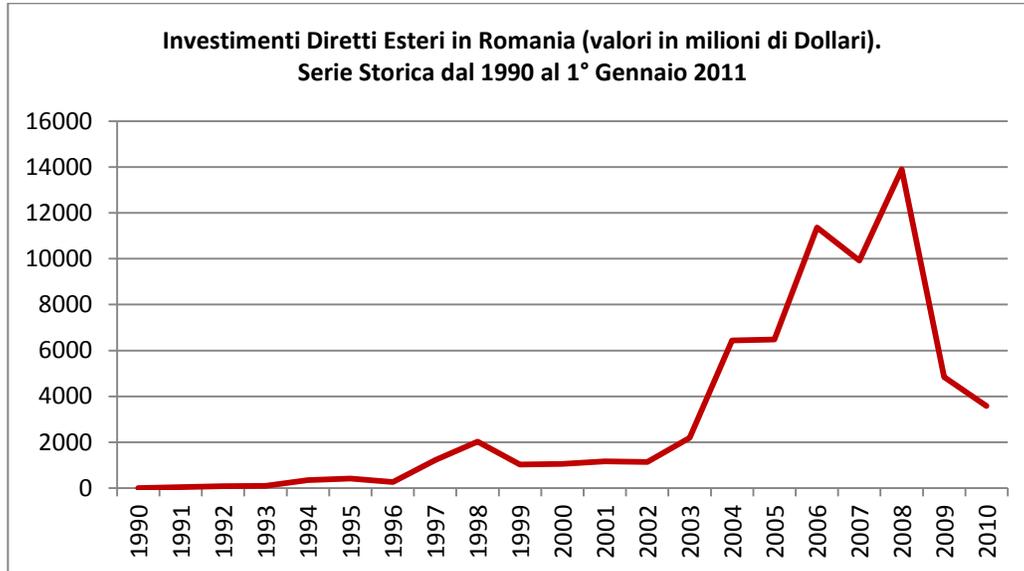
	Paese	Valore Milioni di Euro		Quote %		Variazioni % I Sem.2011/ I Sem. 2010
		I Sem. 2010	I Sem. 2011	I Sem. 2010	I Sem. 2011	
	<b>Mondo</b>	21.953,4	26.632,7	100,0	100,0	<b>20,8</b>
1	Germania	3.721,7	4.395,0	17,5	16,5	18,0
2	<b>Italia</b>	2.620,0	3.089,3	11,9	11,6	<b>17,9</b>
3	Ungheria	1.767,8	2.267,0	8,1	8,5	25,8
4	Francia	1.379,7	1.580,0	6,3	5,9	14,8
5	Russia	1.037,1	1.263,1	4,7	4,7	21,8

Fonte: elaborazione dell'autore su dati ICE Bucarest (2012b) – INSSE Romania

### 2.1.2.2. Gli Investimenti Diretti Esteri in Romania

Secondo i dati elaborati nel *World Investment Report* per l'anno 2011 (UNCTAD, 2011), i flussi di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata in Romania hanno registrato dal 2008 al 2011 una drastica battuta d'arresto passando da 13.910 milioni di Dollari ai 3.573 milioni di Dollari rilevati al 1° Gennaio 2011 (Grafico 3). Tale calo è stato attribuito agli effetti negativi della crisi economica globale che ha ridotto l'afflusso di capitali esteri ed ha ridimensionato il sostegno delle banche ai nuovi progetti di investimento nel Paese. In generale, analizzando la serie storica degli IDE affluiti in Romania dal 1990 al 2011 si può, anzitutto, notare che nel periodo 1990 - 1994 l'afflusso di capitali stranieri nel Paese era decisamente esiguo anche se in lieve, costante aumento.

Grafico 3: Investimenti Diretti Esteri verso la Romania (valori in milioni di Dollari). Serie Storica dal 1990 al 1° Gennaio 2011



Fonte: elaborazione dell'autore su dati UNCTAD (2011)

Questo dato appare in controtendenza con il numero di grandi imprese transnazionali che tra il 1991 ed il 1992 hanno, invece, registrato un considerevole incremento sul territorio (UNCTAD, 2007). Ciò potrebbe suggerire che, in questo periodo sono stati effettuati in Romania un numero elevato di investimenti, ma evidentemente alquanto frazionati e di modesta entità. Nel 1994, in concomitanza con la forte battuta d'arresto dell'inflazione (Grafico 2, pag. 97) i flussi di IDE sono aumentati di quasi quattro volte - passando da 94 milioni di Dollari nel 1993 a 341 milioni di Dollari - fino a subire un nuovo dimezzamento nel 1996 contestualmente alla svalutazione del Leu legata all'ingente debito estero contratto dallo Stato rumeno per fronteggiare, come sottolineato in precedenza, la scarsa attrattività di capitali stranieri da parte delle

grandi imprese pubbliche (le “regie autonome”). Nel 1997, ulteriore inversione di tendenza: i flussi di IDE passano da 263 milioni di Dollari del 1996 a 1.215 nel 1997 ed a 2.031 milioni di Dollari nel 1998 in concomitanza con una nuova riduzione del livello di inflazione interna. A questo notevole incremento non corrisponde, tuttavia, un proporzionato aumento di nuove grandi imprese transnazionali, a probabile testimonianza del fatto che sul territorio sono entrate un numero limitato di imprese estere, le quali hanno effettuato investimenti di grandi dimensioni<sup>37</sup>. A partire dal 1999 e con la formazione nel 2000 del governo socialdemocratico di Adrian Nastase - governo più orientato rispetto ai precedenti verso l'ingresso in Europa e che ha dato un forte impulso alle privatizzazioni - i flussi di IDE in entrata relativi al periodo 1999 - 2002 si sono stabilizzati attorno ai 1.141 milioni di Dollari (nonostante il crollo degli IDE a livello mondiale), per poi esplodere nuovamente nel 2003 (2.196 milioni di Dollari) e passare dai 6.436 milioni di Dollari del 2004 agli 11.367 milioni di Dollari nel 2006 contestualmente ad una crescita del PIL attorno all'8,5% (Grafico 1, pag. 96). Tale crescita è stata presumibilmente dovuta, da un lato al positivo impatto delle leggi sulla promozione degli investimenti esteri approvate nell'ottobre del 2001, dall'altro dall'apprezzamento dell'Euro nei confronti del Dollaro che, come si avrà modo di osservare nel paragrafo successivo, ha attratto nel Paese per la maggior parte investitori europei. A riguardo, secondo le rilevazioni di UNCTAD (2007), nel 2006 la Romania ha rappresentato la prima destinazione degli investimenti europei, per un valore del 43,2% del totale degli IDE attratti nella regione. Dopo una naturale fase di incertezza legata all'entrata del Paese nell'UE che ha ridotto gli IDE a 9.921 milioni di Dollari nel 2007, il

---

<sup>37</sup> A questo riguardo, si ricorda che Il 1998 è stato l'anno della privatizzazione della grande azienda di Stato di telecomunicazioni, la Romtelecom.

picco massimo è stato registrato nel 2008 con 13.910 milioni di Dollari di IDE effettuati nel Paese. Gli effetti della crisi finanziaria globale hanno avuto il loro impatto in Romania dal 2009 riducendo di nuovo drasticamente i flussi di IDE in entrata. Gli ultimi dati ufficiali segnalano una lenta ripresa nel primo semestre del 2011 (UNCTAD, 2011).

Quanto illustrato sino ad ora è stato finalizzato a fornire un quadro d'insieme della situazione economica della Romania contemporanea a partire dagli anni della transizione economica, passando attraverso l'annessione ufficiale del Paese all'Unione Europea, fino al momento attuale. In altri termini, ciò si è inteso fare in questa prima parte del capitolo, è stato illustrare il quadro contestuale nel quale la "Migrazione produttiva" delle imprese italiane ha avuto luogo. Il passaggio successivo del ragionamento, verte a questo punto, sulle dinamiche economiche sussistenti tra Italia e Romania. Avendo infatti osservato, nel Parag. 2.1.2.1., che l'Italia è il secondo partner commerciale della Romania, nel paragrafo che segue, si entra nel dettaglio dei rapporti economici tra i due Paesi, dalla natura dei quali, come vedremo, sarà possibile mettere in luce quei meccanismi che potrebbero aver incentivato la concreta realizzazione del fenomeno "migratorio" italiano nel Paese e per conseguenza, la nascita del "modello produttivo italiano" in Romania.

## 2.2. I rapporti economici tra Romania e Italia. La *leadership* delle imprese italiane sul territorio

Come evidenziato nel Parag. 2.1.2.1. l'Italia è il secondo partner commerciale della Romania (Tabella 6 pag. 106 e Tabella 7 pag. 107). L'andamento dell'interscambio commerciale tra i due Paesi dal 2007 al primo Semestre del 2011 (ultimi dati disponibili) ha mostrato un *trend* in costante aumento, con un picco massimo di 11.835 milioni di Euro complessivo registrato nel 2008 ed una attuale fase di rallentamento post crisi che ha ridotto in due anni sia il valore delle importazioni rumene dall'Italia, sia il valore delle esportazioni della Romania verso l'Italia per un totale di 6.026 milioni di Euro al primo Semestre del 2011 (Tabella 8).

Tabella 8: Interscambio commerciale Romania-Italia dal 2007 al I Semestre 2011 (valori in milioni di Euro)

	2007	2008	2009	2010	I SEM. 2011
<b>Export verso l'Italia</b>	5.013	5.217	4.458	5.105	2.937
<b>Import dall'Italia</b>	6.528	6.618	4.548	5.373	3.089
<b>Totale interscambio</b>	11.541	11.835	9.006	10.478	6.026
<b>Saldo</b>	-1.515	-1.401	-90	-268	-152

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest (2012b) su dati INSSE Romania e Eurostat (Paese dichiarante: Romania)

La scomposizione merceologica dell'import-export rumeno da e verso il nostro Paese evidenzia come le categorie trainanti siano

prodotti lavorati classificati in base alla materia prima (599,1 milioni di Euro di export e 1.292,3 milioni di Euro di import), le macchine ed attrezzature da trasporto (764,5 export, 786,6 milioni di Euro import) e gli articoli manifatturieri vari (1.142 export, 468,6 import) (Tabella 9).

Tabella 9: Import-Export tra Romania e Italia per tipologie di merci. I Semestre 2011.  
Milioni di Euro

	<b>CATEGORIA APPARTENENTE ALLA CLASSIFICA STANDARD DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE (CSCI)</b>	<b>ESPORTAZIONI VERSO L'ITALIA</b>	<b>IMPORTAZIONI DALL' L'ITALIA</b>
0	Prodotti alimentari e animali vivi	81,4	99,5
1	Bevande e tabacco	151,9	8,9
2	Materiali crudi, non commestibili, esclusi i combustibili	76,9	83,6
3	Combustibili minerali, lubrificanti e materiali connessi	4,9	43,5
4	Oli, grassi e cera di origine animale e vegetale	3,9	6,9
5	Prodotti chimici e prodotti connessi non specificati altrove	90,1	293,9
6	Prodotti lavorati classificati in base alla materia prima	599,1	1.292,3
7	Macchine ed equipaggiamenti di trasporto	764,5	786,6
8	Articoli manifatturieri vari	1.142,0	468,6
9	Altri beni (non compresi nelle sezioni precedenti)	22,1	5,5
	<b>TOTALE</b>	<b>2.936,9</b>	<b>3.089,3</b>

Fonte: ICE Bucarest (2012b) su dati INSSE Romania

Tra i principali Paesi investitori in Romania, la posizione dell'Italia rileva in quanto da oltre 10 anni il nostro Paese compare nelle statistiche ufficiali al primo posto per numero di imprese attive sul territorio con approssimativamente 31 mila unità locali stimate al 30 Giugno 2011, pari al 17,5% del totale delle imprese estere presenti nel Paese, seguita

da Germania e Turchia che coprono rispettivamente una quota del 10,5% e del 7% della presenza estera totale (Tabella 10). Per quel che attiene, invece, il valore del capitale sociale investito, l'Italia si posiziona al settimo posto con un ammontare di 1.220 Milioni di Euro pari al 4,1% del totale (ICE Bucarest, 2012b) (Tabella 11). Da questi dati si può facilmente dedurre che, le imprese italiane sono presenti in Romania con una discreta quota di investimenti, ma con un elevatissimo numero di imprese.

Tabella 10: Primi 10 Paesi investitori in Romania per numero di imprese.

<b>PRIMI 10 PAESI INVESTITORI IN ROMANIA PER NUMERO DI IMPRESE 1 GENNAIO 1991 – 30 GIUGNO 2011</b>			
<b>N.</b>	<b>Paese</b>	<b>N. Aziende</b>	<b>%</b>
	<b>Totale Romania</b>	<b>176.243</b>	<b>100</b>
<b>1.</b>	<b>ITALIA</b>	<b>30.802</b>	<b>17,5</b>
2.	GERMANIA	18.466	10,5
3.	TURCHIA	12.269	7,0
4.	UNGHERIA	11.032	6,3
5.	CINA	10.155	5,8
6.	FRANCIA	6.677	3,8
7.	USA	6.315	3,6
8.	ISRAELE	6.171	3,5
9.	AUSTRIA	6.080	3,5
10.	IRAK	5.742	3,3

Fonte: ICE Bucarest (2012b) su dati Ufficio Nazionale del Registro Commerciale Romania (ONRC)

Tabella 11: Primi 10 Paesi investitori in Romania per capitale sociale investito (milioni di Euro)

<b>PRIMI 10 PAESI INVESTITORI IN ROMANIA PER CAPITALE SOCIALE INVESTITO (MILIONI DI EURO) 30 GIUGNO 2011</b>			
<b>N.</b>	<b>Paese</b>	<b>Milioni di Euro</b>	<b>%</b>
	<b>Totale Romania</b>	<b>29.956</b>	<b>100</b>
1.	OLANDA	5.289	17,7
2.	AUSTRIA	4.083	13,6
3.	GERMANIA	3.808	12,7
4.	FRANCIA	1.930	6,5
5.	CIPRO	1.755	5,9
6.	GRECIA	1.658	5,5
<b>7.</b>	<b>ITALIA</b>	<b>1.220</b>	<b>4,1</b>
8.	SPAGNA	903	3,0
9.	SVIZZERA	893	3,0
10.	GRAN BRETAGNA	724	2,4

Fonte: ICE Bucarest (2012b) su dati Ufficio Nazionale del Registro Commerciale Romania (ONRC)

Quanto sin qui illustrato fornisce utili indicazioni circa alcuni importanti aspetti caratteristici dei rapporti economici tra Romania e Italia: da un lato, l'ingente portata dell'interscambio commerciale tra i due Paesi, interscambio che, nonostante le oscillazioni dovute agli accadimenti globali nel 2009, continua a mantenersi intenso e basato principalmente sull'importazione dall'Italia di prodotti lavorati classificati in base alla materia prima (nella fattispecie, metalli comuni e loro lavorati), macchine ed attrezzature da trasporto (macchine, apparecchiature, impianti elettrici) e sull'esportazione verso l'Italia di articoli manifatturieri vari (materie tessili e loro manufatti, calzature etc.) (ICE Bucarest, 2012b). Dall'altro, parallelamente al progressivo intensificarsi dell'interscambio commerciale tra Romania e Italia, si è assistito ad un contestuale e sostanziale incremento del numero di imprese italiane che hanno avviato attività produttive sul territorio

rumeno e che dalle circa 24.500 unità locali stimate nel 2007 sono passate approssimativamente a 31.000 al primo semestre del 2011, per un totale di 6500 nuove imprese di provenienza italiana aperte nel Paese nell'arco di quattro anni (Tabella 12)<sup>38</sup>.

Tabella 12: Stima delle imprese italiane attive sul territorio della Romania dal I Sem. 2007 al I Sem. 2011. Serie storica e % sul totale degli investitori esteri

	I SEM. 2007	I SEM. 2008	I SEM. 2009	I SEM. 2010	I SEM. 2011
Numero di Imprese	24.447	25.854	28.150	29.536	30.802
% sul totale Romania	16,5	16,7	16,9	17,4	17,5

Fonte: elaborazione dell'autore da ICE Bucarest *Nota Congiunturale Romania* (2008, 2009, 2010, 2011, 2012a) su dati ONRC Romania

Dal quadro dei rapporti economici che è stato delineato emergono due aspetti fondamentali delle relazioni che intercorrono tra Italia e Romania. Anzitutto, l'elevato dinamismo dell'interscambio commerciale tra i due Paesi, in secondo luogo, la *leadership* in termini quantitativi delle imprese italiane sul territorio, una presenza importante, come abbiamo visto, unica per portata, attualmente stimata a più di 30.000 unità ed in costante aumento, una presenza che sembrerebbe

<sup>38</sup> Il dato italiano acquista ancor più rilevanza se confrontato con il trend del secondo Paese investitore in Romania per numero di imprese, ovvero la Germania. Questo Paese, infatti, è passato dalle 15.572 unità locali stimate nel 2007 alle 18.466 rilevate al I semestre del 2011, per un totale di 2894 nuove imprese di provenienza tedesca aperte in Romania nel quadriennio 2007 – 2011, ovvero meno della metà delle nuove imprese italiane con riferimento al medesimo periodo (ICE Bucarest, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012a).

acquisire la connotazione di un vero e proprio fenomeno “migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese e che per tale ragione, a questo punto della trattazione, diventa necessario iniziare ad analizzare anzitutto dal punto di vista dei meccanismi che potrebbero averlo incentivato.

### **2.2.1. Le ragioni della “migrazione produttiva” italiana in Romania: possibili meccanismi incentivanti il fenomeno**

L'ipotesi che l'attuale presenza di oltre 30 mila imprese italiane attive sul territorio della Romania (ICE, Bucarest 2012a e 2012b) sia espressione di un progressivo fenomeno “migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese iniziato nel corso dei primi anni '90, può trovare legittimazione in almeno tre ragioni principali.

*In primis*, motivazioni connesse non solo al contesto *mutas mutandis* della Romania in quanto Paese in *transizione* in quegli anni, ma anche a ragioni legate al processo di ristrutturazione industriale che il Paese Italia stava attraversando attorno agli anni'90 contestualmente al periodo in cui l'attività produttiva delle nostre imprese ha iniziato ad esser sistematicamente registrata in Romania (ICE Bucarest, 2003, 2008, 2012a, 2012b e INSSE Romania). In secondo luogo, ragioni di economicità del fare produzione in Romania connesse da un lato alle basse barriere all'entrata per le società a capitale estero che intendevano avviare attività produttive sul territorio ed alla struttura del mercato del lavoro locale, dall'altro all'assenza nel Paese della

legislazione per la sicurezza e tutela dei lavoratori e dell'ambiente<sup>39</sup>, ragioni che, nell'opinione di chi scrive, potrebbero aver costituito importanti incentivi per lo spostamento della produzione (o fasi della produzione) italiana in questo Paese. Infine, motivi legati alla prossimità geografica, culturale e linguistica tra i due Paesi, fattori che potrebbero aver reso il territorio della Romania particolarmente "attraattivo" per la destinazione di attività produttive italiane in loco.

#### **2.2.1.1. Fattori di rilancio competitivo dell'industria italiana negli anni '90**

Come già sottolineato, la presenza imprenditoriale italiana in Romania è segnalata a partire dai primi anni Novanta. Se, da un lato, come si è avuto modo di spiegare nei paragrafi precedenti, le radicali trasformazioni che stava attraversando il Paese Romania nel passaggio dalla pianificazione alla liberalizzazione dell'economia possono aver contribuito ad incentivare questo fenomeno, dall'altro anche alcuni fattori legati alla necessità di riposizionamento competitivo dell'industria italiana negli anni '90 potrebbero aver giocato un ruolo fondamentale per il progressivo sviluppo della nostra produzione in Romania.

Per quel che attiene la situazione industriale del nostro Paese in quegli anni, infatti, la letteratura di settore ha sottolineato come tra la fine degli anni '80 e la prima metà degli anni '90 - ovvero in concomitanza di quel periodo che è stato definito del "rilancio europeo" (Bianchi, 2002) – l'Italia stesse entrando in una fase di ristrutturazione produttiva e di internazionalizzazione diffusa spinta, da un lato dal

---

<sup>39</sup> Normativa che, come vedremo, è entrata in vigore in Italia nel 1994 ed in Romania soltanto nei primi anni del 2000.

processo di completamento del mercato unico europeo che, aprendo nuovi mercati di scambio avrebbe reso possibile per le imprese italiane, soprattutto per quelle più piccole, accedere a fattori produttivi a più basso costo o non disponibili nel paese d'origine (tra gli altri, Mutinelli, 1997, Tattara, Corò e Volpe, 2006), dall'altro dalla necessità di un rilancio competitivo del sistema industriale nazionale che in quello stesso periodo stava vedendo trasformarsi - o declinare, a seconda della lettura che si vuole dare al fenomeno<sup>40</sup> - il tradizionale modello distrettuale che aveva contraddistinto il capitalismo italiano fino a quel momento (tra gli altri, Colli, 2002 e Gallo e Silva, 2006)<sup>41</sup>.

In questo quadro, ciò che ai fini di questo lavoro colpisce dell'evoluzione della struttura industriale italiana negli anni '90, è l'emergere e l'affermarsi di un nucleo sempre più consistente di imprese di dimensioni "intermedie" organizzate in forma di "gruppo industriale" - realtà a metà strada tra le grandi multinazionali e le piccole e piccolissime imprese dei distretti industriali - specializzate nei settori del *Made in Italy*, radicate all'interno dei tradizionali sistemi produttivi locali ed attive in posizione di *leadership* sui mercati internazionali: un nuovo attore dell'industria nazionale, dunque, un nuovo attore che, nell'opinione della letteratura contemporanea, avrebbe sancito la nascita

---

<sup>40</sup> Non rientra nelle finalità di questo studio la discussione sull'interpretazione della natura del cambiamento dei distretti industriali italiani attorno agli anni '90 in termini di declino o trasformazione. Tuttavia, nella consapevolezza della rilevanza del dibattito sull'argomento, per un confronto fra le diverse posizioni della letteratura, si suggeriscono, tra gli altri, i lavori di Gallino (2003), Quintieri (2007) e Berta (2004), Colli (2005).

<sup>41</sup> Sulle caratteristiche strutturali ed evolutive del sistema industriale italiano si rimanda alla lettura integrale di Bianchi (2002), Colli (2002).

del così detto *quarto* capitalismo italiano (Colli, 2005)<sup>42</sup>. Questa nuova fase di ristrutturazione produttiva della struttura industriale nazionale ha avuto come effetto la comparsa di due comportamenti distinti ed opposti da parte delle piccole imprese, in particolare di quelle del comparto manifatturiero. Se, come è stato rilevato dalle statistiche ufficiali, il tasso di mortalità delle piccole e piccolissime imprese meno efficienti e meno innovative è aumentato a causa della difficoltà di quest'ultime di adattarsi ai nuovi standard competitivi richiesti dall'internazionalizzazione produttiva (ISTAT Database I.Stat, 2012), d'altra parte recenti analisi sul tema hanno invece dimostrato che insieme alle medie imprese anche un gran numero di piccole imprese attive in settori di specializzazione ad alta intensità di lavoro e provenienti in particolare dal Nord-Est del Paese hanno iniziato a frammentare la produzione su scala internazionale, delocalizzando in tutto o in parte quest'ultima in altri Paesi, dove il costo della manodopera era più contenuto rispetto all'Italia (Corò e Volpe, 2003, Bracci, 2006, Mariotti, Mutinelli e Piscitello, 2006, Prota e Viesti, 200, et.al.) e con il risultato che tale attività pare abbia rafforzato la competitività delle imprese che ne hanno fatto ricorso (Barba Navaretti e Catsellani, 2008, et.al.).

Queste considerazioni suggeriscono che, la progressiva ed esponenziale crescita della presenza italiana in Romania potrebbe aver trovato giustificazione alla luce del fatto che, all'inizio degli anni '90, le nostre piccole imprese nazionali specializzate in produzioni altamente standardizzate hanno iniziato ad avviare - attraverso dinamiche di

---

<sup>42</sup> La "questione dimensionale" dell'industria italiana connessa al fenomeno dei gruppi di imprese minori è stata approfondita da Traù (1999), Carone e Iacobucci (1999) ed è tuttora oggetto di studio (si veda, tra gli altri, Iacobucci e Spigarelli, 2007 e Arrighetti e Traù, 2007).

frammentazione della produzione su base internazionale - processi di internazionalizzazione produttiva principalmente in direzione di quei Paesi dove sarebbe stato possibile ottenere costi della manodopera più bassi e perché spinte dalla necessità di un riposizionamento competitivo dovuta alla fase di ristrutturazione industriale che il Paese stava vivendo in quegli anni (Corò, Tattara e Volpe, 2006).

#### **2.2.1.2. Fattori di economicità del Paese Romania**

A sostegno del fenomeno “migratorio” italiano in Romania, oltre a fattori connessi all’esigenza di un riposizionamento competitivo del nostro Paese a livello internazionale, è possibile riscontrare almeno altre tre ragioni che possono aver incentivato le nostre imprese a delocalizzare la produzione o fasi di questa in Romania, ovvero ragioni legate a fattori di economicità di questo Paese.

In merito, il primo fattore è costituito dalle basse barriere all’entrata che le società a capitale estero hanno incontrato, e incontrano tuttora, all’atto dell’avviamento di nuovi business in Romania. A questo riguardo, la L. n.31/90 (ancora oggi in vigore, seppure modificata ed integrata con la L. n.441/06)<sup>43</sup> avente ad oggetto le norme per la costituzione e registrazione di società con capitale estero in Romania, stabiliva che ai fini della registrazione di una nuova società nel Paese fosse obbligatorio il versamento del capitale sociale, il cui ammontare minimo prescritto avrebbe dovuto esser pari a 200 Leu (circa 60 Euro) per le Società a Responsabilità Limitata (anche a socio unico) e pari a 90.000 Leu (circa 25.000 Euro) per le Società per Azioni,

---

<sup>43</sup> Legge sulle società commerciali

con un numero minimo di due soci<sup>44</sup>. Non è perciò difficile immaginare quanto potesse esser tutto sommato semplice, e lo sia anche oggi, per una piccola impresa italiana aprire una nuova attività in Romania negli anni '90.

Il secondo fattore di economicità per gli investimenti stranieri sul territorio, si riscontra nella struttura del mercato del lavoro rumeno, in particolare per quel che concerne costo della manodopera pro-capite rumena. Se si osservano, infatti, i dati relativi alle prime rilevazioni disponibili per il Paese Romania si nota che nel 2000 per un'impresa privata il costo medio lordo di un lavoratore rumeno impiegato a tempo pieno era stimato attorno ai 1.750 Euro annui, ovvero approssimativamente 11 volte più basso rispetto al costo medio lordo annuale di un lavoratore italiano (Eurostat, Statistics Database, 2012)<sup>45</sup>.

