



Regione Toscana



REPUBBLICA ITALIANA



Unione Europea

L'industria Toscana

**La crisi dei mercati e le reazioni
Indagine MET 2011**

Le ali alle tue idee

L'industria Toscana

La crisi dei mercati e le reazioni

Indagine MET 2011

Il lavoro è stato curato da

Raffaele Brancati

con

Emanuele Brancati

Alessandro Gori

Andrea Maresca

L'indagine è stata cofinanziata con il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale
nell'ambito del POR CReO FESR

Programma Operativo Regionale "Competitività regionale e occupazione" 2007-2013
da Regione Toscana

Direzione Generale Competitività del sistema regionale e sviluppo delle competenze
Area di coordinamento Industria, Artigianato, Innovazione Tecnologica

Indice

| | |
|--|-----------|
| Indice | 2 |
| 1. Introduzione e sintesi..... | 3 |
| 1.1. Premessa | 3 |
| 1.2. Sintesi..... | 5 |
| 2. La crisi e le <i>performance</i> delle imprese | 13 |
| 2.1. Indicazioni congiunturali | 13 |
| 3. Internazionalizzazione | 21 |
| 4. Innovazione e R&S | 29 |
| 4.1. I percorsi dell'innovazione | 30 |
| 4.2. Gli investimenti in Ricerca | 35 |
| 5. Reti, Filiere produttive e Catene Globali del Valore | 47 |
| 5.1. Le reti tra imprese | 47 |
| 5.2. Le filiere produttive | 53 |
| 6. La presenza di vincoli finanziari | 66 |
| 6.1. La situazione finanziaria delle imprese e i limiti alle strategie di crescita | 66 |
| 6.2. Le modalità di finanziamento delle imprese | 71 |
| 6.3. Utilizzo di fondi pubblici | 73 |
| 7. Le politiche..... | 76 |
| 7.1. Le risorse delle politiche per le imprese in Italia, 2000-2010..... | 76 |
| 7.2. Le regioni | 81 |
| 7.3. Le Politiche in Toscana..... | 83 |
| 8. Bibliografia | 89 |

1. Introduzione e sintesi

1.1. Premessa

La profondità della crisi viene letta – per lo più – nei suoi valori aggregati e nei dati sulla produzione, sull'occupazione, sulla produttività, o sulle molte manifestazioni che essa assume.

Ragionare ponendosi semplicemente di fronte a un insieme indistinto che registra peggioramenti, più o meno vistosi, degli andamenti economici è un modo eccellente per non comprendere le evoluzioni in corso all'interno del sistema produttivo; evoluzioni che pure, in modo particolare in queste fasi, sono eccezionalmente rapide e profonde, e soprattutto per non riuscire ad allestire strumenti e politiche che possano accompagnare gli operatori in momenti difficili.

Molti comportamenti sono mutati negli ultimi anni: le strategie e gli sforzi di conquista di mercati all'estero sono divenuti sempre più accentuati; la convinzione che Ricerca e Innovazione siano fondamentali per competere in mercati aperti è ormai diffusa e patrimonio comune, persino delle imprese di dimensione ridotta; tuttavia, all'estremo opposto, si registra anche l'allargamento della fascia di produttori che preferisce mantenere al livello minimo possibile le attività e contenere i rischi, in attesa che ci possa essere una ripresa della congiuntura. Si tratta di fenomeni che convivono e si distribuiscono in modo non uniforme tra i territori e tra i settori.

Una delle questioni essenziali diviene, quindi, quella di cercare di dotarsi di strumenti di analisi in grado di non essere troppo aggregati e neppure aneddotici o riferiti solo a parti del sistema.

Lo sforzo che si produrrà nelle note che seguono è quello di cercare di approfondire il modo in cui si è articolata la crisi e le diverse reazioni di differenti tipologie di impresa, sia in termini assoluti, sia ponendo i comportamenti della regione Toscana in rapporto con quelli di altre regioni italiane.

Il lavoro offre i risultati emersi da una vasta indagine campionaria diretta alle imprese italiane dell'industria in senso stretto e dei servizi alla produzione, con particolare riferimento alla Toscana, regione per la quale il campionamento è stato ampliato e approfondito.

Si tratta della più vasta indagine di tale natura svolta in Italia con lo scopo di analizzare nel dettaglio le caratteristiche strutturali delle imprese italiane.

Il periodo di rilevazione è compreso tra settembre e novembre 2011, con un'appendice nel corso del primo trimestre 2012 dovuta a circa 5.000 interviste di verifica e controllo per avere un'adeguata stabilità delle informazioni raccolte.