Infine, il terzo plausibile fattore di spinta all'internazionalizzazione della nostra produzione nazionale in Romania si può ricondurre all'entrata in vigore nel 1994 in Italia della normativa europea sulla tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori (D.L.vo n.626/94) e della L. n.37/94<sup>46</sup> per la tutela ambientale, normativa che andava ad

---

<sup>44</sup> Le integrazioni introdotte dalla L. n.441/06 non hanno modificato la L. n.31/90 nei suoi aspetti sostanziali legati sia ai requisiti minimi richiesti per la sottoscrizione del capitale sociale ai fini della costituzione di una società di capitali nel Paese, sia alla presenza di un socio rumeno all'interno della compagine societaria, requisito che resta ancora oggi non necessario. Ciò che, invece, si ritiene opportuno sottolineare è che la Legge del 2006 ha modificato il numero minimo di soci per le S.p.A. che da due è stato fissato a 5.

<sup>45</sup> Le ultime rilevazioni delle statistiche ufficiali stimano che per un'impresa privata il costo medio lordo di un lavoratore impiegato a tempo pieno in Romania si attesti, oggi, attorno ai 5.800 Euro all'anno, approssimativamente 480 Euro lordi al mese, cioè circa un quarto del costo di un lavoratore italiano impiegato a tempo pieno nello stesso settore (Eurostat, Statistics Database, 2012).

<sup>46</sup> "Norme per la tutela ambientale delle aree demaniali, dei fiumi, dei torrenti, dei laghi e delle altre acque pubbliche"

incrementare i costi che tutte le imprese del nostro Paese, indipendentemente dalla dimensione, avrebbero dovuto sopportare per continuare a produrre in Italia conformemente alle direttive comunitarie. Da questo punto di vista, rileva evidenziare che questi stessi provvedimenti legislativi sono diventati effettivi in Romania soltanto nei primi anni del 2000 (D.L.vo n.918/02 per la tutela dell'ambiente e la L. n.319/06 per la sicurezza e la salute sul posto di lavoro).

Quanto sin qui illustrato rende, pertanto, abbastanza verosimile l'ipotesi che a partire dagli anni '90, contestualmente alla fase di ristrutturazione industriale del nostro Paese, un elevato numero di piccole imprese specializzate in produzioni altamente standardizzate – imprese che, per le ragioni che già abbiamo avuto modo di spiegare, non sarebbero state in grado di mantenere una posizione competitiva sul territorio nazionale - possano aver optato per lo spostamento di tutta la filiera produttiva (o fasi di questa) in Romania spinte principalmente da ragioni di natura economica quali la facilità di avviare un nuovo business in questo Paese, il minor costo della manodopera locale e l'assenza di costi aggiuntivi derivanti dall'allineamento alla normativa comunitaria.

### **2.2.1.3. Fattori di “prossimità” tra Romania e Italia**

In ultima istanza, sussistono un'ulteriore serie di motivi che inducono a ritenere che il processo “migratorio” della produzione italiana non avrebbe potuto realizzarsi, con la medesima portata in cui effettivamente si è concretizzato, in altri Paesi diversi dalla Romania. Tali ragioni riguardano specifici fattori di “prossimità” tra Romania e Italia: prossimità geografica e prossimità linguistiche e culturali,

riconducibili alla somiglianza tra il rumeno e l'italiano (Osservatorio ITRO, 2009).

La descrizione dei meccanismi che verosimilmente hanno incentivato il fenomeno "migratorio" della nostra produzione nazionale in Romania consentono, a questo punto, di estrapolare le caratteristiche del modello produttivo italiano in questo Paese. In merito, come ultimo passaggio del ragionamento retroduttivo sin qui applicato, è stato deciso di verificare la pertinenza di quanto osservato con l'evidenza empirica disponibile sul tema.

### **2.3. Il modello produttivo italiano in Romania**

Il tema dell'internazionalizzazione della produzione italiana all'estero ha suscitato grande interesse da parte della letteratura nazionale ed è tuttora oggetto di studio e di approfondimento. In sintesi, la maggior parte delle analisi condotte a riguardo sono state focalizzate da un lato sul tentativo di misurazione dei nostri investimenti diretti esteri (IDE) in altri Paesi (tra gli altri, De Benedictis e Giovannetti, 2007, Mariotti e Mutinelli, 2010), dall'altro, altre ricerche hanno investigato, in generale, la relazione tra innovazione tecnologica e globalizzazione dei mercati dell'Italia sui mercati internazionali (Mariotti, Mutinelli e Piscitello, 2006, Castellani e Zanfei, 2006 e 2007, et.al.). Pertanto, in linea con lo stato dell'arte della letteratura internazionale, anche per l'Italia emerge un quadro generale di analisi delle dinamiche di internazionalizzazione produttiva delle nostre imprese nazionali all'estero estremamente frammentato, con il risultato che, anche per il caso italiano, le analisi condotte sono state in grado di fornire soltanto

risposte parziali ai comportamenti produttivi delle imprese nello scenario internazionale.

Come accennato in apertura lavoro, per quel che attiene il particolare caso dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania, gli studi che hanno avuto come obiettivo la quantificazione puntuale fenomeno sono pochissimi e nessuno di questi ha utilizzato modelli empirici a scopo di misurazione. La maggioranza dei numerosi lavori pubblicati in letteratura, infatti, hanno investigato la presenza produttiva italiana nel Paese attraverso casi studio. In particolare, alcuni di questi hanno approfondito le strategie di investimento delle imprese italiane nel Paese (tra gli altri, Sanguigni, 2002 e Tattara, Constantin e De Giusti, 2010). Altri lavori, invece, sono stati focalizzati sulle dinamiche specifiche di alcuni settori industriali (Gomirato, 2004 e Conti, Cuculelli e Paradisi, 2007). Altri ancora, infine, hanno esaminato il problema da un punto di vista etnografico (Redini, 2008). D'altra parte, tra le indagini che, invece, hanno tentato di analizzare questo particolare fenomeno da un punto di vista strettamente quantitativo se ne ritrovano in letteratura, ad oggi, soltanto tre (Velo e Majocchi, 2002, Antenna Veneto Romania 2005 a Unimpresa Romania, 2005).

### **2.3.1. Caratteristiche e peculiarità: il riscontro con l'evidenza empirica**

Una prima ricerca è stata condotta nel 2002 ed ha avuto come oggetto imprese italiane provenienti dal Veneto e internazionalizzate in Romania (Velo e Majocchi, 2002). Inoltre, due tentativi di censimento della presenza produttiva italiana in Romania sono stati effettuati nel 2005 da organizzazioni di *business* italiane nel Paese (Antenna Veneto

Romania, 2005 e Unimpresa Romania, 2005). Entrambe le indagini hanno avuto come scopo la quantificazione della comunità di *business* italiana attiva nel Paese (Tabella 13).

Tabella 13 – L’Internazionalizzazione della produzione delle imprese italiane in Romania. Il background della letteratura quantitativa.

AUTHOR	DATA AND METHODS	MAIN RESULTS
Velo&Majocchi (2002)	<p>Cross-sectional survey of 15 Italian firms from Veneto delocalized Romania.</p> <p>Direct interviews to managers and consultancy companies working in Romania.</p> <p>Descriptive Statistics (frequency tables and graphs)</p>	<p>1. Small and medium sized firms</p> <p>2. Main sector of activity: manufacturing sector (i.e. textiles, leather and wood products, manufacturing of machinery and equipment)</p> <p>3. All of the firms opened their activity in Romania from 1991 driven by the following reasons:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Low cost of productivity factors</li> <li>- Low cost of labour</li> <li>- Geographical closeness between Italy and Romania that allowed to decrease transaction costs</li> </ul>
Antenna Veneto Romania (2005)	<p>Census of Italian firms from Veneto delocalized in the Romania in 2005. Cross-sectional firm-level data.</p> <p>2.578 data collected from the National Trade Register Office (ONRC) of Romania. Criteria of data selection: active Italian firms opened in the country with Italian capital and that delivered the financial statement since 1990 to March the 31th of 2005.</p> <p>Descriptive Statistics (frequency tables and graphs). Analysis by Romanian <i>Judets</i> of firm’s localization.</p>	<p>1. Small and medium sized firms</p> <p>2. Main sector of activity: manufacturing sector (i.e. textiles, leather and wood products, manufacturing of machinery and equipment)</p> <p>3. “Non-equity” forms of investment are the strategies mainly applied by Veneto firms to delocalize in Romania.</p>
Unimpresa Romania (2005)	Census of Italian firms delocalized in the Romania in 2005. Cross-sectional firm-level data.	1. Small and medium sized firms

	<p>11.580 data collected from the National Trade Register Office (ONRC) of Romania. Criteria of data selection: active Italian firms opened in the country with Italian capital and that delivered the financial statement at December the 31th of 2004.</p> <p>Descriptive Statistics (frequency tables and graphs). Analysis by Romanian <i>Judets</i> of firm's localization.</p>	<p>2. Main sector of activity: manufacturing sector (i.e. textiles, leather and wood products, manufacturing of machinery and equipment)</p> <p>3. "Non-equity" forms of investment are the strategies mainly applied by Italian firms to delocalize the production in Romania.</p> <p>4. Geographical concentration of Italian delocalized firms: <i>Judets</i> of Timisoara, Alba, Arad, Bucharest and Cluj.</p>
--	--	--

Fonte: elaborazione dell'autore

Entrando nel dettaglio di questi contributi, Velo e Majocchi (2002) hanno condotto l'indagine intervistando direttamente *managers* veneti e società di consulenza operanti in Romania. Il lavoro è stato finalizzato a raccogliere un campione casuale di imprese di provenienza veneta attive nel Paese allo scopo di evidenziarne le principali caratteristiche (es. dimensione, principali settori di attività, ragioni alla base della scelta di internazionalizzare la produzione in Romania). Il campione raccolto era composto da 15 casi di imprese venete, le quali sono state analizzate per mezzo di statistiche descrittive. I risultati ottenuti dagli autori hanno mostrato che la maggior parte del campione era costituito da piccole e medie imprese principalmente specializzate nei settori della tradizionale manifattura italiana (tessile e cuoio, legno, macchine ed attrezzature meccaniche). Inoltre, è emerso che tutte le imprese intervistate hanno avviato la loro attività in Romania nel 1991, spinte da ragioni legate ai bassi costi dei fattori produttivi e del fattore lavoro nel Paese e dalla prossimità geografica tra Romania e Italia che ha consentito loro di ridurre i costi di transazione.

Anche lo studio di Antenna Veneto Romania (2005) ha avuto come oggetto di analisi imprese venete che hanno internazionalizzato la produzione nel Paese nel 2005. Lo scopo di questo studio verteva sulla conduzione di un censimento riguardante la presenza imprenditoriale veneta in Romania. I dati per l'analisi sono stati acquistati direttamente dall'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC) ed il campione è stato selezionato sulla base di una raccolta di casi relativi ad imprese venete aperte nel Paese con capitale italiano che al 31 Marzo del 2005 risultassero aver regolarmente consegnato il bilancio d'esercizio all'ONRC a partire dal 1990. In base a tale criterio, il censimento ha raccolto 2.578 casi di imprese venete continuativamente attive nel Paese dal 1990 al 2005. Anche questo caso, il metodo di analisi utilizzato per elaborare i dati raccolti ha riguardato l'utilizzo di statistiche descrittive. Rileva sottolineare che il censimento di Antenna Veneto Romania (2005) ha confermato i risultati della precedente indagine di Velo e Majocchi (2002) mettendo in luce che la presenza produttiva veneta in Romania era caratterizzata da imprese di dimensione medio-piccola, principalmente specializzate nel comparto del manifatturiero. L'ulteriore contributo fornito da questo studio ha riguardato l'analisi delle caratteristiche delle tipologie di investimento utilizzate dalle imprese del Veneto per internazionalizzare la produzione nel Paese. E' stato infatti rilevato che la maggior parte di queste ha fatto ricorso a forme di internazionalizzazione leggera di tipo "non-equity", piuttosto che ad investimenti diretti esteri (IDE).

In ultima analisi, lo studio forse più importante in prospettiva quantitativa condotto, ad oggi, sul tema è l' "Indagine sulle imprese italiane in Romania" per l'anno 2005 realizzata da Unimpresa (oggi Confindustria) Romania. Questo lavoro è stato sponsorizzato e

finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico dell'Italia, ma una volta concluso non è mai stato ufficialmente pubblicato dal governo italiano. L'obiettivo dell'indagine Unimpresa (2005) ha riguardato il censimento di tutta la popolazione di imprese italiane attive in Romania nel 2005. Anche per questa indagine, come per lo studio di Antenna Veneto (2005), i dati sono stati acquistati dall'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale rumeno (ONRC), ma, diversamente dall'indagine veneta, sono stati selezionati soltanto quei casi di imprese italiane che al 31 Dicembre 2004 risultavano in attività e legalmente registrate all'ONRC. Dal punto di vista della metodologia di analisi utilizzata, anche per questa indagine sono state realizzate statistiche descrittive. In particolare, l'analisi è stata condotta dividendo le imprese italiane sulla base della loro localizzazione geografica nelle 42 regioni rumene (*Romanian Judets*, 3° livello della classificazione NUTS)<sup>47</sup>. I risultati del censimento hanno messo in luce che le imprese italiane che avevano internazionalizzato la produzione in Romania con riferimento all'anno 2005 erano 11.580 la maggior parte di queste concentrate nei *Judets* di Timisoara, Arad, Bihor, Cluj, Alba e Bucarest-Ilfov (Figura 1). In generale, anche questo censimento ha confermato i risultati dei sopra descritti studi in merito alle caratteristiche delle imprese italiane internazionalizzate nel paese, ovvero piccole e medie imprese specializzate nella manifattura tradizionale ed internazionalizzate in Romania con l'ausilio di forme di investimento di tipo "non-equity".

---

<sup>47</sup> "Nomenclature of Territorial Units for Statistics" (Eurostat, 2006).

Figura 1: Mappa amministrativa della Romania al terzo livello della classificazione NUTS (Romanian Judets) Eurostat (2007a). Concentrazione geografica delle imprese italiane.



Fonte: elaborazione dell'autore da immagine Wikimedia Commons

In conclusione, tutte e tre le indagini hanno ottenuto risultati simili con riferimento, in particolare, alle caratteristiche delle imprese, al settore di specializzazione produttiva ed alle tipologie di investimento utilizzate da queste per internazionalizzare la produzione in Romania. Il modello produttivo italiano in Romania viene, pertanto, a configurarsi come un modello contraddistinto dalla prevalente presenza sul territorio di imprese di piccola e media dimensione a specializzazione manifatturiera, geograficamente concentrate in particolari aree del Paese e delocalizzate in Romania per mezzo di modalità di

internazionalizzazione “leggera”, ovvero facendo ricorso a forme di investimento di tipo “non-equity”, piuttosto che ad investimenti diretti esteri (IDE). In generale, tali risultati confermano, da un lato la maggior parte delle nostre osservazioni in merito ai meccanismi che hanno incentivato il fenomeno “migratorio” della produzione italiana nel Paese, dall’altro convalidano, inoltre, le statistiche ufficiali relative alla posizione dell’Italia nel *ranking* degli investitori esteri classificati in base all’ammontare di capitale sociale investito in Romania (Tabella 11, pag. 114).

### **2.3.2. Il modello convalida i meccanismi che hanno incentivato la “migrazione produttiva” e le osservazioni della statistica ufficiale**

In particolare, per quello che concerne i meccanismi d’incentivo all’internazionalizzazione produttiva italiana in Romania, la capillare presenza sul territorio di imprese di piccola e media dimensione e la loro specializzazione produttiva sono caratteristiche che rendono ragionevole l’ipotesi che attorno agli anni ’90 la frammentazione della produzione e la delocalizzazione dell’intera filiera della produzione o di fasi di essa in Paesi, come la Romania, dove i costi della manodopera e delle materie prime erano notevolmente inferiori abbia costituito una risposta strategica delle piccole e medie imprese italiane alla fase di ristrutturazione industriale che il nostro Paese stava attraversando in quegli anni. Oltre a ciò, la comune provenienza geografica dall’Italia (in particolare dal Nord-Est) della maggior parte delle imprese presenti in Romania, nonché la loro spaziale concentrazione in determinate aree del territorio legittimano altresì un’altra ipotesi, ovvero che tali imprese abbiano tentato di “replicare” in un Paese geograficamente e

culturalmente “vicino” quel modello distrettuale che in Italia stava andando trasformandosi proprio in quel periodo. D'altra parte, per quello che riguarda le tipologie di investimenti che sono state utilizzate in prevalenza dalle imprese italiane in Romania, come abbiamo detto, si riscontra in particolare il ricorso a forme di internazionalizzazione “leggera” di tipo “non-equity” (accordi di sub-fornitura, sub-appalto, joint ventures et.al.). Sulla base di questa peculiarità del comportamento delle nostre imprese nazionali hanno trovato applicazione in Romania sia investimenti orizzontali dove le imprese hanno duplicato sul territorio attività mantenute anche in Italia, facendo in questo modo dell'internazionalizzazione produttiva una modalità alternativa alle esportazioni per servire un determinato mercato, sia investimenti verticali in cui la filiera produttiva è stata frammentata in fasi che sono state destinate alla Romania in funzione dei diversi vantaggi comparati (Tattara, Corò e Volpe, 2006). Per tali ragioni si spiega la posizione dell'Italia nelle statistiche ufficiali come primo investitore estero nel Paese per numero di imprese sul territorio (Tabella 10, pag. 113) e come settimo per ammontare di capitale sociale investito (Tabella 11, pag. 114), in quanto il nostro capitale produttivo risulta parcellizzato tra numerose realtà, ma di piccola dimensione.

#### **2.4. La “migrazione produttiva”: un fenomeno soltanto stimato. Problemi aperti e necessità di nuove prospettive di analisi**

Quanto non si è avuto ancora modo di discutere fino a questo momento è il comune problema che tutti e tre gli studi presi ad esame hanno rilevato nell'affrontare l'indagine del fenomeno italiano in Romania in prospettiva quantitativa, ovvero la discrepanza e la discordanza tra il numero di imprese potenzialmente presenti nel Paese e quelle effettivamente rintracciabili perché realmente attive nella produzione.

Benché, come abbiamo visto, estremamente limitata, la letteratura empirica che ha indagato il modello produttivo italiano in Romania serve, tuttavia, l'esigenza dare rilievo in questa sede ad una delle questioni centrali in tema di analisi quantitativa delle dinamiche di internazionalizzazione della produzione: il problema della misurazione puntuale del fenomeno come *proxy* del grado di competitività di un Paese. In generale, per quel che attiene l'attività delle imprese transnazionali che internazionalizzano la produzione in altri Paesi tramite IDE, ovvero attraverso relazioni di tipo “equity”, il problema è stato affrontato con rigore dalla statistica ufficiale in anni recenti stabilendo adeguate percentuali per la determinazione del grado di partecipazione azionaria al controllo diretto e indiretto della nuova società estera da parte dell'impresa che effettua l'IDE (Eurostat, 2007, FATS)<sup>48</sup>. Tuttavia, rispetto alle necessità di crescita di un Paese che voglia essere competitivo, ciò che si continua ad eccepire a tali indicatori è la loro debolezza quantitativa e qualitativa nella misura in cui

---

<sup>48</sup> In considerazione della numerosità delle possibili forme di controllo diretto ed indiretto che sono state individuate e stabilite dalla statistica ufficiale si rimanda alla lettura integrale di Eurostat (2007b), “Recommendation Manual on the Production of Foreign Affiliates Statistics (FATS)”.

questi sono in grado di catturarne soltanto parzialmente il grado di internazionalizzazione produttiva, limitatamente, appunto, alla parte relativa al ricorso ad IDE come strategia di produzione oltre confine (Di Tommaso, 2007). D'altra parte, quando coinvolte nel processo sono, invece, imprese transnazionali di piccola o medio piccola dimensione, come nel caso italiano in Romania, le quali prediligono agli IDE forme di internazionalizzazione "leggera" di tipo "non-equity" - dove una discriminazione tra controllo effettivo e controllo sostanziale dell'impresa estera non è sempre evidente - la questione della misurazione del fenomeno si complica oltremisura. Ne consegue pertanto che, con specifico riferimento all'internazionalizzazione produttiva italiana in Romania, questo problema da un lato giustifica l'esiguo numero di studi elaborati sino ad oggi sul tema, dall'altro consente di spiegare perché i pochi studi disponibili sono stati in grado di offrire soltanto descrizioni approssimative del fenomeno, con il conseguente risultato che quest'ultimo risulta, ancora oggi, soltanto stimato.

In merito, si è già avuto modo di menzionare tra i fattori che possono aver incentivato la "migrazione produttiva" delle imprese italiane in Romania le basse barriere all'entrata legate alla semplicità di apertura di una nuova società nel Paese, fatto che, per un imprenditore, rende il rischio di avviare un nuovo *business* qui molto più basso rispetto ad altri paesi europei. Ciò che, invece, non è stato ancora sottolineato, sono le altrettanto basse barriere all'uscita connesse, da un lato alla facilità con cui è possibile cancellare qualsiasi società dal registro imprese della Romania (ONRC)<sup>49</sup>, dall'altro al mancato obbligo di cancellazione dal registro delle società non più in attività. La

---

<sup>49</sup> La cancellazione dal registro non dovrebbe comportare infatti alcun onere da parte dell'imprenditore (ONRC).

concomitanza di questi due aspetti implica che non vi siano garanzie reali che le imprese regolarmente registrate nel registro imprese rumeno siano effettivamente attive nella produzione e/o realmente esistenti. Una delle possibili ragioni alla base di questo ulteriore problema si può riscontrare nel fatto che la L. n.31/90 (ufficiale regolamentazione delle società a capitale estero che possono essere costituite in Romania) non prevedeva l'obbligo, da parte delle imprese che si registravano al registro imprese, del contestuale pagamento dell'imposta sul valore aggiunto (VAT Tax) al Ministero delle Finanze della Romania, obbligo divenuto effettivo soltanto nel 1999 e che ne decretava l'effettivo stato di attività<sup>50</sup>.

In sintesi, queste considerazioni supportano il generale dibattito in merito alle difficoltà di misurazione di forme di internazionalizzazione "leggera" di tipo "non-equity", nonché le specifiche problematiche riscontrate dalla letteratura empirica sul caso italiano in Romania, in particolare per quello che riguarda la complessità connessa alla raccolta di dati validi ed attendibili sulle imprese che hanno internazionalizzato la produzione nel Paese, fatto questo che evidenzia l'urgenza di nuove e rigorose analisi sul tema in grado di contribuire ad una seria discriminazione tra imprese che effettivamente svolgono attività produttive in Romania da quelle che sono entrate nel Paese per motivi diversi dalla produzione.

---

<sup>50</sup> La complessa regolamentazione dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale (ONRC) e del Ministero delle Finanze della Romania necessiterebbero di per se di ulteriori approfondimenti. Tuttavia, anche in considerazione del fatto che a tutt'oggi la maggior parte della documentazione è pubblicata ancora in lingua rumena, in questo lavoro non si intende entrarvi nel dettaglio se non limitatamente ai propri scopi. Per ulteriori informazioni a riguardo si vedano: [www.onrc.ro](http://www.onrc.ro) e [www.minfinante.ro](http://www.minfinante.ro)

## Conclusioni

Il presente capitolo è stato organizzato con la finalità generale di guidare il lettore attraverso i passaggi logici propri di problemi di ricerca complessi analizzati per retroduzione. In conformità con questo metodo di indagine, le peculiarità del modello produttivo italiano in Romania come espressione di un più generale ed unico nel suo genere “fenomeno migratorio” della nostra produzione nazionale verso questo Paese (Parag. 2.3.) sono state estrapolate partendo, anzitutto, dalla descrizione della cornice contestuale in cui questo ha avuto luogo, ovvero dalle caratteristiche del Paese Romania (Parag. 2.1.) e, successivamente, esaminando i possibili meccanismi che, alla luce degli stretti rapporti economici tra Romania e Italia, ad opinione di chi scrive, ne hanno incentivato la sua concreta realizzazione (Parag. 2.2.).

Per quello che riguarda il contesto in cui il “fenomeno migratorio” italiano ha visto la sua concretizzazione (Parag. 2.1.), è stata anzitutto evidenziata la notevole instabilità della situazione economica della Romania nel periodo di *transizione* da economia pianificata ad economia di mercato, ovvero dai primi anni '90 fino all'entrata del Paese nell'Unione Europea il 1° Gennaio 2007 (Parag. 2.1.1.). In questi anni, a causa delle numerose riforme che sono state avviate per liberalizzare l'economia<sup>51</sup>, si sono susseguiti frequenti periodi di recessione e di crescita del PIL, associati a parallele, elevate fluttuazioni del livello di inflazione interna. In tale scenario gli ingenti aiuti statali all'economia, in

---

<sup>51</sup> Tra queste, l'emanazione, nell'estate del 1990, della L. n.15/90, legge che ha dato il via alle privatizzazioni nel Paese attraverso la trasformazione di tutte le grandi imprese erogatrici di servizi pubblici in “regie autonome” e la firma nell'Ottobre dello stesso anno dell'Accordo commerciale e di cooperazione economica con la Comunità Economica Europea, accordo che sancì, di fatto, per la Romania l'apertura della prima importante finestra di scambio verso il Mercato Comune.

particolare attraverso il ricorso al debito estero, hanno giocato un ruolo fondamentale per ridurre l'incertezza legata al processo di *transizione* e garantire al Paese maggiore stabilità<sup>52</sup>. L'annessione ufficiale della Romania all'Unione Europea ha poi dato avvio ad un periodo di crescita dell'economia senza precedenti (+ 6,3% del PIL nel 2007 e + 7,3% nel 2008), crescita che però, già a partire dal primo trimestre 2009 ha subito una drastica inversione di tendenza quale effetto della crisi economica globale e dalla quale il Paese sembra abbia iniziato a riprendersi soltanto nei primi mesi del 2011 (Parag. 2.1.2.). Oltre ad averne incrementato la crescita economica, l'ingresso nell'Unione Europea ha accresciuto considerevolmente anche il grado di apertura della Romania al commercio internazionale consentendo a quest'ultima - nonostante il drastico calo del 2009 - di attestarsi ancora oggi a livelli molto elevati<sup>53</sup>. Di rilievo, per le finalità di questo lavoro, è stato il riscontro della posizione dell'Italia – al secondo posto - sia nel *ranking* dei principali paesi fornitori e nel *ranking* dei principali paesi clienti della Romania<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> Si ricorda che, quello della *transizione economica* dei paesi socialisti all'economia di mercato era un problema nuovo perché sino alla fine degli anni '80 nessuno – economisti compresi – aveva mai ipotizzato la possibilità concreta di una riconversione da un'economia pianificata ad un'economia di mercato, né esistevano a riguardo dati ed informazioni relativi ad esperienze passate che potessero fornire indicazioni di massima circa gli esiti successivi di tale processo (Gallagher, 2005b).