Si tratta di un periodo di difficoltà economiche particolarmente rilevanti in Italia e in Europa, caratterizzato da un ulteriore sensibile ridimensionamento delle aspettative di crescita e una forte instabilità finanziaria rispetto alla precedente indagine di fine 2009. Le tensioni hanno riguardato i mercati finanziari e reali in un contesto di congiuntura negativa e di crisi della domanda interna e internazionale. La prosecuzione della crisi nel corso del 2012, se da un lato ha portato a un'ulteriore accentuazione delle criticità nel campo della gestione finanziaria e del credito, non sembra aver ancora consentito inversioni di tendenza nelle prospettive di mercato e nella dinamica delle principali variabili rilevanti per la vita delle imprese.

L'indagine 2011 segue due rilevazioni analoghe realizzate nel 2008 e nel 2009 (Brancati, 2010): l'intero quadro informativo proposto, quindi, permette di realizzare un'analisi accurata dei mutamenti avvenuti nei comportamenti e nelle *performance* delle imprese durante la crisi economica e finanziaria nella fase iniziale e nella fase – si spera – di maggiore profondità.

L'essenza dell'analisi è nello studio delle caratteristiche evolutive delle imprese, delle loro esigenze, della percezione che gli stessi imprenditori hanno delle loro debolezze e delle difficoltà esterne.

La rilevazione diretta ha utilizzato un questionario diviso in sezioni dove vengono evidenziate, oltre alle caratteristiche strutturali del sistema produttivo, anche i dettagli relativi alle dinamiche che hanno caratterizzato negli ultimi anni la finanza, le modalità di presenza sui mercati, le attività di internazionalizzazione e quelle relative ai processi innovativi e di Ricerca e Sviluppo.

Il campione dell'indagine 2011 è costituito da oltre 25.000 imprese, di queste 2.500 sono localizzate in Toscana. Una numerosità così elevata è giustificata dalla necessità di avere analisi rappresentative della struttura italiana, nelle sue diverse articolazioni regionali, ma anche capaci di leggere e studiare fenomeni relativamente rari e fondamentali quali quelli legati al segmento più dinamico e innovativo del nostro sistema produttivo (per esempio Ricerca e Internazionalizzazione). Inoltre, la grande numerosità del campione consente approfondimenti dell'analisi per poter cogliere in modo rigoroso alcuni degli aspetti essenziali della struttura, sia con riferimento all'anno in esame, sia in termini diacronici potendo utilizzare un *panel* molto consistente di imprese presenti nelle diverse indagini considerate.

Il campione è stato stratificato per permettere una stima rappresentativa dei parametri dell'universo in funzione dei territori (21 regioni e province autonome) e delle classi dimensionali (5 classi: "1-4", "5-9", "10-49", "50-249", e "250 e oltre" addetti). Vale la pena di evidenziare come l'indagine analizzi tutte le fasce dimensionali, anche quelle relative alle micro e piccolissime unità.

Tabella 1. Numerosità campionaria per classe di addetti, Toscana e Italia, Indagine 2011.

| Classe di addetti | Toscana | Italia |
|-------------------|--------------|---------------|
| 1-4 addetti | 1.228 | 11.040 |
| 5-9 addetti | 537 | 4387 |
| 10-49 addetti | 517 | 6195 |
| 50-249 addetti | 179 | 2647 |
| 250 e oltre | 39 | 821 |
| Totale | 2.500 | 25.090 |

La metodologia seguita è stata quella di proporre, nell'ambito di un ampio questionario dedicato allo studio delle caratteristiche strutturali delle imprese, numerose domande dedicate alla criticità delle imprese stesse, alle debolezze percepite, alle funzioni fondamentali considerate strategiche, alle problematiche finanziarie, di risorse umane e agli effetti della crisi.

I dati dell'indagine sono stati arricchiti attraverso l'integrazione con i dati di bilancio delle imprese, laddove disponibili¹. In tal modo, è stato possibile costruire degli indicatori riferiti al campione e rapportarli all'universo sulle principali grandezze aziendali di natura economico-finanziaria.

Il lavoro è organizzato secondo le seguenti modalità: *in primis* si propone una descrizione dei principali risultati dell'indagine a cui seguono i capitoli dedicati in dettaglio alle diverse aree di analisi. Il secondo capitolo è rivolto alla ricostruzione degli andamenti economici recenti; segue lo studio dei comportamenti adottati nel campo dell'internazionalizzazione; il quarto capitolo è dedicato agli investimenti realizzati nel campo dell'Innovazione e della Ricerca; nel quinto si analizzano le reti di imprese e le filiere produttive e nel sesto capitolo i vincoli di natura finanziaria alle strategie di crescita delle imprese. Infine è stato inserito un capitolo dedicato alle politiche realizzate in Italia e in Toscana a sostegno del settore industriale.