<sup>53</sup> Come abbiamo visto, le esportazioni della Romania hanno, infatti, registrato un aumento del 28,3% nel I semestre del 2011 rispetto al 2010 raggiungendo un valore complessivo di circa 22 miliardi di Euro. Hanno avuto un peso preponderante in tale incremento i settori "Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche", "Autoveicoli e altri mezzi ed attrezzature da trasporto", "Metalli comuni ed altri articoli in metallo", voci per cui si sono registrati aumenti rispettivamente del 32,5%, 12,6% e 34,2%. Le importazioni hanno segnato una crescita del 20,8% nel I semestre del 2011 rispetto al 2010 per un valore complessivo di circa 27 miliardi di Euro trainate principalmente dai settori delle "Macchine e dispositivi meccanici; macchine, apparecchiature ed attrezzature elettriche" (+ 13,6%), "Prodotti minerali" (+ 34,2%), "Metalli comuni ed altri articoli in metallo" (+32,6%) e "Prodotti dell'industria chimica" (+16,8%) (ICE, Bucarest, 2012b).

(Parag. 2.1.2.1.). In ultima analisi, è stato sottolineato come aumentando il grado di apertura del Paese al commercio internazionale si sia assistito ad un contestuale incremento dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata, dato che segnala la notevole capacità della Romania di attrarre capitali dall'estero (Parag. 2.1.2.2.)<sup>55</sup>.

In sintesi, il quadro contestuale nel quale il fenomeno “migratorio” della produzione italiana ha conosciuto i primi sviluppi e la propria evoluzione ha dipinto un Paese che nei 17 anni successivi il crollo del regime comunista molto ha fatto per liberalizzare la propria economia e poter entrare di diritto nell'Unione Europea. Tuttavia, nonostante la Romania abbia dimostrato di essere in grado raggiungere la stabilità economica, crisi globale a parte, e di poter essere un territorio attrattivo per i capitali stranieri (europei in particolare), è stato osservato come molto ancora le resti da fare per ciò che attiene, in particolare, le privatizzazioni, la ristrutturazione delle grandi aziende di Stato (le “regie autonome”), la riforma della pubblica amministrazione e del sistema giudiziario e la lotta contro la corruzione.

Da qui, per quello che concerne nello specifico il caso italiano, considerata la posizione di rilievo ricoperta dal nostro Paese tra i partner

---

<sup>54</sup> Le ultime rilevazioni relative al I semestre del 2011 evidenziano che la quota delle esportazioni rumene in Italia è pari al 13,3% del totale dell'export del Paese (peraltro in aumento del 20,7% rispetto al I semestre del 2010), mentre la quota delle importazioni della Romania dall'Italia per lo stesso periodo è pari al 11,6%, del totale dell'import del Paese (anch'esse in aumento del 17,9% rispetto al I semestre del 2010) (ICE, Bucarest, 2012b).

<sup>55</sup> A riguardo, secondo le rilevazioni di UNCTAD (2007), dopo una naturale fase di incertezza legata all'entrata nell'Unione Europea, il picco massimo di IDE attratti in Romania è stato registrato nel 2008 con 13.910 milioni di Dollari, facendo di quest'ultima la prima destinazione degli IDE europei. Gli effetti della crisi finanziaria globale hanno avuto il loro impatto in Romania dal 2009 riducendo di nuovo drasticamente i flussi di IDE in entrata. Gli ultimi dati ufficiali segnalano una lenta ripresa nel primo semestre del 2011 (UNCTAD, 2011).

commerciali della Romania, il collegamento alla seconda parte del capitolo è stato effettuato proprio nell'intento di entrare nel merito dei rapporti economici tra Romania e Italia e con il fine ultimo di evidenziare il preponderante peso quantitativo della nostra presenza industriale sul territorio a giustificazione dell'accezione di "migrazione produttiva" che abbiamo dato dell'internazionalizzazione della produzione in questo Paese. Per servire tali scopi, l'enfasi è stata posta, anzitutto, sulla natura dei rapporti economici tra i due Paesi (Parag. 2.2.). In merito è stato riscontrato che, complessivamente, l'andamento dell'interscambio commerciale della Romania da e verso l'Italia dal 2007 al primo Semestre del 2011 (ultimi dati disponibili) è stato in costante aumento ed anche ora che sta attraversando una comprensibile fase di rallentamento post crisi<sup>56</sup> continua tuttavia a mantenersi intenso e bastato principalmente sull'importazione dall'Italia di prodotti lavorati classificati in base alla materia prima (nella fattispecie, metalli comuni e loro lavorati), macchine ed attrezzature da trasporto (macchine, apparecchiature, impianti elettrici) e sull'esportazione verso l'Italia di articoli manifatturieri vari (materie tessili e loro manufatti, calzature etc.) (ICE Bucarest, 2012b). Di fase di rallentamento, al contrario, non è stato possibile ottenere riscontro in merito al numero di imprese italiane presenti sul territorio. Come è stato osservato, l'Italia compare, infatti, nel *ranking* degli investitori stranieri per numero di imprese attive in Romania al primo posto con una presenza stimata al 30 Giugno 2011 di approssimativamente 31.000 unità locali, presenza che dal 2007, nell'arco di quattro anni, ha registrato l'apertura di 6500 nuove imprese

---

<sup>56</sup> L'impatto della crisi economica globale ha, infatti, ridotto in due anni sia il valore delle importazioni rumene dall'Italia, sia il valore delle esportazioni della Romania verso l'Italia per un totale di 6.026 milioni di Euro rilevati al primo Semestre del 2011. (ICE, Bucarest, 2012b).

(ICE Bucarest, 2012b). In generale, la descrizione della natura dei rapporti economici tra Romania e Italia ha consentito di evidenziare due caratteristiche peculiari delle relazioni tra i due Paesi: l'elevato dinamismo dell'interscambio commerciale e la *leadership* in termini di peso quantitativo delle imprese italiane sul territorio. Una presenza importante, quella italiana, unica per portata<sup>57</sup> ed in costante aumento, una presenza che soltanto per la sua entità potrebbe di per se giustificare la credenza di un fenomeno "migratorio" della nostra produzione nazionale verso questo Paese. Tuttavia, ad ulteriore supporto di questa ipotesi, sono stati discussi i possibili meccanismi che verosimilmente lo hanno incentivato (Parag. 2.2.1.). A riguardo, sono state individuate tre tipologie di fattori:

1. *Fattori di rilancio competitivo dell'industria italiana negli anni '90* (Parag. 2.2.1.1.): in merito, è stato evidenziato come, tra la fine degli anni '80 e la prima metà degli anni '90, ovvero in concomitanza dei primi sviluppi del "fenomeno migratorio" della produzione italiana in Romania, il nostro Paese stesse entrando, da un lato in una fase di ristrutturazione del sistema produttivo - caratterizzata principalmente dalla nascita di nuovi attori industriali<sup>58</sup> - dall'altro in una fase di internazionalizzazione diffusa<sup>59</sup>. In questa nuova fase della storia industriale del nostro Paese è

---

<sup>57</sup> A riguardo si ricordi che, ad oggi, il secondo posto tra gli investitori stranieri in Romania per numero di imprese attive è ricoperto dalla Germania con una presenza stimata al 30 Giugno 2011 pari a circa 18.500 unità locali.

<sup>58</sup> Sul tema, è stato fatto riferimento alla comparsa nel panorama industriale nazionale di un nucleo sempre più consistente di medie imprese, per lo più a specializzazione manifatturiera, radicate all'interno dei tradizionali sistemi produttivi locali ed attive in posizione di *leadership* sui mercati internazionali che in quegli anni avevano iniziato ad organizzarsi in forma di "gruppi industriali".

<sup>59</sup> Come si è avuto modo di notare, la letteratura di settore ha identificato tra le potenziali cause di tale ristrutturazione del sistema industriale nazionale, *in primis* il processo di completamento del mercato unico europeo che, aprendo nuovi mercati di

stata, quindi, osservata la tendenza anche da parte di quelle imprese di piccola dimensione che sono state in grado di adattarsi ai nuovi standard competitivi richiesti dall'internazionalizzazione produttiva<sup>60</sup>, ad avviare processi di frammentazione della filiera produttiva su scala internazionale, iniziando a delocalizzare in tutto o in parte la produzione in altri Paesi dove il costo della manodopera era più contenuto rispetto all'Italia (Corò e Volpe, 2003, Bracci, 2006, Mariotti, Mutinelli e Piscitello, 2006, et.al.) e con il risultato che tale attività pare abbia rafforzato la competitività delle imprese che ne hanno fatto ricorso (Barba Navaretti e Catsellani, 2008, et.al.).

2. *Fattori di economicità del Paese Romania* (Parag. 2.2.1.2.): sull'argomento, sono stati individuati tre possibili fattori legati all'economicità di cui le imprese italiane possono aver beneficiato dal fare produzione in Romania. Il primo è stato riscontrato nelle basse barriere all'entrata che le società a capitale estero hanno incontrato, e incontrano tuttora, all'atto dell'avviamento di nuovi *business* in Romania e che rendono estremamente semplice, anche per imprese di piccola dimensione, l'apertura di una nuova attività nel Paese<sup>61</sup>. Il secondo

---

scambio aveva reso possibile per le imprese italiane, soprattutto per quelle più piccole, l'accesso a fattori produttivi a più basso costo o non disponibili nel paese d'origine (tra gli altri, Mutinelli, 1997, Tattara, Corò e Volpe, 2006), in secondo luogo la necessità di un rilancio competitivo del sistema industriale nazionale che in quello stesso periodo stava vedendo trasformarsi il tradizionale modello distrettuale che aveva contraddistinto il capitalismo italiano fino a quel momento (tra gli altri, Bianchi, 2002, Colli, 2002 e Gallo e Silva, 2006).

<sup>60</sup> In particolare le piccole imprese attive nei settori di specializzazione ad alta intensità di lavoro e provenienti per lo più dal Nord-Est del Paese.

<sup>61</sup> A questo riguardo, è stato fatto riferimento alla L. n.31/90 (ancora oggi in vigore, seppure modificata ed integrata con la L. n.441/06) avente ad oggetto le norme per la costituzione e registrazione di società con capitale estero in Romania, legge che stabiliva che ai fini della registrazione di una nuova società nel Paese fosse obbligatorio il versamento del capitale sociale, il cui ammontare minimo prescritto avrebbe dovuto esser pari a 200 Leu (circa 60 Euro) per le Società a Responsabilità

fattore di economicità è stato ricondotto alla struttura del mercato del lavoro rumeno per quel che concerne, in particolare, il basso costo della manodopera locale<sup>62</sup>. Infine, il terzo fattore è stato rinvenuto nell'entrata in vigore nel 1994 in Italia della normativa europea sulla tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori (D.L.vo n.626/94) e della L. n.37/94 per la tutela ambientale, normativa che andava ad incrementare i costi che tutte le imprese del nostro Paese, indipendentemente dalla dimensione, avrebbero dovuto sostenere per continuare a produrre in Italia conformemente alle direttive comunitarie<sup>63</sup>.

*3. Fattori di "prossimità" tra Romania e Italia (Parag. 2.2.1.3.):* in ultima istanza, è stata data evidenza ad un'ulteriore serie di motivi che inducono a ritenere che il processo "migratorio" della produzione italiana non avrebbe potuto realizzarsi, con le medesime specificità e portata con cui effettivamente si è concretizzato, in altri Paesi diversi dalla Romania in virtù della prossimità geografica tra Romania e Italia, nonché per la "vicinanza" linguistica e culturale tra questi due Paesi.

L'osservazione di tali meccanismi ha consentito, come ultimo passaggio del ragionamento retroduttivo, di estrapolare, nella terza parte del capitolo, le caratteristiche del modello produttivo italiano in questo Paese attraverso la verifica della loro pertinenza con l'evidenza

---

Limitata (anche a socio unico) e pari a 90.000 Leu (circa 25.000 Euro) per le Società per Azioni, con un numero minimo di due soci.

<sup>62</sup> In merito, i primi dati disponibili per la Romania, riferiti all'anno 2000, hanno messo in luce che per un'impresa privata il costo medio lordo di un lavoratore rumeno impiegato a tempo pieno era stimato attorno ai 1.750 Euro annui, ovvero approssimativamente 11 volte più basso rispetto al costo medio lordo annuale di un lavoratore italiano (Eurostat Statistics Database, 2012)

<sup>63</sup> A questo riguardo si ricorda che questi stessi provvedimenti legislativi sono diventati effettivi in Romania soltanto nei primi anni del 2000 (D.L.vo n.918/02 per la tutela dell'ambiente e la L. n.319/06 per la sicurezza e la salute sul posto di lavoro).

empirica della letteratura disponibile sul tema (Parag. 2.3.). Benché estremamente limitati, gli studi che hanno analizzato in prospettiva quantitativa il caso italiano in Romania (Velo e Majocchi, 2002, Antenna Veneto Romania 2005 e Unimpresa Romania, 2005) hanno congiuntamente rilevato che il modello produttivo italiano si caratterizza per la prevalente presenza sul territorio di imprese di piccola e media dimensione a specializzazione manifatturiera, geograficamente concentrate in particolari aree del territorio e delocalizzate in Romania principalmente per mezzo di modalità di internazionalizzazione “leggera”, ovvero facendo ricorso a forme di investimento di tipo “non-equity”, piuttosto che ad investimenti diretti esteri (IDE) (Parag. 2.3.1.). Questi risultati hanno confermato la maggior parte delle osservazioni in merito ai meccanismi che si ritiene abbiano incentivato il “fenomeno migratorio” della produzione italiana nel Paese (Parag. 2.3.2.). In particolare, la capillare presenza sul territorio di imprese di piccola e media dimensione e la loro specializzazione produttiva sono due aspetti peculiari che rendono ragionevole l’ipotesi che attorno agli anni ’90 la frammentazione della produzione e la delocalizzazione dell’intera filiera produttiva o di fasi di essa in Paesi, come la Romania, dove i costi della manodopera e delle materie prime erano notevolmente inferiori abbia costituito una risposta strategica delle piccole e medie imprese italiane alla fase di ristrutturazione industriale che il nostro Paese stava attraversando in quegli anni. Oltre a ciò, la comune provenienza geografica dall’Italia (in particolare dal Nord-Est) della maggior parte delle imprese presenti in Romania, nonché la loro spaziale concentrazione in determinate aree del territorio legittimano altresì a ritenere che tali imprese abbiano tentato in un certo qual modo di “replicare” in un Paese geograficamente e culturalmente “vicino” quel modello distrettuale che in Italia stava andando trasformandosi proprio

in quel periodo (Tattara, Constantin, e De Giusti, 2010). D'altra parte, per quello che concerne le tipologie di investimenti che sono state utilizzate in prevalenza dalle imprese italiane, ovvero la preferenza per forme di internazionalizzazione "leggera" di tipo "non-equity" (accordi di sub-fornitura, sub-appalto, joint ventures et.al.) è stato riscontrato come abbiano trovato applicazione in Romania per lo più investimenti verticali in cui la filiera produttiva è stata frammentata in fasi che sono state destinate alla Romania in funzione dei diversi vantaggi comparati (Tattara, Corò e Volpe, 2006).

Sulla base dell'evidenza del peso quantitativo delle imprese italiane sul territorio e della comune problematica unanimemente constatata dalla letteratura analizzata<sup>64</sup>, nella sezione conclusiva del capitolo (Parag. 2.4) è stato possibile ricondurre la discussione ad una delle questioni centrali in tema di analisi delle dinamiche di internazionalizzazione della produzione: il problema della misurazione del fenomeno "internazionalizzazione produttiva" come *proxy* del grado di competitività di un Paese. In riferimento a quest'ultimo aspetto, se da un lato sono stati sottolineati i limiti dell'utilizzo dell'IDE quale indicatore privilegiato nella misurazione del grado competitività di un Paese basato sul suo relativo grado di internazionalizzazione della produzione<sup>65</sup>, dall'altro è stato messo in luce come la questione si complichino oltremodo

---

<sup>64</sup> Tutti e tre gli studi presi in esame hanno, infatti, messo in luce la comune difficoltà di riuscire a discriminare il numero di imprese italiane potenzialmente presenti in Romania da quelle effettivamente rintracciabili perché realmente attive nella produzione.

<sup>65</sup> Come abbiamo visto, l'IDE non è un indicatore in grado di "onnicomprendere" tutte le forme di internazionalizzazione della produzione in quanto riesce a catturare sulla base di adeguate percentuali di controllo giuridico dell'impresa estera soltanto l'aspetto del fenomeno relativo all'attività produttiva estera delle grandi imprese transnazionali o, in alternativa, anche delle piccole imprese transnazionali qualora però queste ultime optino per questa particolare strategia e non per altre forme di internazionalizzazione "leggera".

quando oggetto di misurazione sono, invece, forme di internazionalizzazione “leggera” di tipo “non-equity”, dove cioè una discriminazione tra controllo effettivo e controllo sostanziale dell’impresa estera non è sempre evidente. Con specifico riferimento al fenomeno dell’ internazionalizzazione della produzione italiana in Romania, poiché, come è stato osservato, il ricorso a forme di internazionalizzazione “leggera” è stata la strategia di entrata più utilizzata dalle nostre imprese nazionali, da un lato ha trovato giustificazione l’esiguo numero di studi pubblicati sino ad oggi sul tema, dall’altro ci ha dato modo di spiegare perché i pochi studi disponibili siano stati in grado di offrire soltanto descrizioni approssimative del fenomeno, con il conseguente risultato che quest’ultimo risulta, ancora oggi, soltanto stimato. Tra le possibili cause di questo problema, oltre alla presenza di basse barriere all’entrata per l’apertura di nuovi *business* in Romania sono state riscontrate le altrettanto basse barriere all’uscita connesse, da un lato alla semplicità con cui è possibile cancellare qualsiasi società dal registro imprese della Romania (ONRC), dall’altro al contestuale mancato obbligo di cancellazione dal registro delle società non più in attività. La concomitanza di questi due aspetti ha pertanto consentito di constatare che non vi siano garanzie reali che le imprese regolarmente registrate nel registro imprese rumeno (ONRC) siano effettivamente attive nella produzione e/o realmente esistenti.

In sintesi, queste ultime considerazioni hanno supportato, anzitutto, il generale dibattito in merito alle difficoltà di misurazione delle dinamiche di internazionalizzazione delle imprese all’estero e in particolare quanto tale questione diventi ancor più complessa quando oggetto di misurazione siano forme di internazionalizzazione “leggera” di tipo “non-equity”. In secondo luogo, sono state discusse, in merito a

quest'ultimo aspetto, le specifiche problematiche riscontrate all'unanimità dalla letteratura empirica sul caso italiano in Romania, in particolare per ciò che attiene, ancor prima della misurazione del fenomeno, la complessità connessa alla raccolta di dati validi ed attendibili sulle imprese che hanno internazionalizzato la produzione nel Paese. Per tali ragioni queste evidenze legittimano, a parere di chi scrive, la necessità e l'urgenza di nuove e rigorose analisi che prima di tutto siano in grado di contribuire ad una seria discriminazione tra le imprese che realmente svolgono attività produttive in Romania da quelle che sono entrate nel Paese per motivi diversi dalla produzione (Capitolo 3).

## CAPITOLO 3

### La prospettiva suggerita

#### Introduzione

In un momento storico in cui la questione del rilancio competitivo del “Sistema Italia” emerge quanto mai con forza nel dibattito accademico e politico, l’interrogativo che ha incentivato lo sviluppo di questo approfondimento sulla presenza produttiva italiana in Romania ha avuto origine da una riflessione di più ampio respiro circa il modo in cui l’internazionalizzazione della produzione dovrebbe essere considerata perché questa non risulti semplicemente una strategia di crescita delle imprese all’estero, ma possa anche costituire una strategia per la ripresa della competitività del nostro sistema industriale in ambito internazionale.

Ciò premesso, avendo dimostrato che il fenomeno “migrazione produttiva” come espressione dell’internazionalizzazione delle imprese italiane in Romania non è soltanto un fatto consolidato<sup>66</sup>, ma è al tempo stesso un fenomeno assolutamente unico per complessità e portata (Tabella 12, pag. 115) ed avendo riscontrato le ragioni per le quali, allo stato dell’arte, di quest’ultimo sia possibile discutere soltanto in termini di stime approssimative<sup>67</sup>, ci si è domandato se, ai fini del rilancio competitivo del sistema industriale del nostro Paese, abbia senso considerare quelle imprese che hanno internazionalizzato realmente la

---

<sup>66</sup> Supportato, come abbiamo visto, sia dalla statistica ufficiale sia dalla stampa specializzata.

<sup>67</sup> Poiché, come è stato comprovato dalla limitata letteratura empirica disponibile sul tema, è estremamente complesso riuscire ad effettuare una rigorosa distinzione tra quelle imprese che realmente fanno produzione nel Paese da quelle imprese che sono entrate in Romania per ragioni di altro genere e natura.

produzione in Romania e quelle imprese che, invece, hanno investito nel Paese con obiettivi diversi come parte di uno stesso fenomeno.

A riguardo, la risposta di chi scrive è NO. A ciò fa seguito, pertanto, la riflessione di politica industriale che accompagna questo lavoro, nonché l'ipotesi che si è cercato di verificare attraverso un'analisi empirica del particolare caso del settore manifatturiero italiano in Romania. Tale riflessione di fondo può così essere sintetizzata:

*ai fini del rilancio competitivo del “Sistema Italia” potrebbe non esser sufficiente, da parte delle imprese che intendono internazionalizzare, effettuare investimenti di natura produttiva all'estero fini a se stessi, bensì associare ad essi un processo di **perdurante radicamento territoriale** nel paese di destinazione.*

Di conseguenza, se anzitutto si riuscisse ad individuare un criterio che consenta una discriminazione rigorosa delle diverse finalità delle imprese presenti in Romania e se, sulla base di tale criterio, si fosse in grado di considerare soltanto un set di imprese italiane che effettivamente hanno internazionalizzato la produzione nel Paese, in questo caso, qualora si dimostrasse che uno stabile radicamento sul territorio ha un qualche effetto sulla loro *performance industriale*, allora potrebbe esser lecito considerare la durevole presenza in Romania un fattore strategico per leggere l'internazionalizzazione della produzione italiana, non soltanto come una strategia di crescita delle nostre imprese sui mercati internazionali, ma anche come una strategia competitiva per il futuro industriale del nostro Paese. Questa è, in estrema sintesi, la *ratio* di quanto si è cercato di dimostrare nella seconda parte del presente lavoro relativa agli aspetti empirici dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania (Parte B).

Nella fattispecie, l'analisi è stata condotta su 796 imprese italiane che hanno internazionalizzato la produzione in Romania e che sono risultate attive continuativamente nel settore manifatturiero dalla data di apertura dell'attività fino all'anno 2009. Con specifico riferimento a questo comparto, l'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC) nel 2007 dichiarava che il numero stimato di imprese registrate si attestava circa a 15.000 unità locali (ovvero approssimativamente il 3% del totale delle imprese manifatturiere attive sul territorio del nostro Paese al 2007 (510.935, ISTAT, 2007). Al contrario, gli attori italiani in Romania, nello stesso anno, sottolineavano che le realtà effettivamente attive nella produzione e presenti stabilmente nel paese erano, invece, attorno alle 7.000 unità locali. In questo quadro contraddittorio è emersa, quindi, la convinzione che un'analisi quantitativa che avesse come obiettivo preliminare la definizione di un preciso criterio di discriminazione tra quelle imprese italiane che hanno stabilmente internazionalizzato in Romania la produzione manifatturiera da quelle che invece vengono, nell'opinione di chi scrive, impropriamente incluse in questa popolazione, fosse necessaria.

### **3.1. Una *business register-based survey* per discriminare le finalità delle imprese italiane in Romania e definire il criterio del radicamento territoriale**

La definizione del criterio di discriminazione delle finalità delle imprese italiane in Romania è avvenuta attraverso l'applicazione di una metodologia di indagine nuova non soltanto per il tema specifico in oggetto, ma anche per l'ambito disciplinare della politica industriale: una

*business register-based survey* della comunità di *business* italiana in Romania. In generale, indagini aventi ad oggetto comunità di *business* in altri paesi condotte col metodo “register-based” vengono definite come “*surveys that are based on data from administrative registers*” (Wallgren e Wallgren, 2007:1). Dal punto di vista operativo, effettuare una ricerca con questo metodo significa riorganizzare e processare osservazioni presenti in diversi registri amministrativi per poi convertirli in un formato adatto ad analisi statistiche<sup>68</sup>.

Come avremo modo di spiegare nel dettaglio nel Capitolo 4, il disegno dell'indagine *business register-based* ha consistito, in sintesi, in tre *step* principali:

*Step 1 – Il processo di raccolta delle osservazioni di imprese italiane presenti in Romania* (Parag. 4.1.): conformemente alle linee guida pubblicate nel 2006 da Eurostat - *Methodology of short-term business statistics* - dove sono elencate le definizioni ufficiali riguardanti il processo di raccolta dati per indagini aventi ad oggetto comunità di *business*, sono stati inizialmente collezionati da fonti “Non ufficiali” - Camera di Commercio Italiana in Romania e siti internet dell’Unione delle Camere di Commercio all’estero (Assocamerestero) e dell’Istituto per il Commercio Estero sede di Bucarest (ICE, Bucarest)<sup>69</sup> - 6298 casi *cross-section* di imprese italiane in Romania (per ciascuno dei quali solo

---

<sup>68</sup> Come vedremo, la necessità di conversione del dato amministrativo nasce dal fatto che si tratta di informazioni collezionate da istituzioni pubbliche e di conseguenza sono dati strutturati per rispondere a specifiche necessità di quest’ultime. In altri termini, ciò significa che per utilizzare queste informazioni a fini statistici esse necessitano di essere decodificate e trasformate in dati statistici (Hoffmann, 1995).

<sup>69</sup> La Commissione Europea ha stabilito che tutte le possibili fonti di dati possono essere utilizzate per disegnare un’indagine “business register-based”. In merito, sono considerate fonti “Non ufficiali” dati prodotti da associazioni commerciali e camere di commercio (Eurostat, 2006).

la ragione sociale e la localizzazione geografica sul territorio erano note).

*Step 2 – Il processo di generazione dei dati, ovvero la creazione del business register* (Parag. 4.2.1.): per verificare anzitutto l'effettiva esistenza e l'attività legale dei 6298 casi raccolti, la ragione sociale è stata utilizzata come chiave di ricerca per controllare la presenza di ciascuno di essi nel database amministrativo pubblicamente accessibile *ReCom* dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC). In secondo luogo, avendo ottenuto dalla verifica in questo database il codice fiscale di ogni impresa è stato possibile utilizzare quest'ultimo per accedere ad un secondo database amministrativo di pubblica consultazione: il *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania. Inserendo il codice fiscale di ciascuno dei casi raccolti nel *VAT Register* si è avuto modo di convalidare l'effettivo stato di attività di ogni impresa italiana nel Paese Romania. Infine, dalla combinazione delle informazioni incluse nel *VAT Register* con quelle presenti nel database *ReCom* è stato prodotto il *business register* della comunità di business italiana in Romania utilizzando come anno di riferimento, l'anno di prima registrazione delle società italiane nel registro ONRC<sup>70</sup>.

*Step 3 – Il processo di selezione dei dati per l'analisi* (Parag. 4.2.2.): sulla base della creazione del *business register*, lo step finale del processo di disegno della ricerca ha riguardato, in primo luogo, la

---

<sup>70</sup> Come vedremo, in linea con le indicazioni della letteratura specialistica di settore (Wallgren e Wallgren, 2007) il *business register* delle imprese italiane in Romania conterrà le seguenti informazioni riferite al primo anno di registrazione nel registro imprese di ONRC: company name, geographical location, fiscal code, annual turnover, annual work units e industry sector. Si anticipa sin da ora che il registro includerà soltanto 3543 casi di imprese italiane in Romania, perché di 2475 di questi non si è avuto nessuna traccia nel database *ReCom* di ONRC.

selezione da quest'ultimo soltanto di quelle imprese italiane che alla data di prima registrazione nel registro di ONRC erano attive nel settore manifatturiero. Come risultato, 1343 imprese manifatturiere italiane sono state selezionate. Successivamente, è stato verificato nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania se queste fossero continuativamente rimaste attive nello stesso settore di attività manifatturiera fino al 1° Gennaio 2009 (ultimi dati disponibili). Da qui, è stato riscontrato che soltanto 796 imprese italiane sono risultate attive in Romania continuativamente nel settore manifatturiero a partire dall'anno in cui hanno aperto la loro attività nel paese fino al 1° Gennaio 2009. Su questi 796 casi adeguatamente operazionalizzati in dati statistici (Capitolo 5) è stata condotta l'analisi.

In generale, il ricorso ad una *business register-based survey* per la comunità di *business* italiana in Romania ha servito la duplice finalità di definire, in primo luogo, un più rigoroso criterio di discriminazione tra le imprese che realmente svolgono attività produttive in Romania da quelle che sono entrate nel Paese evidentemente per motivi diversi dalla produzione, criterio basato non soltanto sulla legale registrazione delle società all'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC)<sup>71</sup>, ma sulla contestuale presenza di queste nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania. A parere di chi scrive, è la verifica della registrazione nel *VAT Register* - con cui si attesta il pagamento da parte dell'impresa dell'imposta sul valore aggiunto (VAT Tax) - a legittimare la convinzione che un'impresa italiana sia effettivamente attiva in Romania per finalità di produzione e non per altre ragioni. In secondo luogo, il controllo della continuità

---

<sup>71</sup> Criterio peraltro utilizzato da entrambi gli studi di Antenna Veneto Romania (2005) e Unimpresa Romania (2005).

della registrazione nel medesimo settore di attività produttiva dalla data di apertura dell'impresa nel Paese al 31 Dicembre 2009 nel *VAT Register* ha consentito di considerare quest'ultima come *proxy* del radicamento delle imprese sul territorio.

L'identificazione di questi due criteri, sulla base dei quali, come abbiamo visto, è stato selezionato il set di 796 casi di imprese manifatturiere italiane che effettivamente hanno internazionalizzato la produzione in Romania, ha dato modo di applicare per la prima volta allo studio dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania un approccio statistico nuovo finalizzato a verificare se il radicamento di queste imprese sul territorio avesse un qualche effetto sulla loro *performance industriale* e, di conseguenza, qualora questo fosse vero, poter legittimamente considerare la stabile presenza in Romania un fattore strategico per leggere l'internazionalizzazione della produzione italiana, non soltanto come una strategia di crescita delle nostre imprese sui mercati internazionali, ma anche come una strategia competitiva per il futuro industriale del nostro Paese (Capitolo 6).

### **3.2. Un *Multilevel Model* per verificare se il radicamento territoriale ha effetti sulla *performance industriale* delle imprese manifatturiere in Romania**

L'utilizzo di modelli multilivello si presta particolarmente alla misurazione di fenomeni sociali ed economici complessi, quali, appunto, l'internazionalizzazione della produzione delle imprese all'estero, in quanto questa tecnica statistica consente di catturare, non soltanto gli effetti fissi legati ad una particolare relazione di interesse tra imprese diverse, ma anche e soprattutto gli effetti random che possono essere

presenti tra queste ed un ulteriore livello di analisi, come ad esempio una variabile territoriale (tra gli altri, Snijders e Bosker, 1999, Hox, 2010).

Nella fattispecie, il modello multilivello (two-level model) utilizzato in questo lavoro ha verificato se quelle che sono state definite “caratteristiche intra-industriali” (dimensione di impresa e specializzazione manifatturiera) delle 796 imprese italiane considerate avessero un qualche effetto e, se sì, di quale natura sul loro livello di fatturato nel 2009, considerato in questa sede come *proxy* di *performance* industriale. Gli effetti sulla *performance* sono stati verificati in primo luogo nell’ipotesi che il fattore “localizzazione” - inteso come scelta di posizionamento geografico sul territorio rumeno – avesse i medesimi effetti per tutte le tipologie di imprese e per tutti i settori di specializzazione manifatturiera (Level 1: Random Intercept Model). In secondo luogo, la stessa relazione è stata investigata nell’ipotesi che, invece, il fattore “localizzazione” avesse effetti diversi per imprese di dimensioni differenti e per diversi sub settori di specializzazione manifatturiera sul loro livello di performance (Level 2: Random Slopes Model).

In sintesi, la seconda parte del lavoro si articola in tre parti principali. Anzitutto viene illustrata la strategia di selezione e validazione dei dati utilizzati per l’analisi, ovvero la creazione di un *business-register* per le imprese italiane in Romania da cui verranno estrapolate quelle imprese manifatturiere italiane che hanno stabilmente internazionalizzato la produzione in Romania nel 2009 (Capitolo 4). In secondo luogo viene esplicitata la relazione di interesse e l’operazionalizzazione delle variabili, nonché viene illustrata la procedura di modellizzazione per la costruzione del modello multilivello

(Capitolo 5). In terzo luogo vengono mostrati e discussi i risultati dei modelli stimati (Capitolo 6).

**PARTE B - L' INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA  
PRODUZIONE ITALIANA IN ROMANIA:  
ASPETTI EMPIRICI**

## **CAPITOLO 4. Una *Business Register-Based Survey* per le imprese italiane in Romania. Dati e Metodologia**

### **Introduzione: perché una *Business Register-Based Survey*?**

Come anticipato nel Capitolo 3, la letteratura specializzata definisce esplicitamente le indagini condotte con metodo *register-based* ed aventi ad oggetto comunità di *business* in altri paesi come “*surveys that are based on data from administrative registers*” (Wallgren e Wallgren, 2007:1). Dal punto di vista operativo, disegnare una ricerca in base a questo metodo significa riorganizzare e processare dati collezionati da diversi registri amministrativi per convertirli in un formato adeguato ad analisi statistiche. La necessità di conversione del dato amministrativo deriva dal fatto che si tratta, in generale, di osservazioni raccolte da istituzioni pubbliche, le quali sono strutturate per rispondere a specifiche necessità di quest’ultime. In altri termini, ciò significa che per utilizzare queste informazioni a fini statistici esse necessitano di essere decodificate e trasformate in dati statistici (Hoffmann, 1995).

Ciò premesso, in questo lavoro è parso interessante condurre un’indagine *business register-based* sulla comunità di *business* italiana in Romania in primo luogo per cercare di offrire un contributo alla limitata letteratura quantitativa disponibile sul tema, in secondo luogo perché questa metodologia, come vedremo a breve, basata sull’utilizzo di informazioni pubblicamente accessibili a chiunque non ci risulta che sia mai stata applicata nell’ambito della politica industriale e tantomeno per studiare il fenomeno dell’internazionalizzazione della produzione.

Il presente capitolo consta di tre parti. Dapprincipio verrà illustrato il processo di raccolta dei dati (Parag. 4.1.) per poi proseguire nella dettagliata spiegazione del disegno dell'indagine *business register-based* (Parag. 4.2.) descrivendo come i dati sui quali verrà impostata l'analisi statistica sono stati generati - ovvero come è stato creato il *business register* delle imprese italiane internazionalizzate in Romania (Parag. 4.2.1.) - e sulla base di quale criterio questi dati siano stati selezionati (Parag. 4.2.2.). Infine, a conclusione del capitolo, verrà fornita una spiegazione puntuale della sottopopolazione di interesse e delle unità statistiche su cui si farà inferenza (Parag. 4.3.).

#### **4.1. Il processo di raccolta dei dati**

Nelle linee guida pubblicate nel 2006 da Eurostat - *Methodology of short-term business statistics* – sono incluse le definizioni ufficiali riguardanti il processo di raccolta dati per indagini aventi ad oggetto comunità di *business*. In particolare, la Commissione Europea ha sancito che tutte le possibili fonti di dati possono essere utilizzate per disegnare un'indagine di tipo *business register-based* (Eurostat, 2006). Di conseguenza, perciò che riguarda questo lavoro, il processo di raccolta dati è stato basato sulla collezione di osservazioni da una combinazione di fonti “Non ufficiali”. Nel dettaglio, sono considerate fonti “Non ufficiali” dati prodotti da associazioni commerciali e camere di commercio (Eurostat, 2006). Sulla base di questa definizione, sono stati raccolti 6298 casi *cross-section* di imprese italiane che risultavano localizzate in Romania da due principali fonti di informazioni libere e pubblicamente accessibili:

1. Camera di Commercio Italiana in Romania
  
2. Siti internet dell'Unione delle camera di commercio all'estero (Assocamerestero) e dell'Istituto per il Commercio Estero sede di Bucarest (ICE, Bucarest)

Una prima lista di 6197 casi di imprese italiane in Romania è stata ottenuta dalla Camera di Commercio Italiana in Romania. Tali osservazioni provenivano da un'indagine sullo stesso oggetto condotta nel 2004 da questo Istituto, divulgata in Romania, ma mai ufficialmente pubblicata. L'indagine includeva una lista di società italiane registrate per legge nel registro imprese della Romania (Ufficio Nazionale del Registro Commerciale, ONRC) attive nel Paese al 31 Dicembre 2003 e che presentavano un valore del fatturato almeno di 50 mila Euro. In secondo luogo, altre due liste di imprese localizzate in Romania nel 2008 sono state ottenute dai siti internet dell'Unione delle Camere di Commercio all'estero (Assocamerestero) e dell'Istituto per il Commercio Estero sede di Bucarest (ICE, Bucarest).

*In primis*, la prima lista di società acquisita dalla Camera di Commercio italiana in Romania è stata incrociata con le due liste di Assocamerestero e ICE-Bucarest per verificare se vi fossero società che comparivano in tutte le liste. Il risultato di questo processo è stato che al *record* iniziale di 6197 imprese sono stati aggiunti 101 casi di società italiane localizzate nel Paese nel 2008: 99 di queste estratte dal sito internet di Assocamerestero e 2 dal sito di ICE-Bucarest. In conclusione, sono stati raccolti 6298 casi *cross-section* di imprese italiane in Romania (Figura 2). Le prime informazioni di cui si è entrati in possesso erano le seguenti:

- Ragione Sociale dell'impresa
- Localizzazione geografica dell'impresa in Romania con un livello di dettaglio pari al terzo livello (regioni) della classificazione europea delle unità territoriali statistiche (Level 3, Romanian Judets, NUTS, Eurostat, 2007a).

Figura 2. Outline del processo di raccolta dei dati



Fonte: elaborazione dell'autore

Avendo descritto il processo di raccolta dei dati, lo step successivo riguarderà la spiegazione dettagliata di come è stata disegnata e condotta l'indagine *business register-based* e quindi in che modo i dati che sono stati utilizzati nell'analisi sono stati generati e selezionati. Tuttavia, prima di procedere nella spiegazione del processo generatore dei dati è doveroso sottolineare due questioni rilevanti. In primo luogo, dati raccolti da fonti "Non ufficiali" presentano alcuni svantaggi. Il più importante limite connesso all'uso di questa tipologia di fonti è che organizzazioni di questo genere, conformemente alle loro missioni istituzionali, sono solitamente orientate a raccogliere informazioni *ad hoc* all'interno del loro settore di attività<sup>72</sup>. Pertanto, questo limite istituzionale implica che statistiche prodotte sulla base di queste fonti potrebbero esser non rappresentative della popolazione *target* dell'analisi.

La seconda questione riguarda la ragione legata all'adozione di questa strategia di raccolta dati per le finalità di questo lavoro. In generale, la *ratio* alla base di questa decisione dev'esser ricondotta al fatto che si è inteso indagare la comunità di *business* italiana in Romania recuperando soltanto informazioni pubbliche o pubblicamente divulgate e non acquistando dati da fonti indubbiamente autorevoli e che avrebbero potuto fornire a pagamento informazioni certamente più dettagliate e complete sul tema. Come risultato, il primo *set* di dati è stato ottenuto dalla consultazione online di numerosi siti internet specializzati (come appunto *Assocamerestero* e *ICE*) e chiedendo direttamente alle camere di commercio italiane e ad associazioni

---

<sup>72</sup> Il caso dell'indagine condotta dalla Camera di commercio italiana in Romania è l'esempio evidente di questo problema. Come è stato esplicitato, i 6197 casi raccolti riguardavano soltanto quelle imprese italiane che nel 2004 avevano fatturato almeno 50 mila Euro. In altri termini, non tutta la popolazione di imprese italiane in Romania è stata considerata.

commerciali in Italia di indagini o altri studi sul presente oggetto di ricerca che fossero conclusi o eventualmente pubblicamente divulgabili (come nel caso dell'indagine del 2004 della Camera di Commercio Italiana in Romania). Benché estremamente *time consuming*, questa strategia ha avuto il vantaggio di minimizzare, o meglio, di annullare i costi associati al reperimento di informazioni. Come abbiamo già avuto modo di spiegare nel Capitolo 2 (Parag. 2.3.1.), i più rilevanti studi quantitativi sulle imprese italiane in Romania di Antenna Veneto Romania (2005) e di Unimpresa Romania (2005) hanno raccolto i dati dall'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC). Ancora, tutti i dati esistenti su questo tema possono essere raccolti nel database del Bureau Van Dijk<sup>73</sup>. Il punto è che entrambe queste fonti di dati sono estremamente costose. Il secondo punto è che i dati che provengono dal registro dell'ONRC potrebbero essere distorti.

Sulla base di queste ragioni, in questo studio si è optato una strategia diversa. Per ridurre i costi associati al reperimento di dati è stato scelto di raccogliere il maggior numero possibile di osservazioni da fonti non ufficiali liberamente accessibili. Per ridurre invece il rischio di distorsione è stato deciso di applicare un metodo di validazione di questi sulla base di due fonti pubblicamente accessibili. Questo metodo ha consistito, in primo luogo, nel verificare l'effettiva esistenza delle imprese collezionate controllando la loro registrazione nel *free* online database *ReCom* di ONRC. In secondo luogo, nel verificare l'effettiva attività di queste attraverso la loro registrazione nel *free* online *VAT*

---

<sup>73</sup> Il database del Bureau van Dijk è probabilmente la fonte più importante di informazioni circa le imprese di tutto il mondo a livello globale, regionale e nazionale. Tale database include informazioni di natura finanziaria, informazioni relative alla struttura organizzativa delle società ed informazioni di business intelligence. Per ulteriori informazioni si rimanda a: [www.bvdep.com](http://www.bvdep.com)

*Register* del Ministero delle Finanze della Romania<sup>74</sup>. Applicando questa metodologia è stato possibile condurre l'indagine *business register-based* in base alla quale è stato ulteriormente possibile generare il *business register* da cui sono stati selezionati i dati sulle imprese manifatturiere che sono stati utilizzati per l'analisi.

## **4.2. Il disegno dell'indagine *Business Register-Based***

### **4.2.1. Il processo generatore dei dati: il *Business Register***

Come già abbiamo spiegato, questo studio è basato su casi *cross-section* di imprese. La metodologia per condurre questa indagine sulle imprese italiane che hanno internazionalizzato la produzione in Romania è stata estrapolata combinando due differenti fonti metodologiche. In primo luogo le linee guida della Commissione Europea (Eurostat, 2006). *In secundis*, i suggerimenti circa l'utilizzo di dati amministrativi per finalità statistiche forniti dalla letteratura specializzata in questo campo (tra gli altri, Hoffmann, 1995, Johansson, 1997, Wallgren e Wallgren, 2007). Nel paragrafo precedente abbiamo spiegato come i 6298 casi di imprese italiane in Romania sono stati raccolti da fonti "Non ufficiali" ed abbiamo chiarito che per ciascuno di questi solo la ragione sociale e la localizzazione geografica sul territorio erano noti. Pertanto, per verificare l'effettiva esistenza e l'attività legale dei casi in oggetto la ragione sociale è stata usata come chiave di

---

<sup>74</sup> Il *VAT Register* è il registro del legale pagamento dell'imposta sul valore aggiunto (Value Added Tax) al Tax Board della Romania che ogni impresa è obbligata a pagare ogni anno per svolgere regolarmente la propria attività nel Paese. Come già sottolineato questo registro è in vigore in Romania dal 1999 ed include i bilanci sintetici di ogni impresa dal primo anno della sua registrazione all'ONRC fino al 31/12/2008 (ultimi dati disponibili).

ricerca per controllare ciascuno di essi nel database amministrativo pubblicamente accessibile *ReCom* dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC)<sup>75</sup> (Figura 3).

Figura 3: Link al database *ReCom* dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC)

The screenshot shows the homepage of the Romanian National Office of the Commercial Register (ONRC). At the top, there is a logo of the Ministry of Justice and the text 'MINISTERUL JUSTIȚIEI' and 'OFICIUL NAȚIONAL AL REGISTRULUI COMERȚULUI'. Below this, contact information is provided: 'Bucuresti, Bd. Unirii nr. 74, Bl. J3b, Tr. II+III, Sector 3, Telefon: +40 21 316.08.04, Fax: +40 21 316.08.03, e-mail: onrc@onrc.ro, Cod postal: 030837, Cod de identificare fiscala: 14942091'. The main content area is titled 'HOME' and shows the user is 'Utilizator : guest'. There are three search criteria buttons: 'Nume firma', 'Numar ordine R.C.', and 'C.U.I. / Cod Fiscal'. A dropdown menu for 'Judet' is open, showing options: 'neprecizat', '01 - ALBA', '02 - ARAD', and '03 - ARGES'. A text input field for 'Nume firma' is present, along with 'Selectie' and 'Stergere' buttons. At the bottom, there is a link 'Data ultimei actualizari' and the website URL 'recom.onrc.ro'.

Fonte: sito internet di ONRC Romania

Inserendo questa informazione nel database pubblico *ReCom* è stato possibile autenticare i dati. Da qui, si è avuto modo di ottenere due informazioni aggiuntive:

- Il codice di registrazione dell'impresa nel registro (CR)
- Il codice fiscale (CF)

<sup>75</sup> L'ONRC è l'Istituzione della Romania afferente al Ministero della Giustizia deputata alla legale registrazione di ogni impresa che voglia aprire un nuovo *business* nel Paese.

Il modo in cui il codice di registrazione è costruito, ha permesso l'identificazione del *Judet* rumeno (regione della Romania) in cui l'impresa è geograficamente localizzata nel Paese e l'anno in cui ha avviato l'attività. Quindi, avendo verificato la lista di imprese italiane attraverso il controllo di ciascuno dei 6298 casi nel database *ReCom* ed avendo ottenuto per ognuna di esse il codice di registrazione e il codice fiscale è stato possibile usare il codice fiscale per accedere al *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania (Figura 4). Inserendo questa informazione sono stati validati i dati.

Figura 4: Link al *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania

Activități»  
**Agenți economici și instituții publice - date de identificare, informații fiscale, bilanțuri**

Informatii din bazele de date centrale ale MFP privind inregistrarea contribuabililor persoane juridice si a institutiilor publice, declaratiile obligatiilor fiscale (TVA, accize, jocuri de noroc), bilanțurile din perioada 1999 - 2009 ale societătilor comerciale si evidentele operative privind obligatiile restante la bugetul de stat

**Informații despre agenții economici. Selectie după cod unic de identificare**

Introduceți codul unic de identificare (numeric):

**VIZUALIZARE**

Pentru modificarea informațiilor referitoare la datele de identificare ale contribuabililor comercianti (inregistrați la ONRC), va rugăm să vă adresați Oficiului Registrului Comertului competent. După modificarea datelor de la Oficiul Registrului Comertului, informațiile se vor actualiza și pe site-ul MFP.

Fonte: sito internet del Ministero delle Finanze della Romania

Infine, aggiungendo le informazioni incluse nel *VAT Register* a quelle raccolte dal database *ReCom* è stato prodotto il *business register* della comunità di *business* italiana in Romania utilizzando come anno di

riferimento, l'anno di registrazione delle società italiane nel registro ONRC (Tabella 14)<sup>76</sup>. Il registro include 3543 casi di imprese italiane in Romania. Di 2475 casi non si è avuto traccia nel database *ReCom* di ONRC. Quindi, usando la stessa procedura *one-by-one* spiegata sopra, il *VAT Register* ha consentito di aggiungere le seguenti informazioni:

- Fatturato annuale dell'impresa scorporato dell'imposta sul valore aggiunto (VAT Tax)
- Il numero annuale di lavoratori dell'impresa
- Il settore di specializzazione produttiva dell'impresa (espresso nel *VAT Register* al terzo digit del Codice NACE Rev.1.1)<sup>77</sup>

Tabella 14: Esempio del *business register* della comunità di *business* italiana in Romania

COMPANY NAME	GEOGRAPHICAL LOCATION	FISCAL CODE	ANNUAL TURNOVER	ANNUAL WORK UNITS	INDUSTRY SECTOR
A's Fashion	Alba	J1/XXXX/1990	15	9	Textile
B's Wine	Bucharest	J40/XXXX/2003	800	54	Food
C's Electronics	Cluj	J12/XXXX/1998	20	10	Electronics
...	...	...	...	...	...
Z's Furniture	Timisoara	J35/XXXX/2000	211	77	Furniture

Fonte: elaborazione dell'autore da Wallgren e Wallgren (2007)

<sup>76</sup> Norme etiche per la tutela della privacy, impongono che del *business register* della comunità italiana in Romania venga riportato un esempio fittizio rappresentativo delle informazioni ivi contenute.

<sup>77</sup> Il Codice NACE è il codice di classificazione statistica delle attività economiche dell'Unione Europea.

#### 4.2.2. Selezione dei dati per l'analisi

Avendo creato il *business register*, lo step finale del processo di disegno della ricerca ha riguardato, in primo luogo, la selezione da quest'ultimo di quelle imprese italiane che alla data di prima registrazione nel registro di ONRC erano attive nel settore manifatturiero. Come risultato, 1343 imprese sono state selezionate. Tali imprese rappresentavano all'incirca il 40% delle osservazioni valide. Successivamente, è stato verificato nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania quelle che erano sempre rimaste attive ed attive nello stesso settore di attività manifatturiera fino al 2009 (l'ultimo anno in cui i dati sono disponibili). Il risultato finale del disegno della ricerca in relazione all'obiettivo di questo lavoro ha mostrato che solo 796 imprese italiane sono state attive continuativamente nel settore manifatturiero a partire dall'anno in cui hanno aperto la loro attività nel Paese al 2009.

Riassumendo il processo di disegno della ricerca è stato osservato che: rispetto alla popolazione iniziale di 6298 imprese italiane raccolte da fonti non ufficiali, il processo di validazione, ovvero di controllo nei registri amministrativi deputati ad accertarne l'esistenza (ONRC e VAT Register) di queste, di una percentuale pari al 40% circa dei casi (2475 casi) non si è avuta alcuna traccia, ovvero non risultavano registrate. Il *business register*, di conseguenza è stato costruito per il 60% dei casi in esame (3543) di cui si è potuto aver riscontro ufficiale. Da qui, sono stati selezionati 1343 casi di imprese che risultavano attive alla data di apertura in Romania nel settore manifatturiero, ma di queste ne sono state selezionate soltanto 796 rispondenti al criterio di continuità dell'attività sul territorio fino al 2009. Dei casi non considerati (547 imprese) è stato riscontrato che al 2009 avevano fallito, sospeso o cambiato la loro attività nel Paese. Ora,

prima di descrivere le caratteristiche del sub-set della popolazione di analisi, alcune considerazioni in merito alla metodologia di indagine che è stata utilizzata sono doverose. Come abbiamo mostrato, l'obiettivo di una *business register-based survey* è creare un *business register*. Per definizione, i *business registers* sono registri i quali raccolgono e combinano dati provenienti da diverse fonti amministrative che necessitano di essere trasformati in un formato utilizzabile per analisi statistiche. In generale, le analisi statistiche basate su *business registers* sono chiamate *short-term business statistics* (Eurostat, 2006). Nel presente caso sono stati, *in primis*, autenticati i dati raccolti da fonti non ufficiali controllandoli nel database amministrativo *ReCom* di ONRC. In secondo luogo, questi dati sono stati validati verificando la loro registrazione in un secondo registro amministrativo, il *VAT Register* del Ministero delle Finanze rumeno, la cui presenza in questo registro ne decretava il pagamento della VAT Tax consentendo in questo modo di considerare tali imprese effettivamente attive sul territorio. Infine, le informazioni raccolte da questi due registri/fonti amministrative ha permesso di combinarle in un *business register* delle imprese italiane in Romania, da cui è stato selezionato il sub-set di imprese manifatturiere coerentemente con il criterio di stabile radicamento territoriale alla base della riflessione di politica industriale che accompagna questo lavoro.

#### **4.3. Descrizione della sottopopolazione di interesse e unità statistiche**

Imprese italiane che hanno internazionalizzato la produzione in Romania e che sono attive nel settore manifatturiero nel 2009 è la popolazione target di questo studio. La popolazione totale di cui se ne

analizza un sotto insieme include solo quelle imprese che dalla data di apertura nel Paese sono rimaste continuativamente attive nel settore manifatturiero fino al 31 Dicembre 2009. Il *time point* di interesse (2009) è stato deciso sulla base della pubblica disponibilità di dati online da parte del Ministero delle Finanze della Romania. Come definito dalla Council Regulation (EEC) No 696/93 del 15 Marzo 1993 le unità di osservazione per l'analisi di sistemi produttivi nella Comunità Europea sono definite sulla base di tre criteri generali (pp.5-6):

- A. *Legal, accounting or organisational criteria*: criteri legali o istituzionali devono essere applicati alle unità statistiche in modo tale da rendere quest'ultime riconoscibili ed identificabili nell'economia.
- B. *Geographical criteria*: le unità statistiche possono essere geograficamente identificate sulla base di aree locali, regionali, nazionali, macro aree dell'Unione Europea o del mondo.
- C. *Activity criteria*: l'attività economica di produzione è determinata con riferimento ad uno specifico livello del codice NACE Rev. 1.1.