L'interpretazione dei risultati relativi alla Toscana è facilitata, nei grafici e nelle tabelle presentate, dai dati riferiti all'intero campione nazionale, oltre che a un gruppo di regioni di *benchmark*.

¹ I dati relativi ai Bilanci delle imprese, in serie storica 2006-2010, sono di fonte Cribis D&B.

La struttura del documento prevede un primo quadro di sintesi in cui si ricostruiscono le dinamiche generali a livello nazionale e nello specifico della Toscana; a seguire si offrono, in dettaglio, le evidenze empiriche principali accompagnate da commenti sintetici.

1.2.Sintesi

Aspetti generali del quadro nazionale

I risultati emersi dalle rilevazioni campionarie condotte disegnano un quadro molto articolato all'interno del quale emergono diversi elementi di rilievo. Prima di addentrarsi nello specifico dei risultati per la regione Toscana, è opportuno sintetizzare la lettura aggregata che i dati suggeriscono per avere un quadro di contesto nazionale a cui riferirsi.

Gli andamenti recenti possono essere letti sia a partire dall'indagine, sia basandosi sui dati di bilancio; questi ultimi, tra il 2008 e il 2010, mostrano una dinamica di forte crescita delle imprese in perdita nel 2009 a cui fa seguito il parziale recupero nel 2010. Anche l'indagine MET conferma il forte rilievo (e aumento) delle imprese che hanno registrato un robusto calo del fatturato.

Le prospettive per il 2012/2013 appaiono ancora negative soprattutto per le micro imprese, con una inversione di aspettative (e quindi un miglioramento relativo) per tutte le classi al di sopra dei 10 addetti.

Va sottolineata, comunque, la larga prevalenza di imprese con stazionarietà delle prospettive (oltre il 75%). A novembre 2011, quindi, l'industria più strutturata sembrava intravedere l'arresto del calo del fatturato e, in alcuni casi che approfondiremo, prospettive di crescita.

Sia con riferimento ai dati di bilancio che agli andamenti dichiarati e alle prospettive future, le aziende attive in Ricerca e Sviluppo (R&S) a inizio periodo hanno registrato condizioni economiche e prospettive di mercato significativamente migliori delle altre.

I tre fattori chiave per il dinamismo, fortemente interconnessi tra loro, si confermano essere l'Innovazione, la Ricerca e l'Internazionalizzazione; nonostante lo stretto legame tra le tre attività citate, nella crisi si sono registrati andamenti aggregati differenziati.

Tra il 2008 e il 2011, infatti, si è avuto un forte calo degli Investimenti e dell'introduzione di Innovazioni di prodotto. Il fenomeno pare comprensibile in presenza di una contrazione della domanda. Per quanto riguarda la R&S, viceversa, dopo un calo del 2009 rispetto all'anno precedente, si ha una reazione apprezzabile nel 2011, per tutte le classi dimensionali al di sopra dei 10 addetti. Le micro e piccolissime unità, che pure avevano provato a essere presenti in quest'area – con molte fragilità e con un grado di partecipazione ovviamente minore – proseguono nel trend di fuoriuscita dagli investimenti in Ricerca, realizzati prevalentemente attraverso collaborazioni con soggetti esterni. Viceversa la reazione (persino con aumenti apprezzabili tra 2009 e 2011) è registrabile nella fascia di imprese al di sopra dei 10 addetti (con qualche problema in più per le grandi al di sopra dei 250 addetti).

L'internazionalizzazione è in accelerazione per tutte le imprese comprese tra i 10 e i 250 addetti. Per le microimprese si assiste al ripiegamento generale dopo un timido tentativo di affacciarsi sui mercati globali (2009), mentre per le imprese maggiori (comunque più internazionalizzate) si ha un sostanziale assestamento della strategia. In generale, la scelta di operare sui mercati internazionali appare relativamente più stabile rispetto a quanto emerso nel campo dell'Innovazione e della Ricerca, confermando come questa sia ormai l'opzione strategica fondamentale per le imprese con prospettive di crescita (ovvero, le imprese con possibilità di presenza internazionale, per capacità o per tipologia di prodotto, sono quelle maggiormente in grado di avere buone prospettive).