Pertanto, la definizione di unità statistica di analisi adottata in questo studio è stata estrapolata sulla base di queste direttive comunitarie. Questo implica che verrà considerata come unità statistica di analisi le unità locali italiane localizzate in Romania ed attive nel settore manifatturiero. In pratica, si farà riferimento ad imprese italiane situate in luoghi geograficamente identificati del Paese: i *Judets* rumeni (Livello 3 della classificazione NUTS di Eurostat, 2007a). Inoltre, si considereranno solo quelle imprese che al 31 Dicembre del 2009 hanno consegnato al Ministero delle Finanze rumeno il bilancio di esercizio. Infine, come attività economica di produzione, si farà riferimento soltanto alla Sezione D – Attività Manifatturiere – del Codice NACE Rev. 1.1.

## **CAPITOLO 5. Imprese Manifatturiere Italiane in Romania.**

### **Operazionalizzazione e Modellazione**

#### **Introduzione**

Avendo descritto la sottopopolazione di interesse, in questo capitolo ci si occuperà, *in primis*, dell'operazionalizzazione della domanda di ricerca la quale, coerentemente con la riflessione di politica industriale che accompagna questo lavoro, può essere così definita:

*dato un set di imprese manifatturiere italiane (IMI) che hanno internazionalizzato stabilmente la produzione in Romania, il fattore localizzazione territoriale ha effetti sul livello di performance industriale nel 2009?*

In particolare, nel presente capitolo si spiegherà il processo di derivazione delle variabili che costituiranno l'oggetto di analisi (Parag. 5.1.). Dopodiché, si illustrerà la formalizzazione statistica del modello multilivello che verrà applicato e si descriveranno tutte le fasi del processo di modellazione che porteranno alla definizione del modello finale sul quale verranno effettuate le stime (two level random slopes model restricted) (Parag. 5.1.). Si anticipa sin da ora che, nel dettaglio, la domanda di ricerca alla quale si cercherà di rispondere con l'analisi verterà sulla verifica degli effetti del fattore localizzazione territoriale sul livello di *performance industriale* di 796 imprese manifatturiere italiane che hanno stabilmente internazionalizzato la produzione in Romania nel 2009. Per perseguire questo obiettivo verranno investigati gli effetti delle regioni della Romania (*romanian judets*) sul livello di "Annual Firm Turnover" utilizzato, conformemente alle direttive europee (Eurostat,

2006) come *proxy di performance industriale* ricorrendo ad un metodo di analisi statistica multilivello. La relazione di interesse che verrà studiata vedrà il livello di *performance industriale* delle imprese manifatturiere italiane stabilmente internazionalizzate in Romania spiegato per l'anno 2009 da due variabili esplicative: "Firm Size" e "Firm Industrial Specialization" dette "caratteristiche intra-industriali" così come suggerito dalla letteratura (Johansson, 1997).

### **5.1. Operazionalizzazione: derivazione delle variabili per l'analisi**

Come è stato spiegato nel precedente capitolo (Capitolo 4), il dataset che viene utilizzato per condurre l'analisi include 796 casi *cross-section* di imprese manifatturiere italiane che hanno internazionalizzato stabilmente la produzione in Romania estratti dal *business register* che è stato creato per le imprese italiane in Romania. Di conseguenza le variabili per l'analisi sono state derivate dalle seguenti informazioni incluse nel sopramenzionato registro coerentemente con la relazione di interesse che si intende studiare:

- Fatturato delle imprese manifatturiere italiane per l'anno 2009 (Annual Firm Turnover)
- Numero di dipendenti per l'anno 2009 (Annual Work Units)
- Settore industriale (Firm Industrial Specialization)
- Anno di registrazione all'ONRC (Fiscal Code)

## 5.1.1. Analisi esplorativa univariata

### 5.1.1.1. Variabile dipendente

La variabile che viene utilizzata per misurare la *performance industriale* delle imprese manifatturiere italiane in Romania è il fatturato annuale scorporato dell'imposta sul valore aggiunto (VAT Tax) (Annual Firm Turnover) nel 2009. Il livello di misurazione della variabile è discreto (Lei rumeni). E' stato deciso di misurare il fatturato annuale delle IMI perché nelle analisi di breve periodo quest'ultimo è considerato una delle *proxy* per misurare l'Indice di Produzione Industriale (IPI).

*"In general, turnover gives a global idea of the sales development including the sales of goods and services provided to order units. It can be seen as an important indicator of activity [of firms] in general, namely in terms of the demand for industrial output. (...) While the IPI provides information on trends in volume concerning value added, turnover is used in industry to assess current development on sales. (...) for industry, turnover can be seen as a complement to production information in short-term analysis"* (Eurostat, 2006:55).

Di conseguenza, al momento dell'analisi si stimerà la *performance industriale* delle IMI in Romania misurando il loro fatturato dichiarato nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania al 31 Dicembre 2009. In considerazione del fatto che, la distribuzione della variabile è apparsa estremamente *skewed* (Grafico 4) per rendere gestibile l'analisi è stato deciso di standardizzarla trasformandola nel suo logaritmo naturale (Grafico 5)<sup>78</sup>. Inoltre, le statistiche descrittive

---

<sup>78</sup> Elaborazione tipica della prassi di modellazione statistica (Field, 2009) che consentirà di stimare nel modello il logaritmo naturale della variabile.

della variabile standardizzata hanno mostrato un valor medio pari a 14, uno standard error dalla media di .081 ed una deviazione standard di 2.24 (Tabella 15). E' importante sottolineare che sono presenti 29 system missing values. Questo significa che, all'atto di generazione dei dati, di 29 imprese seppur regolarmente e continuativamente registrate nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania non hanno dichiarato il fatturato per l'anno 2009<sup>79</sup>.

Tabella 15: Statistiche descrittive della variabile dipendente

	<b>N</b>	<b>MEAN</b>		<b>ST.DEV</b>
	Statistic	Statistic	St. Error	Statistic
Natural Logarithm of Annual turnover 2009 (Romanian Lei)	767	14.00	.081	2.24
Valid N (Listwise)	767			
Missing (System)	29			
Total	796			

Fonte: elaborazione dell'autore dal software SPSS

<sup>79</sup> L'analisi esplorativa univariata dell'outcome variable sottolinea la presenza di valori missing nella sottopopolazione di interesse. I valori missing possono costituire un serio problema al momento dell'analisi in quanto potrebbero generare stime distorte. Di conseguenza, per perseguire le finalità di questo studio è stato deciso di assumere che questi valori siano casualmente distribuiti all'interno della sottopopolazione. Nella consapevolezza che successive analisi in futuro dovranno essere sviluppate tenendo in considerazione l'impatto dei valori missing sulle stime.

Grafico 4: Distribuzione non standardizzata della variabile dipendente

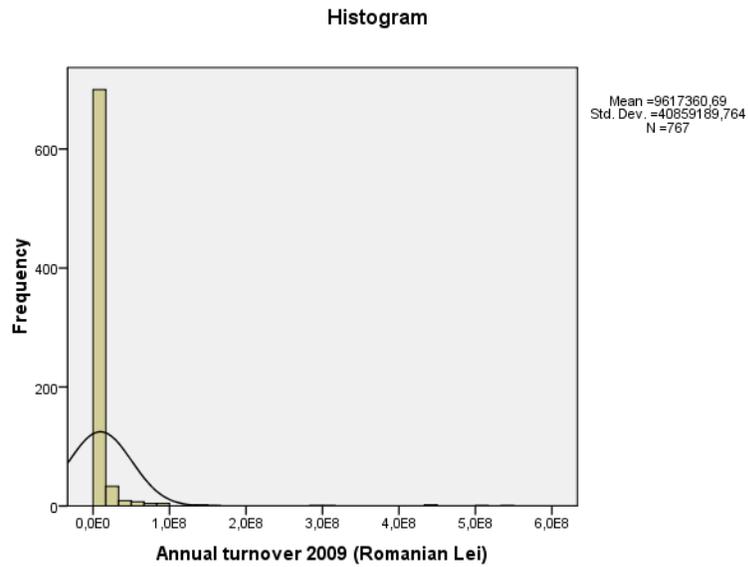
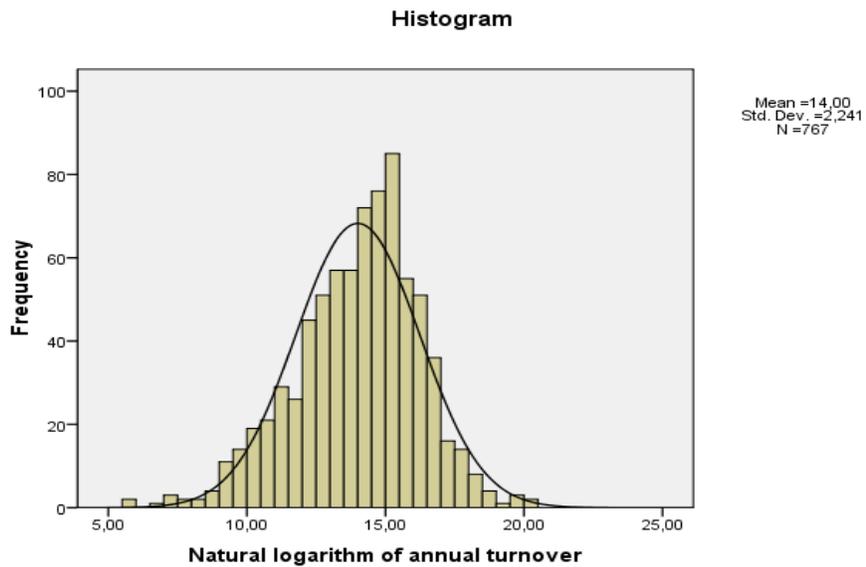


Grafico 5: Distribuzione standardizzata della variabile dipendente



Fonte: elaborazioni dell'autore dal software SPSS

### 5.1.1.2. Variabili esplicative

#### *Individual Level 1: Firm Level Variables*

Come variabili esplicative di *performance industriale* delle IMI, sono state considerate delle variabili che possono essere utilizzate come *proxy* per quelle che in uno studio analogo condotto da Johansson (1997) sono state chiamate “caratteristiche intra-industriali”, ovvero dimensione di impresa (Firm Size) e specializzazione industriale delle imprese (sotto settore di attività economica) (Firm Industrial Specialization).

*Firm Size*: la variabile che è stata utilizzata come *proxy* della dimensione di impresa è il numero di dipendenti per l’anno 2009. La principale ragione è che il numero annuale di dipendenti impiegati in un’impresa è una delle baseline ufficiali utilizzate da Eurostat per la definizione della dimensione di impresa (Eurostat, 2005)<sup>80</sup>. Quindi, per creare questa variabile è stata ricodificata la variabile “numero annuale di dipendenti (*awu*). Di seguito si riportano le variabili dummy che sono state create:

1. Micro imprese (Micro Sized Firms) → < 10 annual work units
2. Piccole imprese (Small Sized Firms) → < 50 annual work units
3. Medie imprese (Medium Sized Firms) → < 250 annual work units
4. Grandi imprese (Large Sized Firms) → > 251 annual work units

---

<sup>80</sup> Prima di optare per l’utilizzo del numero annuale di dipendenti come baseline per la creazione di questa variabile, un’attenta valutazione è stata effettuata in merito all’uso del fatturato annuale a questo scopo. Il problema legato all’uso del fatturato è connesso al fatto che Eurostat esplicita le classi dimensionali in Euro, mentre i nostri dati sono espressi in Lei Rumeni. Di conseguenza la conversione Leu-Euro attualizzata al tasso di cambio al 31 Dicembre 2009 avrebbe comportato una classificazione meno precisa rispetto all’uso del numero di lavoratori.

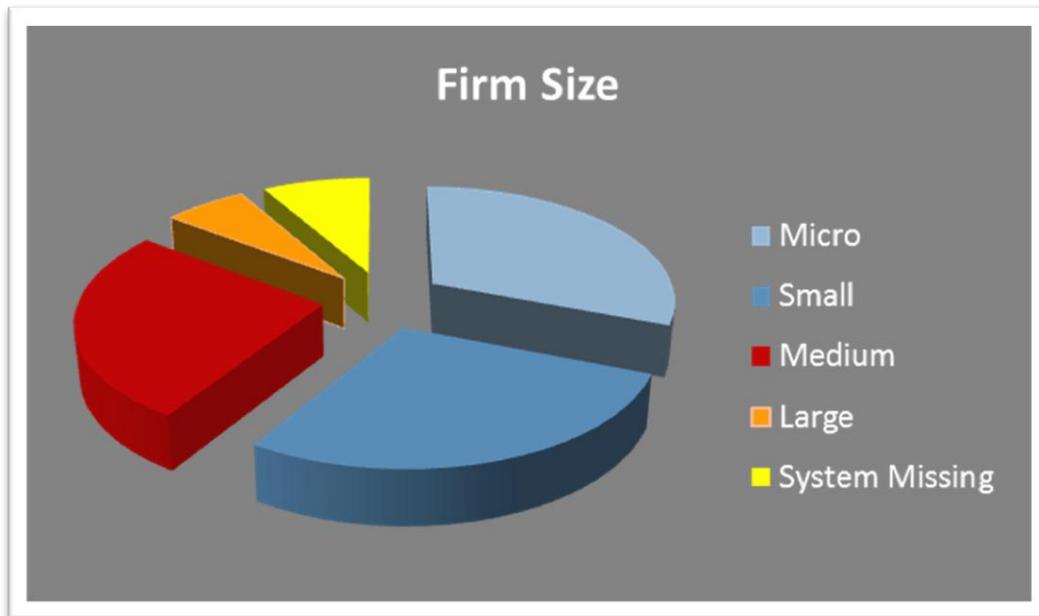
Nella Tabella 16 è riportata la distribuzione delle frequenze della variabile “dimensione di impresa” (Firm Size). Circa il 31% delle osservazioni sono micro imprese, il 28% sono piccole imprese, il 26% sono medie imprese e solo il 6% sono grandi imprese. E' da notare che approssimativamente il 59% delle IMI della sottopopolazione in esame sono micro e piccole imprese (Grafico 6).

Tabella 16: Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Size”

		<b>FREQUENCY</b>	<b>%</b>
Valid	Micro Sized Firms	246	30.9
	Small Sized Firms	223	28
	Medium Sized Firms	221	26.4
	Large Sized Firms	51	6.4
	Total	730	91.7
Missing	System	66	8.3
Total		796	100

Fonte: elaborazione dell'autore dal software SPSS

Grafico 6: Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Size”



Fonte: elaborazione dell'autore

*Firm Industrial Specialization*: la variabile che è stata usata come *proxy* della specializzazione produttiva è il “sottosettore di attività economica manifatturiera”. In origine, la variabile includeva 22 categorie riferite al primo digit (Divisioni) della Sezione D – Attività Manifatturiere del codice NACE Rev.1.1. Quindi, tale variabile è stata ricodificata collassando le 22 categorie originarie in 4 nuove categorie sulla base della classificazione delle attività manifatturiere le “4A del Made in Italy”. Questa è una classificazione che combina i quattro principali settori di specializzazione dell'industria manifatturiera italiana del *Made in Italy* (Fortis e Carminati, 2009). Di conseguenza, 4 variabili dummy sono state generate come segue:

1. *Food&Wine* → manufacture of food products, beverages and tobacco
2. *Fashion&Luxury* → manufacture of textiles and textiles products, manufacture of leather and leather products, jewellery and related articles
3. *Furniture&Building Materials* → manufacture of wood and wood products, ceramic tiles and other ceramic products
4. *Ferrari cars, non electronic machinery and plastic and rubber products* → manufacture of transport equipment, manufacturing of machinery and equipment, manufacture of rubber and plastic products, Ferrari sports cars.

Inoltre, una quinta variabile dummy che è stata chiamata *Other manufacturing* è stata creata includendo quei settori che non venivano inseriti nella classificazione delle “4A del Made in Italy” (es. Manufacture of pulp, paper and paper products; publishing and printing, Manufacture of basic metals and fabricated metal products, Manufacture of electrical and optical equipment).

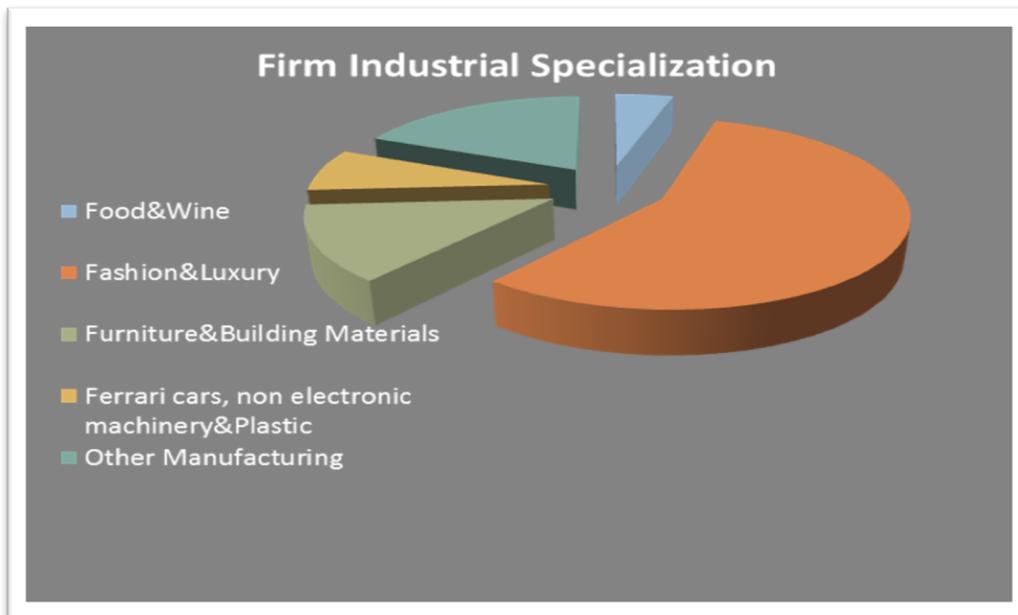
Nella Tabella 17 è riportata la distribuzione delle frequenze della variabile “specializzazione produttiva” (Firm Industrial Specialization). Approssimativamente il 5% delle IMI in Romania nel 2009 sono specializzate nel settore Alimentari-vini, il 56% di queste è specializzata nell’Abbigliamento-moda, il 13% nell’Arredo-casa, circa l’8% nell’Automazione-meccanica-gomma-plastica e il 18% produce altri prodotti manifatturieri. Questa variabile non presenta valori missing (Grafico 7).

Tabella 17: Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Industrial Specialization”

		<b>FREQUENCY</b>	<b>%</b>
Valid	Food&Wine	37	4.6
	Fashion&Luxury	448	56.3
	Furniture&Building Materials	104	13.1
	Ferrari cars, non electronic machinery and plastic and rubber products	59	7.4
	Other manufacturing	148	18.6
Total		796	100

Fonte: elaborazione dell'autore dal software SPSS

Grafico 7: Distribuzione delle frequenze della variabile esplicativa “Firm Industrial Specialization”



Fonte: elaborazione dell'autore

### 5.1.2. Analisi esplorativa multivariata

L'analisi esplorativa multivariata è stata finalizzata a verificare se le variabili esplicative che si intende considerare per l'analisi hanno congiuntamente effetto per predire le variazioni della variabile dipendente. In virtù del livello di misurazione della variabile dipendente (discreta) e dell'elevato numero di casi della sottopopolazione di interesse (796), è stato deciso di applicare il test Chi-square di significatività congiunta. I risultati del test hanno messo in luce che entrambe le variabili esplicative sono significative (Tabella 18). Di conseguenza, al momento dell'analisi le variazioni nel livello del fatturato annuale delle IMI in Romania nel 2009 verranno spiegate dalla variabili "Firm Size" e "Firm Industrial Specialization".

Tabella 18: Chi-square test per le variabili esplicative "Firm Size" e "Firm Industrial Specialization"

	PEARSON CHI - SQUARE
<i>Inaturn * awurec</i>	.000
<i>Inaturn * masubrec</i>	.000

Fonte: elaborazione dell'autore dal software SPSS

### 5.2. Modellazione: specificazione dei modelli statistici e model building process

Per rispondere alla domanda di ricerca è stato deciso di applicare tecniche di stima di tipo multilivello. L'analisi è stata condotta utilizzando il software MlwiN. In generale, la tecnica in questione è una metodologia statistica per l'analisi di dati che provengono da popolazioni che hanno strutture complesse. Le tecniche multilivello sono utilizzate per

descrivere osservazioni che hanno una natura “raggruppata” in una gerarchica relazione tra unità (le unità sono di solito il livello più basso di una popolazione)<sup>81</sup> (Goldstein, 1995). Quindi, “*the basic idea of multilevel analysis is that datasets with a nesting structure that includes unexplained variability at each level of nesting [...] are often adequately represented by the hierarchical linear model*” (Snijders and Bosker, 1999:3). Nel nostro caso, le unità di osservazione sono imprese manifatturiere italiane (IMI, Livello 1) che sono raggruppate all’interno dei *Judets* della Romania (Livello 2). Di conseguenza, d’accordo con la letteratura rilevante (tra gli altri, Hox, 2010), il modello è stato costruito *step by step* cominciando dalla decisione di quale potesse essere il più basso adeguato livello fixed effects e aggiungendo, dopo questo, coefficienti random slopes.

STEP 1 – RANDOM INTERCEPT MODEL (FIXED EFFECT): l’analisi ha avuto inizio con la stima di un two level variance components model (VCM - MODEL 0) senza esplicative per la variabile “Annual Firm Turnover”. Successivamente è stato aggiunto al MODEL 0 la prima esplicativa “Firm Size” (MODEL 1). Poiché è stato riscontrato che il MODEL 1 mostrava una capacità predittiva migliore è stato aggiunta anche la seconda esplicativa “Firm industrial specialization” (MODEL 2). Le variabili dummy “Large Firms” e “Other manufacturing” sono state utilizzate come categorie di riferimento sia per il MODEL 1 che per il MODEL 2. In pratica, facendo girare un random intercept model è stata fatta l’assunzione che gli effetti delle variabili esplicative sulla dipendente fossero i medesimi per ogni area della Romania. In altre parole, è stato assunto che gli effetti di “Firm Size” e “Firm Industrial

---

<sup>81</sup> In una popolazione – o sottopopolazione come nel caso in oggetto – gerarchicamente strutturata, il concetto di “raggruppamento” significa che le unità di un livello sono contenute all’interno di unità di un altro livello.

Specialization” sulla *performance industriale* delle IMI nel 2009 fossero gli stessi per ogni *Judet* Rumeno. Quindi, il modello finale a due livelli che è stato stimato è il seguente MODEL 2 random intercept model (fixed effect model):

$$Inaturn_{ij} = \beta_{0ij} + \beta_1 Micro\ sized\ firms_{ij} + \beta_2 Small\ sized\ firms_{ij} + \beta_3 Medium\ sized\ firms_{ij} + \beta_4 Food\&\ Wine_{ij} + \beta_5 Fashion\&\ Luxury_{ij} + \beta_6 Furniture\&\ Building\ materials_{ij} + \beta_7 Ferrari\ cars,\ non\ electronic\ machinery\&\ plastic\ and\ rubber\ products_{ij}$$

dove *i* rappresenta le IMI (Level 1) e *j* il *Judet* della Romania (Level 2) in cui le IMI sono localizzate.

STEP 2 – RANDOM SLOPES MODEL: il secondo passaggio dell’analisi ha consistito nel consentire che gli effetti delle esplicative sulla dipendente non fossero gli stessi per ogni area del Paese. In altre parole è stato assunto che gli effetti di “Firm Size” e “Firm Industrial Specialization” sulla *performance industriale* delle IMI nel 2009 variassero random per ogni *Judet* rumeno. Questo è stato possibile stimando i risultati di un random slopes model. Il processo per trovare il modello random slopes finale che meglio fittasse la relazione di interesse ha riguardato importanti test. Prima di tutto è stato stimato un modello non ristretto con tutti i coefficienti delle esplicative random, ma il software MlwiN non sopportava questo fit (MODEL 3). Quindi, si è tentato di forzare gli elementi della off-diagonal della matrice di covarianze per i random slopes ponendoli a 0 ma il risultato ha fornito una matrice non positivamente definita. Di conseguenza, è stato stimato un modello più piccolo (MODEL 4) includendovi solo quelle varianze che

davano un risultato diverso da zero nel MODEL 3. Pertanto, nel MODEL 4 solo le dummies per “Micro Sized Firms”, “Medium Sized Firms”, “Food&Wine” e “Fashion&Luxury” sono state impostate random. Ciononostante, è stato riscontrato che la dummy per “Food&Wine” non poteva essere stimata. Di conseguenza, è stato selezionato per l’analisi un modello random slopes ristretto (MODEL 5) il quale includeva random solo le dummy per “Micro Sized Firms”, “Medium Sized Firms” e “Fashion&Luxury”, come segue:

$$Inaturn_{ij} = \beta_{0ij} + \beta_{1j}Micro\ sized\ firms_{ij} + \beta_{2j}Small\ sized\ firms_{ij} + \beta_{3j}Medium\ sized\ firms_{ij} + \beta_{4j}Food\&\ Wine_{ij} + \beta_{5j}Fashion\&\ Luxury_{ij} + \beta_{6j}Furniture\&\ Building\ materials_{ij} + \beta_{7j}Ferrari\ cars,\ non\ electronic\ machinery\&\ plastic\ and\ rubber\ products_{ij}$$

dove, anche in questo caso,  $i$  rappresenta le IMI (Level 1) e  $j$  il *Judet* della Romania (Level 2) in cui le IMI sono localizzate.

I risultati del processo di modellazione saranno presentati nel capitolo successivo (Capitolo 6).

## CAPITOLO 6. Risultati Empirici

### Introduzione

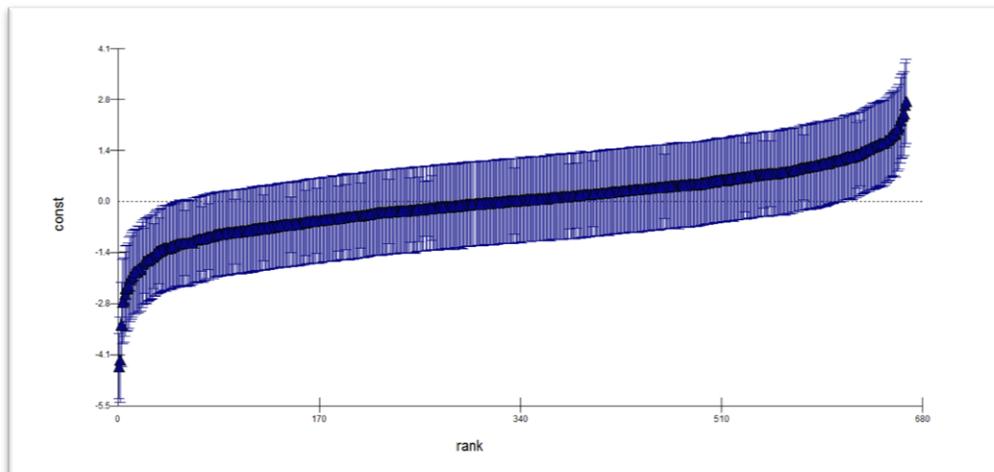
In questa sede si illustreranno i risultati del processo di modellazione descritto a conclusione del Capitolo 5. Questo capitolo comprende due parti. Dapprincipio, verrà proposta una dettagliata descrizione del processo di costruzione del modello *random intercept* e verranno riportati i risultati del modello finale. In secondo luogo, verrà chiarita la spiegazione del processo di costruzione del modello *random slopes* e verranno descritti i risultati modello finale ristretto che selezioneremo.

### 6.1. Random Intercept Model

Il primo passaggio del processo di modellazione consiste nella stima di un *variance components model* (VCM) a due livelli senza variabili esplicative per la variabile dipendente standardizzata “Annual Firm Turnover” (*Inaturn*) (Tabella 19 – MODEL 0). In generale il VCM cattura la varianza totale del modello mettendo in luce quanto della varianza di questo sia dovuta alle differenze tra regioni diverse e quanto della varianza del modello è dovuta alle differenze all’interno delle regioni (tra imprese diverse). Come è stato già enunciato a conclusione del precedente capitolo, in questo lavoro, vengono considerati due livelli di analisi: Livello 2 (*Judets* Rumeni, regioni) e Livello 1 (Imprese manifatturiere italiane).

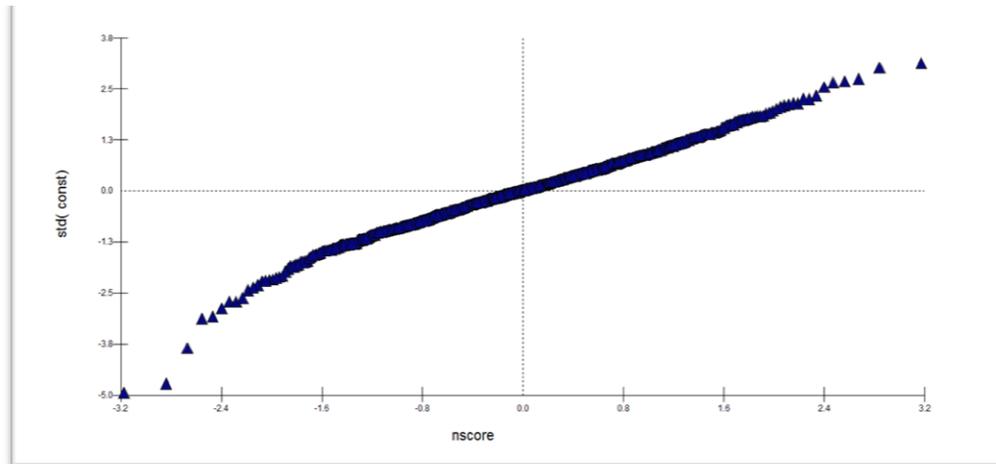
Ciò premesso, la media totale dell'a variabile dipendente *Inaturn* (tra diverse regioni) è stimata attorno al valore di 14.01. E' stato rilevato che il 98% della varianza di "Annual Firm Turnover" è dovuta a differenze tra diverse regioni della Romania, di conseguenza il rimanente 2% è attribuibile a differenze all'interno di una stessa regione tra imprese diverse. Questo modello fornisce gli effetti delle regioni sul "Annual Firm Turnover" prima che venga effettuato qualsiasi aggiustamento con l'inserimento di variabili esplicative. Prima di procedere nel processo di modellazione è stata effettuata un'ispezione preliminare dei residui a livello regionale (Livello 2). La verifica delle assunzioni del modello ha messo in luce che i residui a Livello 2 (*Judets* rumeni) sono omoschedastici (Grafico 8) e normalmente distribuiti (nonostante la presenza di alcuni outliers) (Grafico 9).

Grafico 8: Random Intercept Model. Model assumptions checking. Homoscedasticity of residuals at regional level (Level 2)



Fonte: elaborazione dell'autore dal software MIwiN

Grafico 9: Random Intercept Model. Model assumptions checking. Normality of residuals at regional level (Level 2)



Fonte: elaborazione dell'autore dal software MlwiN

Sulla base dei risultati del VCM è stata aggiunta al modello la prima variabile esplicativa “Firm size” e successivamente anche la seconda “Firm Industrial Specialization”. I risultati riportati nella Tabella 19 rappresentano i passaggi seguiti per ottenere il modello *random intercept* finale a effetti fissi (MODEL 2). La variabile “Firm Size” è stata aggiunta come variabile esplicativa di Livello 1 (imprese) ottenendo un significativo miglioramento della bontà del modello dal MODEL 0 al MODEL 1 (l’aggiunta della variabile esplicativa “Firm Size” ha ridotto la devianza dal MODEL 0 di 942.13 punti). In seguito, è stata inclusa come esplicativa di Livello 1 anche la variabile “Firm Industrial Specialization” è stata inclusa come esplicativa accrescendo significativamente la bontà del MODEL 0 di 1004.63 punti. Nel modello finale (MODEL 2) il 69% della variabilità nell’ “Annual Firm Turnover” è dovuta alle differenze fra regioni diverse della Romania, mentre il 31% della variabilità di quest’ultimo è attribuibile alle differenze all’interno delle regioni del

Paese tra imprese diverse. Sotto l'assunzione che gli effetti di "Firm Size" e "Firm Industrial Specialization" sulla performance industriale ("Annual Firm Turnover") delle imprese manifatturiere italiane internazionalizzate in Romania nel 2009 siano gli stessi per ogni regione del paese, il modello finale stimato (MODEL 2, fixed effects model) ha fornito i seguenti risultati:

- per ogni regione della Romania, rispetto alle grandi imprese, l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm Size" decresce il valore predetto dello score della performance industriale di 5.36 punti per le micro imprese, di 3.04 punti per le piccole imprese e di 1.64 punti per le medie imprese
  
- per ogni regione della Romania, rispetto agli altri settori di attività manifatturiera l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm industrial specialization" aumenta il valore predetto dello score della performance industriale di 0.25 punti per il settore "Food&Wine" e di 0.40 punti per il settore "Ferrari cars, non-electronic machinery and plastic products". D'altra parte l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm industrial specialization" riduce il valore predetto dello score della performance industriale di 0.70 punti per il settore "Fashion&Luxury" e di 0.29 punti per il settore "Furniture&Building materials".

Tabella 19: Random Intercept Model

	MODEL 0		MODEL 1		MODEL 2	
	VCM (M0)		M0+F_Size (Level 1)		M1+F_ISpec (Level 1)	
	Est.	St. Err	Est.	St. Err	Est.	St. Err
<b>FIXED EFFECTS</b>						
<i>Intercept</i>	14.01		17.29		17.77	
<i>Firm Size</i>						
Micro Sized Firms			-5.17	0.20	-5.36	0.20
Small Sized Firms			-2.88	0.20	-3.04	0.20
Medium Sized Firms			-1.68	0.20	-1.64	0.20
<i>Firm Specialization</i>						
Food&Wine					0.25	0.23
Fashion&Luxury					-0.70	0.12
Furniture&Building Materials					-0.29	0.16
Ferrari cars, non-electronic machinery&plastic					0.40	0.20
<b>RANDOM EFFECT VARIANCES</b>						
Between regions variance ( $\sigma_u^2$ )	4.88	0.26	1.15	0.16	1.08	0.14
Within regions (between firms) variance ( $\sigma_e^2$ )	0.10	0.02	0.55	0.13	0.48	0.11
<b>Variance Partition Coefficient</b>						
Between Regions	98%		68%		69%	
Within Regions (between firms)	2%		32%		31%	
<b>-2LL</b>	3281.4		2339.1		2276.6	
<b>Deviance From MODEL 0</b>			942.13		1004.63	

Fonte: elaborazione dell'autore dal software MIwiN

## 6.2. Random Slopes Model

Fino a questo momento abbiamo considerato che la variabile dipendente “Annual Firm Turnover” variasse tra differenti regioni della Romania, ma sotto l’assunzione che gli effetti delle variabili esplicative fossero i medesimi per ogni regione. Ora, utilizzando un random slopes model permetteremo che gli effetti delle variabili esplicative varino

anche tra regioni diverse. I risultati riportati nella Tabella 20 rappresentano i passaggi seguiti per ottenere il modello finale ristretto random slopes model (MODEL 5). Sulla base del modello finale a effetti fissi (MODEL 2) abbiamo tentato, per prima cosa, di stimare un modello senza restrizioni (MODEL 3) ponendo tutti i coefficienti delle variabili esplicative random, ma il software MlwiN non è stato in grado di stimare questo modello. Pertanto, abbiamo tentato di forzare gli elementi off-diagonal della matrice di covarianza per i random slopes a 0, ma questo ha comportato una matrice negativamente definita. Di conseguenza, abbiamo stimato un modello più piccolo (MODEL 4) includendovi solo i valori di quelle varianze che davano un risultato diverso da zero nel MODEL 3. Pertanto, nel MODEL 4 solo le dummy per “Micro Sized Firms”, “Medium Sized Firms”, “Food&Wine” e “Fashion&Luxury” sono state impostate random. Ciononostante, abbiamo riscontrato che la dummy per “Food&Wine” non poteva essere stimata. Di conseguenza, abbiamo selezionato per la nostra analisi un modello random slopes ristretto (MODEL 5). Il random slopes model (MODEL 5) selezionato ha coefficienti random solo per le esplicative “Micro Sized Firms”, “Medium Sized Firms” e “Fashion&Luxury”. In pratica, si sta assumendo che solo limitatamente a queste variabili vi saranno effetti diversi tra diverse regioni della Romania. Tuttavia, anche se il modello è ristretto, l'introduzione di queste variabili random ha un effetto statisticamente significativo (la devianza dal random intercept model (MODEL 2) è 129.7) (Tabella 20).

Tabella 20: Random Slopes Model

Parameter	MODEL 3 RS_ ALL COEFF AT RANDOM		MODEL 4 RS_ SMALL MODEL		MODEL 5 RS_ RESTRICTED MODEL	
	Est	St. Err	Est.	St. Err	Est.	St. Err
$B_0$	17.92		17.86		17.88	
<i>Firm Size</i>						
$B_1$ [Micro Sized Firms]	-5.73	0.18	-5.52	0.18	-5.52	0.19
$B_2$ [Small Sized Firms]			-3.11	0.16	-3.08	0.17
$B_3$ [Medium Sized Firms]			-1.67	0.16	-1.66	0.16
<i>Firm Specialization</i>						
$B_4$ [Food&Wine]					-0.05	0.17
$B_5$ [Fashion&Luxury]					-0.78	0.10
$B_6$ [Furniture&Building Materials]					-0.31	0.13
$B_7$ [Ferrari cars, non-electronic machinery&plastic ]					0.31	0.15
<b>Area-Level Random Part</b>						
<i>Intercept variance</i> ( $\sigma^2_{u0}$ )			0.94	0.13	0.97	0.13
<i>Slope variances – Variances between regions</i>						
[Micro Sized Firms] ( $\sigma^2_{u1}$ )					4.12	1.44
[Medium Sized Firms] ( $\sigma^2_{u3}$ )					1.30	0.58
[Fashion&Luxury] ( $\sigma^2_{u5}$ )					0.35	0.23
<i>Intercept-slope covariances: Variances within regions (between firms)</i>						
[Micro Sized Firms] ( $\sigma u_{01}$ )					2.346	
[Medium Sized Firms] ( $\sigma u_{03}$ )					1.082	
[Fashion&Luxury] ( $\sigma u_{05}$ )					0.986	
<b>Individual-Level Random Part</b>						
( $\sigma_e^2$ )			0.05	0.02	0.07	0.03
<b>-2LL</b>	2206. 8		2134. 5		2146.9	

Fonte: elaborazione dell'autore dal software MIWIN

Il modello finale ristretto random slopes stimato (MODEL 5) ha fornito i seguenti risultati:

- in generale, rispetto alle grandi imprese, l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm Size" decresce il valore predetto dello score della performance industriale di 5.52 punti per le micro imprese, di 3.08 punti per le piccole imprese e di 1.66 punti per le medie imprese;
- rispetto agli altri settori di attività manifatturiera l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm industrial specialization" riduce il valore predetto dello score della performance industriale di 0.05 punti per il settore "Food&Wine", di 0.78 punti per il settore "Fashion&Luxury" e di 0.31 punti per il settore "Furniture&Building Materials". D'altra parte, l'effetto di un aumento unitario della variabile "Firm industrial specialization" aumenta il valore predetto dello score della performance industriale di 0.31 punti per il settore "Ferrari cars, non electronic machinery&plastic and rubber products";
- osservando i coefficienti random per le esplicative "Micro Sized Firms", "Medium Sized Firms" e "Fashion&Luxury", tutti i valori delle covarianze sono positivi, di conseguenza le differenze tra diverse regioni della Romania diventano più grandi all'aumentare di 2.35 punti per "Micro Sized Firms", di 1.08 punti per "Medium Sized Firms" e di 0.99 punti per "Fashion&Luxury". Ciò significa che, per le imprese manifatturiere italiane internazionalizzate in Romania, la scelta della regione del Paese (*Judet*) in cui delocalizzare la produzione è particolarmente importante per le micro e le piccole imprese e per il settore tessile.

In generale, è comunque presente una piccola variazione nei parametri che è comune ad entrambi i modelli considerati anche se c'è stata una notevole riduzione della varianza all'interno di ciascuna

regione (infatti, la varianza a livello di impresa è diminuita da 0.48 punti del random intercept model (MODEL 2) a 0.07 punti del random slopes model ristretto (MODEL 5).

Tabella 21: Random Intercept and Random Slopes Final Models

Parameter	MODEL 2 RANDOM INTERCEPT MODEL		MODEL 5 RANDOM SLOPE MODEL (RESTRICTED)	
	Est.	St. Err	Est.	St.Err
$B_0$	17.77		17.88	
<i>Firm Size</i>				
$B_1$ [Micro Sized Firms]	-5.36	0.20	-5.52	0.19
$B_2$ [Small Sized Firms]	-3.04	0.20	-3.08	0.17
$B_3$ [Medium Sized Firms]	-1.64	0.20	-1.66	0.16
<i>Firm Specialization</i>				
$B_4$ [Food&Wine]	0.25	0.23	-0.05	0.17
$B_5$ [Fashion&Luxury]	-0.70	0.12	-0.78	0.10
$B_6$ [Furniture&Building Materials]	-0.29	0.16	-0.31	0.13
$B_7$ [Ferrari cars, non-electronic machinery&plastic ]	0.40	0.20	0.31	0.15
<b>Area-Level Random Part (Romanian Judets)</b>				
<i>Intercept variance</i> ( $\sigma^2_{u0}$ )	1.08	0.14	0.97	0.13
<i>Slope variances – Variances between regions</i>				
[Micro Sized Firms] ( $\sigma^2_{u1}$ )			4.12	1.44
[Medium Sized Firms] ( $\sigma^2_{u3}$ )			1.30	0.58
[Fashion&Luxury] ( $\sigma^2_{u5}$ )			0.35	0.23
<i>Intercept-slope covariances: Variances within regions (between firms)</i>				
[Micro Sized Firms] ( $\sigma u_{01}$ )			2.35	
[Medium Sized Firms] ( $\sigma u_{03}$ )			1.08	
[Fashion&Luxury] ( $\sigma u_{05}$ )			0.99	
<b>Individual-Level Random Part</b>				
( $\sigma_e^2$ )	0.48	0.11	0.07	0.03
<b>-2LL</b>	2276.6		2146.9	
<b>Deviance from MODEL 2</b>			129.7	

Fonte: elaborazione dell'autore dal software MIwin

### 6.3. Discussione dei risultati dell'analisi

Considerato un set di 796 imprese italiane che hanno stabilmente internazionalizzato la produzione in Romania, la domanda di ricerca alla quale si è tentato di rispondere con la presente analisi verteva sulla verifica degli effetti del fattore localizzazione territoriale sul livello di performance industriale di queste relativamente all'anno 2009. Per perseguire questo obiettivo sono stati investigati gli effetti delle regioni della Romania (romanian *judets*) sul livello di "Annual Firm Turnover" utilizzato in questa sede, conformemente alle direttive europee (Eurostat, 2006) come *proxy* di *performance industriale* ricorrendo ad un metodo di analisi statistica multilivello. La relazione di interesse che è stata studiata ha visto il livello di *performance industriale* delle imprese manifatturiere italiane stabilmente internazionalizzate in Romania spiegato per l'anno 2009 da due variabili esplicative: "Firm Size" e "Firm Industrial Specialization" dette "caratteristiche intra-industriali" così come suggerito dalla letteratura (Johansson, 1997).

Ciò premesso, il primo step dell'analisi ha consistito nella stima di un random intercept model a due livelli (Livello 1: impresa manifatturiera italiana, Livello 2: regione della Romania). Questo modello ha permesso di verificare la variazioni nel livello di *performance industriale* nell'ipotesi che gli effetti delle variabili esplicative fossero gli stessi per ogni *judet* della Romania. I risultati ottenuti sono i seguenti:

*Firm Size*: poiché questa variabile è stata generata sulla base del numero di lavoratori impiegati nell'impresa nel 2009, rispetto alle grandi imprese (dummy utilizzata come *baseline* del modello), per ogni tipologia di impresa (micro, piccola o media) l'effetto di impiegare un lavoratore in più riduce la *performance industriale* delle imprese

manifatturiere stabilmente presenti nel Paese. In particolare, questo effetto decresce progressivamente all'aumentare della dimensione dell'impresa ( -5.36 punti per le micro imprese contro -1.64 punti delle medie imprese). Infatti, è stato dimostrato che l'impatto negativo sulla *performance industriale* delle imprese considerate di un lavoratore aggiuntivo impiegato in una micro impresa è circa tre volte maggiore di un lavoratore aggiuntivo impiegato in un'impresa di medie dimensioni. Se si considera che questo modello assume che gli effetti della variabile "Firm Size" siano gli stessi per ogni regione della Romania, questi risultati potrebbero trovare giustificazione alla luce dell'impatto della crisi finanziaria globale nel Paese proprio nel 2009 rendendo ragionevole l'ipotesi che tale impatto abbia ridotto gli investimenti in forza lavoro delle imprese manifatturiere italiane sul territorio.

*Firm Industrial Specialization*: sotto la medesima ipotesi, gli effetti della spacializzazione manifatturiera sulla *performance industriale* hanno tuttavia evidenziato due differenti tendenze. I settori dell'agroalimentare e della meccanica hanno mostrato trend positivi nel livello di *performance industriale* per il 2009, mentre i settori del tessile e del mobile-arredo hanno mostrato trend negativi. Come si è avuto modo di spiegare nel Capitolo 2, una delle ragioni che hanno incentivato il fenomeno della "migrazione produttiva" italiana in questo Paese è stata, oltre al basso costo della manodopera locale, il costo decisamente più contenuto dei fattori produttivi (tra gli altri, Mutinelli, 1997, Tattara, Corò e Volpe, 2006). Pertanto, in considerazione del fatto che l'agroalimentare e la meccanica sono settori principalmente basati su economie di scala, tale motivo potrebbe supportare i risultati del modello.

Come secondo step dell'analisi è stato stimato un random slopes model ristretto. Questo modello ha permesso di verificare la variazioni nel livello di *performance industriale* nell'ipotesi che gli effetti delle variabili esplicative non fossero gli stessi per ogni *judet* della Romania, ma variassero tra regioni diverse. Per le ragioni esplicitate nel Parag. 6.2. in questo modello solo le dummy per "Micro Sized Firms", "Medium Sized Firms" e "Fashion&Luxury" sono state poste random. I risultati della stima del random slopes model ristretto sono i seguenti:

*Firm Size*: anche in questo modello, rispetto alle grandi imprese, per ogni tipologia di impresa (micro, piccola o media) l'effetto di impiegare un lavoratore in più riduce la *performance industriale* delle imprese manifatturiere stabilmente presenti nel Paese nel 2009 ed anche in questo caso l'effetto decresce progressivamente all'aumentare della dimensione dell'impresa. Tuttavia, permettendo che le variabili "Micro Sized Firms" e "Medium Sized Firms" variassero tra le regioni del Paese, è stato riscontrato che le differenze tra le regioni aumentano all'aumentare della dimensione delle micro e delle medie imprese.

*Firm Industrial Specialization*: l'effetto della specializzazione manifatturiera sulla *performance industriale* delle imprese manifatturiere italiane nel 2009 ha messo in evidenza delle tendenze diverse nel random slopes model rispetto al random intercept model. In riferimento ai settori dell'agroalimentare, tessile e mobile-arredo è stato riscontrato un trend negativo della *performance industriale*. D'altra parte, con riguardo al comparto della meccanica è stato riscontrato un trend positivo della *performance industriale*. Inoltre, consentendo che la variabile esplicativa "Fashion&Luxury" è stato riscontrato che le differenze tra le regioni aumentano all'aumentare della specializzazione in questo settore.

Concludendo, in considerazione della strategia di indagine statistica applicata (una *business register-based survey*) questa analisi ha prodotto una *short-term business statistics* sulle imprese manifatturiere italiane stabilmente internazionalizzate in Romania nel 2009 dalla quale si può asserire che: per l'anno 2009 a fronte di un complessivo trend negativo sulla performance delle imprese manifatturiere italiane in Romania, tuttavia per le realtà medio-grandi e per le micro la scelta localizzativa è significativa e strategica, mentre per le piccole imprese no. Allo stesso modo, la scelta localizzativa è particolarmente rilevante per il settore del tessile.

## **PARTE C – DISCUSSIONE E CONCLUSIONI**

## CAPITOLO 7

### Riflessioni conclusive e Agenda Futura

#### Introduzione

Oggi che alla politica industriale viene richiesto, forse con una forza senza precedenti (Acemoglu et.al., 2011, Bursztyn e Hemous, 2011, Aghion et.al., 2011, Bianchi e Labory, 2011, Rodrik, 2010, Chang, 2009, Cimoli et.al., 2009, Di Tommaso et.al., 2012) di dare risposte a problemi di grande portata economica e sociale, la riflessione sul ruolo che *l'internazionalizzazione della produzione* dovrebbe giocare ai fini del rilancio competitivo nella contemporanea arena globale del sistema industriale del nostro Paese risulta quanto mai attuale, oltre che urgente. In generale, che la produzione non sia più una questione confinata ai confini degli Stati nazionali, è ormai un fatto consolidato da oltre un ventennio (Rugman, 1986, Dunning, 1988b e 1993a, Dicken, 1992, Mutinelli, 1997, Ietto-Gillies, 2005). Che la produzione internazionalizzata sia una scelta alla quale fanno ricorso oggi tutti i Paesi che dominano gli scenari competitivi internazionali, siano questi *first comers*, *late comers* o *last comers*, è un dato di realtà (Di Tommaso, 2007). Che sul modo in cui la nostra produzione viene organizzata e gestita in altri Paesi dipenda il risultato della partita competitiva dell'industria italiana del prossimo futuro è più di una semplice previsione (tra gli altri, Mariotti, 2005).

Tra i molteplici problemi originati dagli effetti della crisi finanziaria ed economica del 2008 è riemerso nell'attuale dibattito di politica industriale un termine già conosciuto a più riprese dalla storia industriale

del nostro Paese: il termine *riorganizzazione*. Tuttavia, a differenza del passato, ciò che distingue l'auspicata ed auspicabile riorganizzazione del Sistema Italia in questa fase è la sua collocazione in uno scenario estremamente più complesso: lo scenario globale. Come è stato già ampiamente dimostrato (Bianchi e Pozzi, 2010), la complessità dell'economia globale e globalizzata, la complessità delle relazioni istituzionali tra Paesi, la complessità delle relazioni tra i diversi attori economici sui mercati internazionali che contraddistingue l'epoca contemporanea non è e non può essere, infatti, questione dalla quale prescindere all'atto di analisi aventi ad oggetto dinamiche di internazionalizzazione della produzione, così come la stessa complessità intrinseca di queste dinamiche, come abbiamo comprovato, non può non esser tenuta in considerazione a fronte di decisioni di *policy* che riguardino le scelte strategiche di riorganizzazione industriale di un Paese. Dinamiche complesse, dunque, da investigare in un ambito complesso per suggerire eventuali soluzioni praticabili a problemi di vasta portata prima di tutto economica, ma anche sociale. Questo è il quadro contestuale nel quale questo lavoro ha trovato la sua collocazione.