Le reti locali (altra chiave del dinamismo) hanno rilievo per un numero molto elevato di soggetti (tra 1/4 e 1/3 delle imprese totali); prevalgono i rapporti stabili di acquisto/vendita, piuttosto che le relazioni più sofisticate di cooperazione. Si registra, inoltre, un'influenza apprezzabile delle reti su prestazioni e crescita (nel 2009 anche sui livelli di occupazione).

Nel corso dell'indagine 2011 si sono svolte analisi specifiche anche sulle reti "lunghe" e sulle filiere produttive, nazionali e internazionali.

Esistono fenomeni diffusi di appartenenza a reti lunghe già a partire da dimensioni relativamente piccole. Sulle grandi dimensioni sono ampie le differenze con una forte diffusione delle reti su scala internazionale.

Se il campo si restringe alle filiere (relazioni stabili funzionali alla realizzazione di un prodotto specifico e specializzato) il numero di imprese misurato cala sensibilmente e coinvolge circa il 13% delle imprese italiane (con il 22% dell'occupazione).

Le tre filiere con maggiore diffusione sono quelle dell'Agroalimentare, del Sistema dell'abbigliamento e moda e della Meccanica. Escludendo l'Agroalimentare (di grande interesse e peso, ma molto particolare e differenziato a seconda del prodotto considerato), si registra per il Sistema abbigliamento una prevalenza di prodotti finali al Centro-Nord e di semilavorati nelle regioni Convergenza (Campania, Calabria, Sicilia e Puglia), situazione inversa per la Meccanica. L'internazionalizzazione delle filiere rispecchia i valori attesi, con forte differenza tra le regioni Convergenza e le altre.

L'aspetto di maggior rilievo sembra essere il modo in cui si è presenti nelle filiere: il Sistema della meccanica nel Centro-Nord segnala una partecipazione alla filiera che possiamo definire strategica per il 60% del totale delle imprese coinvolte (concorre, comunque, al disegno del prodotto finale), mentre nelle aree convergenza i valori sono pari a circa il 20%. Quindi, togliendo l'Agroalimentare, che ha caratteristiche e forza relativamente simile nelle due aree, le filiere meridionali sono molto meno diffuse, con una internazionalizzazione minore, e risultano molto deboli sul piano strategico.

Va ricordato, per una corretta lettura, che le imprese in filiera, anche quelle prive di un ruolo strategico, sembrano relativamente più innovative e internazionalizzate della media del sistema.

Accanto agli aspetti più direttamente legati alla struttura produttiva e ai mercati, assumono un rilievo crescente i fenomeni connessi alla struttura finanziaria e alle sensibili variazioni intervenute.

Dallo studio dei bilanci si evince un calo generalizzato della leva (ovvero il rapporto tra debiti e patrimonio netto) tra il 2008 e il 2010: la riduzione dell'indebitamento è stata marcata per le imprese più indebitate, mentre per le meno indebitate si è visto, addirittura, un incremento del debito.

L'andamento complessivo, quindi, è dovuto a due dinamiche inverse: una forte contrazione del livello dei debiti per le società con maggiore indebitamento iniziale e, al contrario, una crescita del debito per le aziende meno esposte.

La contrazione del debito bancario, ovviamente, può essere legata a una restrizione nell'offerta delle banche, o a una ridotta domanda delle imprese. Il rapporto debiti su fatturato (quest'ultima da considerare come variabile che approssima le esigenze di circolante) tra il 2008 e il 2010 è apprezzabilmente accresciuto non segnalando, quindi, particolari criticità dovute al cosiddetto *credit crunch*. Allo stesso modo il vincolo finanziario dichiarato dalle imprese come limitazione agli investimenti, derivante dalla nostra indagine, è in sensibile calo tra il 2009 e il 2011: gli investimenti appaiono frenati più dalla dinamica della domanda che dai vincoli finanziari. Viceversa, se si considera il peso delle limitazioni finanziarie all'attività di R&S, questo risulta rilevante e crescente: il passaggio dal 2009 al 2011 ha portato ad un incremento molto forte del numero di imprese che dichiara un razionamento del credito (difficoltà di accesso al credito) per finanziare progetti rischiosi come quelli di ricerca.

In media nazionale la restrizione del credito ha comportato la rinuncia a Investimenti in meno del 9% delle imprese, mentre nel caso della R&S si raggiunge un valore prossimo al 27%. La situazione nel 2012 è stata presumibilmente in forte peggioramento sia con riferimento al costo del denaro che alla stessa disponibilità di credito, ma è presumibile che la posizione relativa tra progetti di R&S e altri progetti di sviluppo si sia mantenuta analoga a quella del 2011.