## 7.1. Riflessioni di Metodo: la “retroduzione” come nuovo metodo di indagine per l’analisi di fenomeni complessi

“La complessità non ha una metodologia, ma può avere il proprio metodo”

(E. Morin, 2007:35)

Una certa insoddisfazione legata, da un lato alla mancanza di una definizione convenzionale in grado di dare una connotazione generale della natura del fenomeno dell’*Internazionalizzazione della produzione*, dall’altro all’assenza di un modello teorico di riferimento onnicomprensivo di tutte le modalità di produzione che le imprese possono implementare al di fuori del proprio Paese d’origine per organizzare e gestire la produzione all’estero, è stata la ragione che ha giustificato la decisione di adottare per lo studio del modello produttivo italiano in Romania una strategia di indagine mai utilizzata sino ad ora in questo campo di studi: la *retroduzione* (Blaikie, 2000). Come è stato osservato, all’interno di un *framework* teorico complesso ed eterogeneo - più volte tratteggiato dalla letteratura internazionale in termini di *jigsaw puzzle* (Dunning, 1993a:7) - se la mancanza di una definizione generale e di una teoria sistematica aumentano la complessità legata alla comprensione del fenomeno, allo stesso tempo la molteplicità di approcci attraverso i quali esso è stato indagato offre l’opportunità di approfondirlo alla luce delle peculiarità ed a-specificità connesse al proprio specifico oggetto di ricerca. Ecco perché, in generale, la complessità del fenomeno *Internazionalizzazione della produzione* ha richiesto l’utilizzo di una precisa strategia: perché solo il ricorso ad una strategia avrebbe potuto supportare il ricercatore nel tentativo di fare un passo avanti entro ciò che è ancora indefinito (Morin, 2007). Ecco perché, allora, la scelta di una strategia diversa rispetto alle strategie già

utilizzate per l'analisi delle dinamiche di internazionalizzazione delle imprese all'estero<sup>82</sup>. Ecco perché, in particolare, la decisione per una **strategia di tipo retroduttivo**, ovvero un **metodo di indagine** che muovesse i propri passi da *“ciò che è singolare, irripetibile, contingente [...] del luogo fondamentale di osservazione”* (Ceruti, 2007:5) per ricostruire a ritroso - sulla base di quanto è stato realmente osservato della storia recente del Paese Romania - le possibili motivazioni che possono aver incentivato, nella fattispecie, le piccole e medie imprese italiane a “migrare” in massa in questo Paese per poi, infine, verificarne la corrispondenza con la realtà. Inoltre, se l'attuale dibattito post-crisi sta richiamando all'attenzione ed in un certo qual modo sta riabilitando il ruolo strategico della politica industriale nei processi decisionali dei paesi sotto il vincolo di una sempre maggiore interazione con il mondo reale, il ricorso a questo metodo potrebbe aprire a nuove opportunità. Ribaltando l'approccio di analisi dei problemi di natura economica - che in quest'ottica va dal residuale osservato ad un eventuale/desiderabile generale teorico - da un lato, la retroduzione potrebbe avvicinarsi a quell'idea *progressiva* della teoria economica oggi sempre più invocata (Bianchi e Pozzi, 2010) laddove è un metodo che tenta di spiegare ciò che avviene muovendo simultaneamente dal dettaglio delle parti al tutto e dal tutto al dettaglio delle parti. D'altra parte, proprio per il suo

---

<sup>82</sup> Come è stato messo in luce nel Capitolo 1, l'ultima frontiera in materia di *Internazionalizzazione della produzione* è il *Paradigma Eclettico* di Dunning (1977, 1980): uno schema tassonomico costruito per abduzione finalizzato, quindi, a comprendere questo fenomeno in termini delle ragioni che lo incentivano qualora si tengano simultaneamente in considerazione le combinazioni di tutti i livelli/dimensioni di analisi e degli approcci teorici in cui tale fenomeno può essere osservato. Tuttavia, rileva sottolineare che considerare l'internazionalizzazione della produzione come un sistema olistico, nell'ottica della filosofia della scienza, potrebbe tendere ad una certa semplificazione laddove, pur tenendo conto della diversità delle parti, potrebbe ridurne la complessità strutturale perché orientato ad una comprensione del “tutto” (Morin, 2007).

intrinseco legame con la realtà<sup>83</sup>, la retroduzione potrebbe iniziare ad essere presa in considerazione in supporto sia alle decisioni di politica industriale, sia alle decisioni di impresa conformemente ai rispettivi obiettivi.

Nello studio presentato sono stati adottati due **metodi statistici** identificati nella conduzione di un'**indagine** statistica di tipo **business register-based** per catturare con un criterio esplicitamente definito le imprese manifatturiere italiane effettivamente internazionalizzate in Romania su cui è stata basata l'inferenza e nella **tecnica analitica multilivello** per verificare se il radicamento sul territorio di tali imprese avesse un qualche effetto sulla loro *performance industriale* e, di conseguenza, poter considerare la stabile presenza in Romania un potenziale fattore strategico per leggere nel lungo periodo l'internazionalizzazione della produzione italiana, non soltanto come una strategia di crescita delle nostre imprese sui mercati internazionali, ma come una strategia competitiva per il futuro industriale del nostro Paese. Tre sono i punti di forza di tali metodi: la scelta delle fonti, il processo di validazione e selezione dei casi oggetto di analisi e la limitata discrezionalità della tecnica di analisi multilivello scelta.

*In primis*, l'indagine *business register-based* si basa sull'incrocio di dati ufficiali di natura amministrativa e di ordine secondario, pubblicamente divulgati, accessibili e controllati da Istituzioni pubbliche competenti. La garanzia che ne deriva riguarda la maggiore attendibilità delle fonti, rispetto all'utilizzo di indagini condotte a mezzo di questionari. Il secondo elemento, a questo collegato, è da ricondursi al

---

<sup>83</sup> Tale connessione con le dinamiche del reale si esprime nel mettere in relazione le caratteristiche del contesto in cui un fenomeno si è manifestato con le possibili ragioni che potrebbero averlo incentivato attraverso la verifica della corrispondenza di queste ultime con la manifestazione reale del fenomeno stesso.

processo di validazione e selezione dei casi sui quali è stata effettuata l'analisi. La caratteristica principale di indagini realizzate con metodo *business register-based* è la possibilità di incrociare dati contenuti in registri amministrativi diversi per la realizzazione di registri *ad hoc* relativi ad una comunità di *business* di interesse (Wallgren e Wallgren, 2007). Nel caso del presente lavoro, l'incrocio tra i due registri dell'Ufficio Nazionale del Registro Commerciale della Romania (ONRC) e del Ministero delle Finanze della Romania (VAT Register) dei dati relativi alle imprese italiane presenti in Romania ha consentito in primo luogo, di validare la legale esistenza di ogni impresa nel Paese sulla base della congiunta registrazione di quest'ultima in entrambi i registri e di identificare in questo modo un rigoroso criterio di discriminazione delle finalità delle imprese presenti sul territorio<sup>84</sup> in base al quale è stato creato il *business register* delle imprese italiane in Romania. In secondo luogo, la verifica della continuità della registrazione delle imprese riscontrate realmente esistenti nel *VAT Register* (e quindi il contestuale regolare pagamento dell'imposta sul valore aggiunto) dalla data di inizio attività nel Paese al 31 Dicembre 2009 ha permesso di stabilire il criterio del "radicamento territoriale" in base al quale sono stati selezionati soltanto quei casi di imprese manifatturiere italiane che risultavano avere stabilmente internazionalizzato la produzione in Romania e sui quali è stata condotta l'analisi. Questo processo di validazione e selezione dei casi ha consentito di minimizzare il rischio di considerare nell'analisi quelle imprese che sono presenti sul territorio per altre ragioni e che, come è stato spiegato, si ritiene non debbano

---

<sup>84</sup> Come è stato spiegato nel Capitolo 4 è il regolare pagamento dell'imposta sul valore aggiunto (VAT Tax) e quindi la registrazione dell'impresa nel *VAT Register* del Ministero delle Finanze della Romania che esclude l'ipotesi che tale impresa sia presente nel Paese per altri scopi se non la produzione.

essere incluse nel fenomeno dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania.

Infine, il terzo punto di forza dei metodi utilizzati si lega alla problematica della quantità di discrezionalità presente in un modello statistico di tipo multilivello. Nella consapevolezza che, in generale, un modello statistico, come strumento di analisi, è utile laddove consenta una generale comprensione di dinamiche che si reputano rilevanti, ma è per natura limitato nel catturare la complessità di fenomeni che si manifestano nella realtà, è evidente che maggiore discrezionalità verrà introdotta nelle fasi di costruzione del modello stesso, più elevata sarà la deviazione del risultato analitico dall'oggettività del reale. Una delle caratteristiche universalmente riconosciute ai modelli multilivello, come quello utilizzato in questo studio, è proprio la capacità di limitare tale discrezionalità tenendo simultaneamente in considerazione la variabilità associata all'interno di ciascun livello in cui i dati vengono raggruppati consentendo, in questo modo, di pervenire a risultati che catturano congiuntamente la variabilità inclusa in e tra ciascuno dei livelli di analisi (Snijders e Bosker, 1999, Hox, 2010).

La deontologia del ricercatore impone, tuttavia, di dare evidenza anche all'individuazione dei principali punti di debolezza che discendono dai metodi statistici, di indagine e di analisi, che sono stati utilizzati. Prima di tutto, il metodo di indagine *business register-based* come condotto in questo lavoro è estremamente *time consuming*. Si è fatto accenno all'incrocio di dati tra diversi registri amministrativi, non si è fatto menzione però che questa procedura ha consistito in una verifica

*one-by-one* di ciascun dato in ciascuno dei due registri<sup>85</sup>; fatto che, se da un lato rende il *business register* delle imprese italiane in Romania, allo stato dell'arte, il più grande *cross-sectional database* costruito dall'incrocio di fonti ufficiali di natura amministrativa senza sopportare i costi dell'informazione, dall'altro limita lo sviluppo di breve periodo di *longitudinal studies*, ovvero studi basati su dati di serie storica. In secondo luogo, si tratta di uno studio basato su aspetti quantitativi del fenomeno dell'internazionalizzazione della produzione italiana in Romania pur nella consapevolezza dell'importanza ricoperta nelle dinamiche socio-economiche da analisi qualitative e, più di recente, da analisi condotte con metodi di ricerca che combinano entrambi gli aspetti (*mixed methos research*)<sup>86</sup>.

Benché il presente lavoro costituisca la prima analisi quantitativa applicata al caso italiano in Romania condotta con tecniche multilivello, i risultati ottenuti potrebbero, tuttavia, rivelarsi ancora più approfonditi perfezionando e sofisticando la struttura del modello, includendovi, ad esempio, un terzo livello di analisi e/o ampliando la relazione di interesse con l'introduzione di altri settori di produzione.

A queste ultime considerazioni aperte fa seguito la possibilità di riflettere in merito alla prosecuzione della ricerca senza comunque dimenticare che i metodi statistici, siano questi di indagine o di analisi, sono strumenti finalizzati a fornire una possibile rappresentazione e

---

<sup>85</sup> Rileva in questa sede sottolineare che le informazioni contenute in ciascuno dei due registri consultati erano in lingua rumena.

<sup>86</sup> Per un approfondimento sui più recenti sviluppi dei *mixed methos* come strumenti di indagine nell'ambito delle scienze sociali si rimanda a Tashakkori A., Teddlie C. (1998) *Mixed Methodology. Combining Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks: Sage e Creswell, J. W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed-Methods Approaches* London, Sage.

spiegazione delle dinamiche del reale con l'auspicio di migliorarne la comprensione e non come esercizi fini a se stessi rivolti ad aumentarne la complessità.

## 7.2. Riflessioni di Policy

### 7.2.1. Implicazioni per il comportamento d' impresa

I principali risultati ottenuti dall'analisi possono innanzitutto essere ricondotti a due dimensioni: quella dell'impresa italiana che si internazionalizza in Romania e quella regionale del territorio (*judet* rumeno) in cui tale impresa si (de)localizza.

La domanda di ricerca alla quale si è cercato di dare risposta ha avuto come obiettivo la verifica degli effetti del fattore localizzativo dell'impresa in Romania sul livello di *performance industriale* di 796 imprese manifatturiere italiane stabilmente internazionalizzate nel Paese nel 2009<sup>87</sup>.

L'analisi a livello d'impresa, disegna un cambiamento qualitativo nella morfologia delle nostre imprese nazionali che fanno oggi produzione in questo Paese. Se le caratteristiche del modello produttivo

---

<sup>87</sup> La relazione di interesse che è stata studiata ha visto le variazioni di *performance industriale* spiegate dalle "caratteristiche intra-industriali" (firm size e firm industrial specialization) delle imprese oggetto di analisi (Johansson, 1997) sotto due ipotesi:

- 1) che gli effetti delle "caratteristiche intra-industriali" sulla *performance industriale* fossero gli stessi per ogni *judet* della Romania (Two Level Random Intercept Model, Analisi a livello di impresa).
- 2) che gli effetti delle "caratteristiche intra-industriali" sulla *performance industriale* NON fossero gli stessi per ogni *judet* della Romania, ma variassero tra regioni diverse (Two Level Random Slopes Model Restricted, Analisi a livello regionale).

italiano hanno evidenziato come la nostra produzione in Romania sia stata storicamente trainata da imprese di piccola e media dimensione per lo più specializzate nei comparti del tessile e del mobile-arredo (tra gli altri, Tattara, Corò e Volpe, 2006), oggi sembra che agli effetti della crisi economica globale stiano reagendo meglio realtà di dimensione medio-grande - imprese che potremmo considerare più “strutturate” – e, in particolare, quelle specializzate nei settori della meccanica e dell’agroalimentare.

L’analisi quantitativa spacca in due parti il risultato della *performance* delle imprese nel 2009 andando a rafforzare, da un lato la linea di demarcazione tra le imprese “più piccole” (micro e piccole imprese) e le imprese “più grandi” (medie e grandi imprese), dall’altro evidenziando come il *Made in Italy* sia oggi trainato in Romania dall’industria meccanica ed agroalimentare, invece che dai settori del tessile e del mobile-arredo. Sono dati che rivelano una trasformazione della struttura delle nostre imprese nazionali in questo Paese e che non stupiscono laddove si tenga in considerazione quel processo di cambiamento strutturale dell’industria italiana cominciato agli inizi degli anni ’90 con l’avviamento del processo di trasformazione dei tradizionali distretti e la comparsa di un nucleo sempre più consistente di imprese di media dimensione organizzate in forma di “gruppi industriali” (Arrighetti e Traù, 2007, Iacobucci e Spigarelli, 2007) e che potrebbe trovare il proprio riflesso in un’attuale fase di riorganizzazione in questa direzione della nostra produzione nazionale in Romania. Ugualmente, sono dati rivelatori di un potenziale mutamento della specializzazione produttiva della manifattura italiana in questa area del mondo.

Alla luce di questi risultati nasce legittimo il dubbio che stia emergendo anche in Romania una “questione dimensionale”

dell'industria italiana internazionalizzata legata, come abbiamo visto, al mantenimento di una posizione competitiva nel Paese delle imprese di maggiore dimensione ed al mantenimento di una *performance industriale* positiva da parte, in particolare, di quelle a specializzate nell'industria meccanica e nell'industria dell'agroalimentare, rispetto alle tradizionali piccole imprese del tessile. Tale questione potrebbe indurre ad incentivare la nostra imprenditoria "più strutturata" a continuare ad investire in questo Paese e ad orientare invece i piccoli imprenditori verso soluzioni organizzative più efficienti per poter proseguire a fare produzione sul territorio rumeno. Una considerazione generale, che dovrebbe tuttavia essere di stimolo per una riflessione da un lato sui punti di debolezza della struttura della piccola imprenditoria nazionale, dall'altro sulle caratteristiche competitive de Sistema Italia, la cui posizione non può rischiare di essere penalizzata dalle difficoltà di risultato e dalla minore efficienza di queste ultime all'estero.

In quest'ultima considerazione si inseriscono i risultati dell'analisi condotta a livello di *judet* della Romania (analisi regionale), proprio con l'intenzione di verificare il ruolo strategico del radicamento sul territorio da parte delle imprese che internazionalizzano la produzione nel Paese, attribuendo centralità metodologica alla scelta strategica del luogo in cui la produzione viene delocalizzata. L'interesse per un'analisi in grado di scendere ad un livello territoriale si lega alla capacità di esprimere risultati più aderenti alla realtà. Dai risultati emergono due considerazioni: si conferma la generale spaccatura tra "piccoli" e "grandi" e tra meccanica ed agroalimentare e tessile e mobile-arredo dimostrando che anche quando viene introdotta la componente regionale, questa ha gli stessi effetti (in termini di segno delle variazioni) sulla *performance industriale* delle imprese. Tuttavia, emerge un dato

interessante. La componente regionale in quanto scelta localizzativa risulta particolarmente strategica sia per le imprese medio grandi sia per le micro imprese (per le piccole no) con la peculiarità che, la differenza nella scelta del luogo geografico di produzione aumenta all'aumentare della dimensione d'impresa. Con riferimento ai settori di specializzazione produttiva, la scelta localizzativa sul territorio rumeno emerge particolarmente importante per il settore del tessile e non per gli altri comparti. Questo risultato offre una prima opportunità alle micro imprese, ovvero essere estremamente sensibili alla scelta strategica di delocalizzazione, fatto che come ha dimostrato la letteratura era già ampiamente preso in considerazione negli anni '90 (tra gli altri, Mariotti, Mutinelli e Piscitello, 2005 e 2006) ma che, a quanto pare, può rivelarsi ancora oggi importante per la sopravvivenza dei piccoli. Queste considerazioni suggeriscono che, contrariamente al passato e diversamente da quanto sostenuto dalla letteratura specializzata (Majocchi, 2002, Giannelle e Tattara, 2006, Tattara, Corò e Volpe, 2006, et.al.) la scelta localizzativa del luogo della produzione è un fattore che necessita di essere attentamente valutato da imprese di piccolissima dimensione e da quelle di medio-grande dimensione, ma non dalle piccole. Pertanto, per quelle imprese che intendessero oggi investire in questo Paese è preferibile scegliere il comparto agroalimentare o la meccanica indipendentemente dal luogo di produzione, mentre per quelle imprese che intendessero investire nel tessile un'attenta valutazione del luogo in cui radicare la produzione sembra necessaria.

## **IN SINTESI:**

- 1. Tutte le imprese che tendono a crescere è bene che siano particolarmente sensibili alla scelta dello specifico luogo (judet) in cui (de)localizzare.**
- 2. Inoltre, la scelta strategica dello specifico territorio (judet) è bene che sia condizionata dalla propria specializzazione produttiva.**

### **7.2.2. Implicazioni per la politica industriale in Italia**

*“L’efficienza industriale consiste essenzialmente nel cercare di fare con otto uomini ciò che abbiamo fatto fino ad ora con dieci. Consiste nel creare disoccupazione. Tuttavia l’obiettivo finale di aumentare il nostro reddito nazionale non è raggiunto finché non abbiamo non solo causato occupazione, ma anche l’abbiamo curata”.*

(E.A.G. Robinson, 1931)

L’evidenza più generale che emerge dallo studio conferma l’importanza che la politica industriale può avere nel campo degli interventi in supporto all’*Internazionalizzazione della produzione* in Italia. Tuttavia, come già abbiamo sottolineato, se in passato la discussione verteva principalmente su considerazioni di come riorganizzare il sistema produttivo in regime di economia chiusa ed esportare i prodotti nazionali all’estero, attualmente di fronte al cambiamento di scenario

siamo chiamati ad analizzare e tentare di interpretare la complessità della gestione riorganizzativa di processi produttivi parcellizzati sul scala globale. Di conseguenza, poiché gli impatti delle dinamiche di internazionalizzazione della produzione delle imprese italiane in Romania possono essere diversi e complessi a seconda, non soltanto, dell'ottica analitica adottata, ma anche degli oggetti di analisi di tali impatti: che siano la pluralità di attori (istituzioni, imprese, lavoratori etc.) che operano (e vivono) sui territori che promuovono o sono destinatari di tali dinamiche, territori di provenienza, paesi di destinazione e/o addirittura aree che non producono e non attirano investimenti (come il Sud Italia), il passaggio dalla certezza alla complessità evidenzia come lo strumento della politica sia costituito da una varietà di azioni, gestite non soltanto dallo stato centrale, ma da una molteplicità di governi che a livelli differenti possono promuovere ed incoraggiare politiche a sostegno dell'internazionalizzazione della produzione per accelerare il cambiamento strutturale.

Nel quadro delineato, in questo lavoro, è possibile distinguere almeno due distinti filoni di politiche industriali all'interno delle strategie di promozione all'internazionalizzazione della produzione: politiche che supportino le imprese a scegliere strategie vincenti - che contribuirebbero al rilancio competitivo dell'industria italiana nei mercati globali - e politiche che sappiano gestire – in un'ottica di sostenibilità – degli effetti non desiderabili che inevitabilmente vengono generati dall'opzione internazionalizzazione produttiva e che altrettanto inevitabilmente impattano su territori, imprese ed alcuni segmenti della società.

Se il caso della manifattura italiana in Romania suggerirebbe interventi di politica volti a premiare le imprese “più strutturate” e

“virtuose” perché stabilmente radicate sul territorio, tuttavia ci si può domandare se, con riferimento agli esiti competitivi dell’industria italiana sui mercati globali, l’azione dei governi (locali e nazionale) in questo Paese debba limitarsi ad essere orientata a rendere sempre più efficienti gli efficienti, oppure possa anche essere diretta a supportare i meno efficienti in direzione di una maggiore efficienza. Nel primo caso, politiche che incentivino l’accesso al credito di progetti di internazionalizzazione più innovativi e rischiosi in Romania appaiono un segmento di intervento non trascurabile nella realtà italiana (Di Tommaso, 2007). Nel secondo caso, ricalcando il modello di espansione produttiva internazionale giapponese (Kojima e Ozawa, 1982), interventi orientati a finanziare e supportare la nascita in Romania di gruppi industriali di micro e piccole imprese manifatturiere sotto il coordinamento di un equivalente italiano della “*sogo-shosha*” giapponese, potrebbe costituire un’ipotesi plausibile su cui iniziare una seria riflessione<sup>88</sup>.

Benché, il supporto alle imprese che internazionalizzano la produzione in Romania sia di rilevanza strategica per il rilancio competitivo del Sistema Italia in ambito internazionale, tuttavia questa soluzione rappresenta una prospettiva “ottimista” per il futuro della nostra imprenditoria nazionale rispetto ad una scelta dagli effetti e dagli impatti, invece, ben più complessi sul nostro Paese. In generale, se l’internazionalizzazione della produzione italiana all’estero è iniziativa da incoraggiare, d’altra parte la gestione degli inevitabili effetti non

---

<sup>88</sup> A questo riguardo, rileva precisare che come è stato spiegato nel Capitolo 1, Parag. 1.2.3.1., un attento e competente supporto istituzionale in questa direzione - che potremmo definire “filo giapponese” - consentirebbe inoltre di ridurre il rischio associato allo sviluppo di relazioni complesse con partner stranieri (in particolare di tipo non-equity, come è stato dimostrato (Capitolo 2, Parag. 2.3.1.) essere il caso delle micro e piccole imprese italiane in Romania).

desiderabili da quest'ultima generati sul nostro territorio nazionale è questione dalla quale il *policy maker* non può esimersi dal tenere in seria considerazione. La *ratio*, estremamente semplicistica, alla base del problema può essere espressa in questi termini: se un numero sempre crescente delle nostre imprese nazionali vengono incentivate a spostare l'attività produttiva in altri paesi, il territorio italiano si "svuota" di imprese, competenze e lavoratori. Di conseguenza, se da un lato l'internazionalizzazione della produzione è la medicina per la ripresa competitiva del nostro Paese, dall'altro come ogni medicina causa effetti collaterali generando un impoverimento del nostro tessuto produttivo locale e disoccupazione. Allora, facendo qui nostro il pensiero di Robinson (1931) l'obiettivo finale del *policy maker* appare doppiamente complesso: non ci si dovrà limitare ad incoraggiare l'internazionalizzazione della produzione, ma si dovranno proporre parallelamente politiche che creino nuova impresa e nuova occupazione nei territori "svuotati" (es. Veneto) e in quelli che non si sono mai riempiti (es. Sud Italia). Il processo di internazionalizzazione è sostenibile se entrambe le linee di politica sono efficaci ed efficienti, nonché chiaramente integrate.

### **7.3. Una breve considerazione finale**

Il metodo di indagine utilizzato in questo lavoro (*business register-based survey*) è funzionale alla discriminazione tra diverse tipologie di comportamento delle imprese italiane in Romania. Questa Tesi aveva lo scopo di studiare il fenomeno da una "prospettiva italiana". Tuttavia, la capacità di mettere in risalto le "differenze" tra le imprese *incoming* ed i loro comportamenti dovrebbe essere considerata anche un importante strumento per la politica industriale e di sviluppo del

Governo rumeno. A riguardo, si tratterebbe, infatti, di non considerare “uguali” tutti gli investimenti esteri, ma di individuare quelle tipologie di impresa e di comportamento realmente funzionali alla crescita della Romania nel lungo periodo.

L’osservazione del fenomeno da questa diversa prospettiva spero potrà essere parte della mia futura agenda di ricerca.

## Appendice

### Appendice I - Cronologia storico-economica della Romania dal 1940 al 2007

ANNO	EVENTO
1940	La Romania entra nell'ottica germanica e – come risultato del patto Molotov-Ribbentrop tra Germania e URSS – cede a quest'ultima la Bessarabia e la Bucovina (per dare luogo alla RSS Moldava e aggiungere territori alla RSS Ucraina) e inoltre cede altre regioni di confine all'Ungheria e alla Bulgaria.
1941	Abdicazione dello screditato re Carol II e formazione del governo militare del generale Antonescu che partecipa all'aggressione tedesca contro l'URSS.
1944	Re Michele (figlio di Carol II) destituisce Antonescu con il supporto degli oppositori politici e dell'esercito, firma l'armistizio con l'URSS e dichiara guerra alla Germania.
1947	La Romania entra nell'orbita sovietica e si rafforza il partito comunista.
1948	Firma del trattato di pace che obbliga la Romania a cedere all'URSS la Bessarabia e la Bucovina settentrionale e la Dobrugia meridionale alla Bulgaria, mentre è annessa la Transilvania; Re Michele abdica e viene varata la Costituzione della Repubblica Popolare Romana.
1952	Il leader del partito comunista Gheorghe Gheorghiu-Dej diventa Primo Ministro.
1955	La Romania entra nel Patto di Varsavia al fianco dell'URSS.
1965	Ceausescu è il nuovo presidente del partito comunista; La Repubblica Popolare a direzione comunista è trasformata in Repubblica Socialista.
1967	Ceausescu diventa presidente del Consiglio di Stato.
1968	Ceausescu condanna l'invasione sovietica della Cecoslovacchia; I contrasti con l'URSS – di natura principalmente economica – portano la Romania ad attuare una politica estera indipendente.
Anni '70	La crescita economica è animata dai crediti esteri e Ceausescu continua a sviluppare una politica di relativa indipendenza dall'URSS in campo internazionale, ma oligarchica e nepotista – garantita dalla repressione poliziesca – all'interno.
1974	Ceausescu si nomina Presidente della Repubblica.
1975	Gli Stati Uniti concedono alla Romania lo status di <i>most favorite nation</i> .
1983	L'autarchia, i programmi austeri e la crisi economica peggiorano il tenore di vita della popolazione; Al tempo stesso il governo di Ceausescu diventa sempre più draconiano.
1985	Il progetto di riordinamento territoriale che penalizza la minoranza ungherese alimenta un crescente malcontento popolare.

1987	L'esercito occupa alcuni impianti di produzione elettrica e a Braşov le manifestazioni dei lavoratori sono represses con la violenza.
1989 (Novembre)	Cade il muro di Berlino.
1989 (Dicembre)	Scoppia una cruenta rivolta a Timișoara, che innesca una più vasta sollevazione in tutto il paese. A capo della rivolta si pone una composita dirigenza ex-comunista, riunita in un Fronte di Salvezza Nazionale, il quale decreta la fucilazione di Ceausescu e della moglie, che avviene il giorno di Natale.
1990	Prime elezioni libere, nelle quali viene confermata la fiducia al Fronte, che assume il nome di Partito Socialdemocratico; Iliescu è il leader del partito Socialdemocratico e il Presidente della Repubblica e nomina come primo ministro Petre Roman, un professore universitario. Iliescu comincia delle timide riforme di mercato libero ma è accusato di procedere troppo lentamente nell'introduzione di riforme democratiche e nel processo di epurazione dei membri ex-comunisti (i quali in effetti hanno favorito la sua ascesa e sono ancora in larga parte presenti in politica).
1991 (Settembre)	A causa delle proteste e dei disordini cade il governo di Petre Roman ed è costituito un governo tecnico.
1991 (Dicembre)	Un referendum popolare approva la nuova costituzione redatta dal parlamento.
1992 (Febbraio)	La Romania firma l'Accordo di Associazione con le Comunità Europee ed i loro stati membri.
1992 (Settembre)	Crisi economica: il 1991 ha registrato una variazione negativa del PIL pari al 12,9%; Nelle elezioni presidenziali viene rieletto Iliescu che dà pluralità al suo partito, il neo-nato FDSN (Fronte Democratico di Salvezza Nazionale).
1992 (Novembre)	È formato un governo tecnico presieduto dall'economista Nicolae Văcăroiu.
1995 (Febbraio)	Entra in vigore l'Accordo di Associazione.
1996	Emil Constantinescu – della Convenzione Democratica (CDR, centro-destra) – vince le elezioni presidenziali. Victor Ciorbea è nominato Primo Ministro, mentre il Ministro dei trasporti è Traian Băsescu.
1997	Sono annunciati programmi di riforma economica.
1998	Finisce il mandato di Victor Ciorbea a causa di tensioni nella coalizione. A lui succede Radu Vasile.
1999	Crisi internazionale in Kosovo; Ulteriore crisi economica rumena: il paese è ad un soffio dall'annunciare il <i>default</i> finanziario.
1999 (Dicembre)	Radu Vasile è rimpiazzato come Primo Ministro da Mugur Isarescu; La Romania apre i negoziati di adesione con l'UE dopo le dichiarazioni del Primo Ministro inglese Tony Blair.
2000	Le elezioni presidenziali sono nuovamente vinte da Iliescu che rimane in carica fino al 2004. Il Primo Ministro è Adrian Năstase.

2001	Il parlamento approva una legge che permette di far ritornare in capo ai possedenti originari le proprietà nazionalizzate durante l'era comunista, inoltre la legge introdotta da Ceausescu che criminalizza l'omosessualità viene rimossa.
2002	La Romania è formalmente invitata ad entrare nella NATO.
2003	Sono rilasciati i visti per l'ingresso nei paesi europei. Grande emigrazione di lavoratori romeni in Europa occidentale.
2003 (Giugno)	Il presidente Iliescu, in visita in Russia, firma con il presidente Putin un nuovo trattato di amicizia: la Romania e la Russia condannano ufficialmente il trattato che le vedeva vicine alla Germania nazista alla fine degli anni '30.
2003 (Ottobre)	La popolazione vota un referendum per una nuova Costituzione che ponga la Romania in linea con i membri dell'Unione Europea.
2004 (Marzo)	La Romania è ammessa nella Nato e inizia un periodo di forte crescita economica: il PIL a fine 2004 farà registrare un tasso di crescita del 8,5%.
2004 (Novembre-Dicembre)	Campagna elettorale serrata e vinta di stretta misura da Traian Băsescu. Popescu Tăriceanu diventa il nuovo Primo Ministro. Entrambi promettono una forte spinta per entrare nell'UE.
2004 (Giugno)	La Romania chiude i negoziati di adesione con l'UE.
2005 (Aprile-Maggio)	Il Consiglio Europeo approva l'adesione all'UE e firma il trattato di adesione; La Romania deposita presso il Ministero degli Affari Esteri della Repubblica Italiana i propri strumenti di ratifica del trattato di adesione.
2005 (Luglio)	Nuova valuta per il Leu: sono eliminati i quattro zeri finali per omogeneizzarsi al vicino ingresso nell'UE.
2005 (Dicembre)	Il Segretario di Stato americano Condoleeza Rice in visita in Romania firma l'accordo che prevede l'utilizzo da parte degli Stati Uniti delle basi militari rumene.
2006 (Febbraio)	L'ex Primo Ministro Adrian Năstase è sospettato di corruzione.
2006 (Settembre)	La Commissione Europea conferma che la Romania e la Bulgaria entreranno nell'UE all'inizio del 2007, sebbene sotto rigide condizioni.
2006 (Dicembre)	Nuovi rapporti ufficiali parlano di più di due milioni di persone uccise o perseguitate dalle ex-autorità comuniste.
2007 (Gennaio)	La Bulgaria e la Romania entrano nell'Unione Europea, che raggiunge i 27 membri.
2007 (Aprile)	Il Parlamento rumeno sospende il Presidente Băsescu dall'incarico con l'accusa di impeachment. Nicolae Văcăroiu è eletto presidente <i>ad interim</i> fino al 20 Maggio quando si terrà un referendum che deciderà se la procedura di impeachment dovrà continuare oppure no.
2007 (Maggio)	Circa il 75% dei votanti si è espresso contro la destituzione del Presidente Băsescu, che rimane quindi in carica.
2007 (Giugno)	La Commissione Europea richiama la Romania per ottenere maggiori sforzi a riguardo del persistente problema della corruzione.

2007 (Ottobre)	L'UE minaccia di trattenere gli aiuti all'agricoltura se la Romania non accelera le riforme nel sistema agricolo.
2007 (Novembre)	Per la prima volta la Romania chiama i suoi elettori alle elezioni parlamentari europee. Vince l'opposizione con in testa il partito democratico vicino a Basescu;

Fonte: elaborazione dell'autore da Balcanionline, [www.osservatoriobalcani.org](http://www.osservatoriobalcani.org),  
[www.ziare.ro](http://www.ziare.ro)

## Riferimenti bibliografici

- Acemoglu, D., Aghion, P., Bursztyn, L., Hemous, D. (2011), "The Environment and Directed Technical Change". GRASP Working Paper. October 2011
- Aghion, P., Dewatripont, M., Du, L., Harrison, A., Legros, P. (2011), "Industrial Policy and Competition", GRASP Working Paper 17, June 2011
- Aghion, P., Boulanger, J., Cohen, E. (2011), "Rethinking Industrial Policy", Bruegel Policy Brief, Issue 2011/04. June 2011
- Antenna Veneto Romania (2005), "Indagine sulla presenza imprenditoriale veneta in Romania", Centro Estero Veneto.
- Arrighetti, A., Traù, F. (2007), "La «questione dimensionale» come problema organizzativo. Natura e logica evolutiva del *medium business sector* nell'industria italiana", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 28, n.3, 2007.
- Balcer, G. (1989) (a cura di), *Economia dell'Impresa Multinazionale. Un Percorso di Lettura*, Giappichelli Ed.
- Barba Navaretti, G., Castellani, D. (2008), "Do Italian firms improve their performance at home by investing abroad?", in Brakman, S., Garretsen, H. (2008), *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, MIT Press.
- Berta, G. (2004), *Metamorfosi. L'industria italiana fra declino e trasformazione*, Milano, Università Bocconi Ed.
- Biagini, A. (2007), *Storia della Romania contemporanea*, Ed. Bompiani.
- Bianchi, P. (2002) *La Rincorsa Frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*. Il Mulino.

- Bianchi, P., Labory, S. (2011), *Industrial Policy After the Crisis. Seizing the Future*. Edward Elgar Publishing Ltd: Cheltenham UK.
- Bianchi, P., Pozzi, C. (2010), “La crisi economica e la politica industriale” in Bianchi, P., Pozzi, C. (a cura di) (2010), *Le politiche industriali alla prova del futuro. Analisi per una strategia nazionale*, il Mulino, pp. 17 -59.
- Bianchi, P., Pozzi, C. (a cura di) (2010), *Le politiche industriali alla prova del futuro. Analisi per una strategia nazionale*, il Mulino
- Black, J., Dunning, J.H. (a cura di) (1982), *International Capital Movements*, Macmillan, London.
- Blaikie, N. (2000), *Designing Social Research*, Polity Press.
- Bocchi, G., Ceruti, M. (2007), *La Sfida della Complessità*, Mondadori Ed.
- Bracci, L. (2006), “Una misura della delocalizzazione internazionale”, in *Rapporto ICE 2005 - 2006*
- Buckley, P.J. (1983), *New Theories of International Business: Some Unresolved Issues*, in Casson M.C. (1983), *The Growth of International Business*, Allen and Unwin, Boston, pp. 34-50.
- Buckley, P.J., Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Palgrave, Macmillan.
- Buckley, P.J., Casson, M. (1985), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, Macmillan, London.
- Burawoy, M., Verdery, K. (1999) (a cura di), *Uncertain Transition. Ethnographies of Change in the Postsocialist World*, Rowman&Littlefield Publishers, Lanham-Boulder, New York.

- Cantwell, J. (1989), *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Blackwell, Oxford.
- Cantwell, J. (1991), "A survey of theories of international production", in Pitelis, C.N., Sugden, R. (1991), *The Nature of Transnational Firm*, Routledge.
- Carone, A., Iacobucci, D. (1999), "I gruppi di piccole e medie imprese nell'industria italiana", in Traù, F. (1999) (a cura di), *La questione dimensionale dell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Casson, M.C. (1982), "The Theory of Foreign Direct Investment", in Black, J., Dunning, J.H. (a cura di) (1982), *International Capital Movements*, Macmillan, London.
- Casson, M.C. (1983), *The Growth of International Business*, Allen and Unwin, Boston.
- Castellani, D. (2007), "L'Internazionalizzazione della Produzione in Italia: caratteristiche delle imprese ed effetti sul sistema economico", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol.28, n.3, 2007, pp. 487-513.
- Castellani, D., Zanfei, A. (2006), "Internationalisation, Innovation and Productivity: How do Firms Differ in Italy?" in *The World Economy*, Vol. 30, n.1, pp. 156-176.
- Castellani, D., Zanfei, A. (2007), *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Caves, R.E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ceruti, M. (2007), "La Hybris dell'Onniscienza e la Sfida della Complessità", in Bocchi, G., Ceruti, M. (2007), *La Sfida della Complessità*, Mondadori Ed, pp. 1-24.

- Chang, H.J. (2009), "Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?" A Plenary Paper for ABCDE (Annual World Bank Conference on development Economics) Seoul, South Korea, 22-24 June 2009
- Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz J. E. (2009), *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford, Oxford University Press.
- Coase R.H. (1937), "The Nature Of The Firm", in *Economica*, New Series, Vol.4, No. 16 (Nov. 1937), pp. 386-405
- Colli, A. (2002), *Il quarto capitalismo*, Marsilio, Venezia.
- Colli, A. (2005), "Il quarto capitalismo", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 26, n.2, 2005, pp. 219-235.
- Constantiniu, F. (2003), "La Romania tra il 1944 ed il 1989", in Fischer-Galati, S., Giurescu, D.C., Pop, I. (a cura di) (2003), *Una storia dei romeni*, Fondazione Culturale Romena, Centro Studi Transilvani, pp. 385-466.
- Conti, G., Cuculelli, M., Paradisi, (2007), "Internazionalizzazione delle imprese nei settori tradizionali", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 28, n.1, pp. 121-162.
- Corò, G., Tattara, G., Volpe, M. (2006), "I processi di internazionalizzazione come strategia di riposizionamento competitivo", in Tattara G., Corò G. e Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare crescere*, Carocci editore, pp. 21-53.
- Corò, G., Volpe, M., (2003) "Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa", *Economia e Società Regionale*, Vol.81, N. 1, pp. 67-107.

- Cowling, K., Sugden, R. (1987), *Transnational Monopoly Capitalism*, Wheatsheaf, Brighton.
- Crestanello, P., Tattara, G., (2006), "Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete di abbigliamento-calzature in Romania", in Tattara G., Corò G. e Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare crescere*, Carocci editore, pp. 191-224.
- Creswell, J. W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed-Methods Approaches* London, Sage.
- Cutrini, E., (2011) "Moving Eastwards while Remaining Embedded: the Case of the Marche Footwear District, Italy", *European Planning Studies*, Giugno, in press.
- De Benedictis L., Giovannetti G. (a cura di) (2007), *Caratteristiche dell'internazionalizzazione delle imprese in Italia. Esportazioni, delocalizzazione e investimenti diretti all'estero*, Rapporto CER-ICE, Soveria Mannelli, Rubettino Ed.
- De Vaus, D.A. (1985), *Surveys in Social Research*, Routledge.
- De Vaus, D.A. (2001), *Research Design in Social Research*, London, Sage.
- Di Tommaso, M.R. (2007), "Una «politica estera» per l'industria italiana. E non solo", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 28, n.3, 2007, pp. 389-407.
- Di Tommaso, M.R., Rubini, L., Barbieri, E. (2012), *The Chinese Flight. Industry and Industrial Policy in Southern China*, London, Routledge, 2012.
- Dicken, P. (1992), *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, Chapman, London.
- Dunning, J.H. (1972), *International Investment*, Penguin.

- Dunning, J.H. (1973), "The Determinants of International Production", *Oxford Economic Paper*, Vol.25, No.3 (pp.289-336).
- Dunning, J.H. (1974), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Allen and Unwin, London.
- Dunning, J.H. (1977), "Trade, Location of Economic Activity and the Nine: A Search for an Eclectic Approach", in Ohlin, B., Hesselborn, P.O., Wijkman, P.M. (1977), *The International Allocation of Economic Activity*, McMillan, London, pp. 395-431.
- Dunning, J.H. (1980), "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory", in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.41, N.4, pp. 269-295.
- Dunning, J.H. (1982), "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", in Black, J., Dunning, J.H. (a cura di) (1982), *International Capital Movements*, Macmillan, London.
- Dunning, J.H. (1988a), "The Eclectic Paradigm of International Production: an Update and a Reply to its Critics", *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, N.1.
- Dunning, J.H. (1988b), "The Theory of International Production", *The International Trade Journal*, Vol. 3, N.1, pp.21-66.
- Dunning, J.H. (1993a), *The Theory of Transnational Corporations*, Routledge.
- Dunning, J.H. (1993b), *The Globalization of Business*, Routledge, London.
- Dunning, J.H. (2000), "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity", in *International Business Review*, N.9, pp. 163-190.

- Field, A. (2009) *Discovering Statistics Using SPSS*, SAGE.
- Fischer-Galati, S., Giurescu, D.C., Pop, I. (a cura di) (2003), *Una storia dei romeni*, Fondazione Culturale Romena, Centro Studi Transilvani.
- Foreman-Peck, J. (1995), *Storia dell'economia internazionale dal 1850 ad oggi*, il Mulino.
- Fortis, M., Carminati, M. (2009), "Geografie del nuovo Made in Italy", Fondazione Edison Ed.
- Gallagher, T. (2005a), *Theft of a Nation. Romania Since Communism*, Hurst&Company, London.
- Gallagher, T. (2005b), *Modern Romania*, New York University Press.
- Gallino, L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, Torino, Einaudi.
- Gallo, R., Silva, F. (2006) (a cura di), *Le condizioni per crescere. Diagnosi e proposte per il sistema produttivo*, Milano, Il Sole-24 Ore.
- Giannelle, C., Tattara, G., (2006), "Produrre all'estero e fare profitti in patria: uno studio sulle imprese venete dell'abbigliamento e delle calzature", in Tattara, G., Corò, G., Volpe, G., (2006), *Andarsene per continuare a crescere*, Roma, Carocci, pp. 161-190.
- Gomirato, E., (2004), "La delocalizzazione dell'abbigliamento in Romania: il caso Stefanel", in *Economia e Società Regionale*, Vol. 3, n. 86.
- Heckscher, E. (1919), "The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Ekonomisk Tidskrift*, pp. 497-512.
- Hennart, J.F. (1982), *A Theory of Multinational Enterprise*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

- Hirsh, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press Oxford.
- Hobsbawm, E.J. (1979), "The development of the world economy", *Cambridge Journal of Economics*, 1979, Vol. 3, pp. 305-318.
- Hobsbawm, E.J. (1990), *Nazioni e nazionalismi dal 1780*, Einaudi Ed., 2002.
- Hobsbawm, E.J. (2000), *Il Secolo Breve 1914-1991*, BUR, Rizzoli, 2000.
- Hobsbawm, E.J. (2005), *L'Età degli Imperi 1875-1914*, Laterza, 2005.
- Hoffmann, E. (1995), "We must use administrative data for official statistics – but how should we use them?", *Statistical Journal of the United Nations*, Vol. 12(1995), pp. 41-48.
- Hood, N., Vahne, J.E. (1987), *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, London.
- Hox, J. (2010) *Multilevel Analysis: Techniques and Applications*, Routledge.
- Hufbauer, G.C. (1966), *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*, Duckworth, London.
- Hymer, S.H. (1960), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. PhD Dissertation. Published posthumously. The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.
- Iacobucci, D., Spigarelli, F. (2007), "I processi di internazionalizzazione delle medie imprese italiane", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 28, n.4, 2007, pp. 625-652.
- ICE Bucarest (2003), *Nota Congiunturale Romania*
- ICE Bucarest (2008), *Nota Congiunturale Romania*
- ICE Bucarest (2012a), *Nota Congiunturale Romania*

ICE Bucarest (2012b), *Romania. Rapporti Paese Congiunti ICE-MAE*. 1° Semestre 2011.

Letto-Gillies G. (2007), "Theories of International Production: a critical perspective", Academic Paper, London South Bank University, 2007.

Letto-Gillies, G. (2005), *Imprese Transnazionali. Concetti, Teorie, Effetti*. Carocci Ed.

Jenkins, R. (1987), *Transnational Corporations and Uneven Development: The Internationalisation of Capital and the Third World*, Methuen, London.

Johansson, D. (1997), "The number and the size distribution of firms in Sweden and other European countries", Research Institute of Industrial Economics, Working Paper Nr. 483.

Jones, G., Khanna, T. (2006), "Bringing History (back) into International Business", *Journal of International Business Studies*, N.37, pp. 453-468.

Knickerbocker, F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston.

Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty And Profit*, The Riverside Press.

Kojima, K. (1977), *The Theory of Direct Investment*, Diamond, Tokio.

Kojima, K., Ozawa, T. (1982), *Japan and the "new form" of investments: the role of Sogo-Sosha (General trading companies)*, OECD Development Centre, Paris.

Kutznets, S. (1953), *Economic Change*, W.W. Norton, New York.

Lipsey R.E. (2001), *Foreign Direct Investment And The Operations Of Multinational Firms: Concepts, History And Data*, NBER N. 8665, December 2001.

- Majocchi, A. (1994), "L'internazionalizzazione delle imprese. Evoluzione del fenomeno e panorama della principale letteratura", Working Paper, Issue 1, pp. 1-24, University of Pavia.
- Mariotti, S. (2005) (a cura di), *Internazionalizzazione, innovazione e crescita dell'industria italiana*, Franco Angeli, Milano
- Mariotti, S., Mutinelli, M. (2010), *Rapporto Italia Multinazionale ICE-Repint*, Rubettino Ed.
- Mariotti, S., Mutinelli, M., Piscitello, L. (2005), "L'internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali. Un'analisi delle determinanti", in Mariotti, S. (2005) (a cura di), *Internazionalizzazione, innovazione e crescita dell'industria italiana*, Franco Angeli, Milano, pp. 15-39.
- Mariotti, S., Mutinelli, M., Piscitello, L. (2006), "Eterogeneità e Internazionalizzazione Produttiva dei Distretti Industriali Italiani", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, N.1, 2006.
- Markusen, J.R., Maskus, K.E. (2002), *Discriminating Among Alternative Theories of the MNEs*, Review of International Economics, Vol.10/4, pp. 694-707, 2002
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, Great Minds Series, Paperback.
- McManus J.C. (1972), "The Theory of the International Firm", in Paquet G. (1972), *The Multinational Firm and the Nation State*, Collier-Macmillan Canada, Ltd.
- Momigliano, F., Balcet, G. (1983), *Nuove tendenze nei processi di internazionalizzazione*, in Balcet, G. (1989) (a cura di), *Economia dell'impresa multinazionale. Un percorso di lettura*, Giappichelli Ed.

- Morin, E. (2007), "Le vie della complessità", in Bocchi, G., Ceruti, M. (2007), *La Sfida della Complessità*, Mondadori Ed, pp. 25-36.
- Mungiu-Pippidi, A. (2002), *Politica dupa comunism*, Humanitas, Bucuresti.
- Mutinelli, M. (1997), *Le Piccole Multinazionali Italiane*, Seat Ed.
- Newfarmer, R.S. (1985) (a cura di), *Profits, Progress and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, Ind.
- Nurske, R. (1933), "Causes and Effects of Capital Movements", in Dunning, J.H. (1972), *International Investment*, Penguin, 1972, pp. 97-116.
- OECD (1996), *Detailed Benchmark Definiton of Foreign Direct Investment*, 3° ed., Paris
- Ohlin, B. (1933), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, 1933.
- Ohlin, B., Hesselborn, P.O., Wijkman, P.M. (1977), *The International Allocation of Economic Activity*, McMillan, London.
- Oman, C. (1984), *New forms of investment in Developing Countries Industries*, OECD Development Centre, Paris.
- Osservatorio ITRO (2009), *Il fattore immagine nelle relazioni tra Italia e Romania*, Arcipelago Edizioni.
- Ozawa, T. (1981), *The Japanese experience with "new form" of investment: A preliminary exploration*, OECD Development Centre, Paris.
- Paquet G. (1972), *The Multinational Firm and the Nation State*, Collier-Macmillan Canada, Ltd.

- Pavitt, K. (1987), "International Patterns of Technological Accumulation" in Hood, N., Vahne, J.E. (1987), *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, London.
- Pesole, D., (2011), "Romania, seconda patria delle Pmi", in *Il Sole 24 Ore*, 16 Settembre, 2011.
- Pitelis, C.N., Sugden, R. (1991), *The Nature of Transnational Firm*, Routledge.
- Posner, M.V. (1961), "International Trade and Technical Change", in *Oxford Economic Papers*, Vol. 13, pp. 323-341.
- Prota, F., Viesti, G. (2007), "La delocalizzazione internazionale del *made in Italy*", in *L'Industria. Rivista di Economia e Politica Industriale*, Vol. 28, n.3, 2007, pp. 409-439.
- Quintieri, B. (2007), "Declino o cambiamento? Il (Ri)Posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali", Lavoro preparato per il convegno "*Trasformazioni dell'industria italiana*", organizzato dall'ISAE Roma, 14 Giugno 2007.
- Redini, V. (2008), *Frontiere del "made in Italy"*, ed. ombre corte.
- Ricardo, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Murray Ed., London.
- Robinson, E.A.G. (1931), *The structure of competitive industry*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (2010) "The Return of Industrial Policy", Project Syndicate, 2010. Disponibile online al sito <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik42/English>
- Rugman, A.M. (1986), "New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory", *Bulletin of Economic Research*, Vol. 38, N.2, pp. 101-118.

- Sanguigni, V. (2002), *L'Internazionalizzazione Produttiva Delle Imprese Italiane: Il Traffico Di Perfezionamento Attivo e Passivo*, CEDAM.
- Screpanti, E., Zamagni, S. (1989a), *Profilo di Storia del Pensiero Economico. Dalle Origini a Keynes*, Carocci Ed., 2004.
- Screpanti, E., Zamagni, S. (1989b), *Profilo di Storia del Pensiero Economico. Gli Sviluppi Contemporanei*, Carocci Ed., 2004.
- Smith, A. (1776), *The Wealth of Nations*, Methuen & Co., London.
- Snijders, T., Bosker, R. (1999), *Multilevel Analysis*, SAGE.
- Snijders, T., Bosker, R. (1999), *Multilevel Analysis*, SAGE.
- Tashakkori A., Teddlie C. (1998) *Mixed Methodology. Combining Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks: Sage
- Tattara G., Corò G. e Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare crescere*, Carocci editore.
- Tattara, G., Constantin, F., De Giusti, G. (2010), "Strategies of Italian Firms in Romania: Evidence from Selected Case Studies", in *Transition Studies Review*, Vol. 16, n. 4, pp. 829 – 847.
- Teece, D.J. (1977), "Technology Transfer by Multinational Firms: The Resource Cost of Transferring Technological Know-How", in *The Economic Journal*, Vol. 87, pp. 242-261.
- Traù, F. (1999) (a cura di), *La questione dimensionale dell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.
- UNCTAD (1993), "Transnational Corporations and Integrated International Production", World Investment Report, United Nations, New York, 1993.

- UNCTAD (2007), "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", World Investment Report, United Nations, New York, 2007.
- UNCTAD (2011), "Non-Equity Modes of International Production and Development, World Investment Report, United Nations, New York, 2011.
- UNCTC (1979), Commission on Transnational Corporations, Report on the Fifth Session, E/1979/38/Rev.1.
- Unimpresa Romania (2005), "Indagine sulle imprese italiane in Romania", Fundatia Sistema Italia Romania.
- Velo D., Majocchi A. (a cura di) (2002), "L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese nell'Europa Centro Orientale", in *Finanza e Sviluppo*, n.7, 2002.
- Vernon, R. (1966), "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, pp. 190-207.
- Vernon, R. (1974), "The Location of Economic Activity", in Dunning, J.H. (1974), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Allen and Unwin, London.
- Wallgren A., Wallgren B. (2007), *Register-Based Statistics. Administrative Data for Statistical Purposes*, Wiley Ed.
- Wilkins, M. (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge.
- Wilkins, M. (1991), *The Growth of Multinational*, Edward Elgar Publishing Company, Brookfield.

## Sitografia

Assocamerestero, [www.assocamerestero.it](http://www.assocamerestero.it)

Balcanionline, [www.balcanionline.it](http://www.balcanionline.it)

Bureau van Dijk, [www.bvdep.com](http://www.bvdep.com)

Eurostat “Concepts and Definitions Database”,  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, Statistics Database, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, (1993) ‘Council Regulation (EEC) No 696/93 of 15 March 1993 on the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community’, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, (2005) ‘The New SME definition’,  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, (2006) ‘Methodology of short-term business statistics’,  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, (2007a) ‘Nomenclature of Territorial Units for Statistics’,  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Eurostat, (2007b) “Recommendations Manual on the Production of Foreign Affiliates Statistics (FATS)”, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE), [www.ice.it](http://www.ice.it)

Istituto Nazionale di Statistica Italia (ISTAT), Database I.Stat,  
[www.istat.it](http://www.istat.it)

Istituto Nazionale di Statistica Romania (INSSE), [www.insse.ro](http://www.insse.ro)

Ministero delle Finanze Romania, [www.minfinante.ro](http://www.minfinante.ro)

Ministero degli Affari Esteri e Ministero dello Sviluppo Economico Italia,  
[www.rapportipaesecongiunti.it](http://www.rapportipaesecongiunti.it)

NACE Code Rev. 1.1., “Statistical Classification of Economic Activities  
in the European Community”, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

ONRC ReCom Database, <http://recom.onrc.ro/>

[www.osservatoriobalcani.org](http://www.osservatoriobalcani.org),

[www.ziare.ro](http://www.ziare.ro)