Per combattere la crisi di domanda interna un numero significativo di imprese (e qualitativamente essenziale per la competitività del sistema industriale) intraprende l'attività di R&S con l'obiettivo di affrontare un "nuovo mercato" e di confrontarsi con una nuova domanda. In un contesto di questo genere, la mancanza di risorse finanziarie rappresenta un forte vincolo all'attività aziendale.

In sostanza, quindi, esistono indizi per ritenere che il razionamento del credito rappresenti – nel 2011 – un fenomeno concentrato in due tipologie di imprese: quelle a maggiore esposizione (talvolta contribuendo a determinare il precipitare di crisi aziendali) e quelle con obiettivi strategici più ambiziosi e impegnati in progetti a lungo termine e rischiosi (caratteristici delle attività di R&S).

I fondi pubblici interessano una quota molto modesta delle imprese in generale.

Le politiche pubbliche – coerentemente con i dati MET sulle erogazioni di aiuti ai settori di interesse, che segnalano poco più di 2,7 miliardi erogati nel 2010 – riguardano una percentuale trascurabile di imprese sia con riferimento agli aiuti di Stato tradizionali, che con riferimento alle garanzie su fondi pubblici. Le imprese che dichiarano di aver avuto agevolazioni sono meno del 2% del totale, percentuale che registra solo un lieve aumento nelle regioni meridionali cosiddette dell'Obiettivo Convergenza. Va sottolineato come le garanzie siano usate in modo relativamente più intenso da imprese di dimensioni medio grandi (presumibilmente su operazioni verso l'estero).

Le analisi presentate di seguito si riferiscono a schemi semplificati e alla articolazione dei fenomeni ritenuti essenziali per la crescita del sistema industriale.

Le forti interrelazioni presenti tra le variabili economiche e sociali richiedono, naturalmente, approfondimenti che devono fare riferimento a metodologie e approcci più sofisticati e che rinviano a metodologie econometriche oggetto di *background papers* condotti in parallelo alle analisi qui presentate.

Al momento sono stati sviluppati due approfondimenti specifici²: il primo riferito agli effetti delle restrizioni creditizie su investimenti, esportazioni e innovazioni; il secondo riferito all'impatto sulla produttività dell'appartenenza a reti e filiere, della subfornitura, dei processi di internazionalizzazione, dell'attività di R&S e del ruolo strategico all'interno delle stesse filiere.

Le stime econometriche confermano largamente quanto detto sinteticamente nelle pagine precedenti. L'impatto del *credit crunch* si ha prevalentemente a discapito dell'innovazione ed è stimabile in una contrazione delle innovazioni di prodotto del -23%.

Con riferimento a reti e filiere, viceversa, la semplice appartenenza a tali aggregati, di per sé, non sembra determinare miglioramenti della produttività; gli effetti più significativi, invece, sono determinati dall'apertura internazionale di tali reti e dal ruolo strategico dell'impresa determinato attraverso l'attività di Ricerca e il contributo alla progettazione del prodotto finale.

² I lavori sono stati presentati nella conferenza EPI (Economia e Politica Industriale) tenuto a Parma il 18/19 giugno 2012 e saranno resi disponibili sul sito www.met-economia.it

La Toscana

In un contesto generale come quello segnalato, la Toscana si caratterizza per comportamenti specifici che saranno oggetto di un'analisi descrittiva dettagliata.

A seguire, in forma schematica, si presentano alcuni dei principali aspetti.

- Le evidenze che emergono segnalano, nel settore Industria, un impatto della crisi economica e finanziaria molto diversificato. Ad un 2009 particolarmente critico, con una accentuata contrazione dei principali segnali di dinamismo e con una mancata reazione di mercato (tradottasi in una apertura internazionale inferiore a quella di molte regioni di riferimento), è seguito un 2011 in cui molti indicatori tratti dall'indagine offrono un quadro con segnali apprezzabili a partire da una internazionalizzazione in fase di nuova crescente diffusione. Sembrano evidenziare i principali sintomi di difficoltà nella crisi le grandi imprese con oltre 250 addetti, mentre la media (50-259 addetti), ma soprattutto la piccola impresa toscana (<50), mostrano *performance* migliori se confrontate con altre aree italiane.
- Le previsioni sul fatturato per il biennio 2012-2013 non si discostano in maniera significativa da quelle riportate a livello nazionale, va tuttavia segnalata una percentuale di imprese che prevede, per il biennio, una crescita del fatturato leggermente superiore al dato nazionale. A livello disaggregato per classe dimensionale nell'Industria, si assiste ad una forte dicotomia tra le imprese più piccole che presentano le *performance* migliori e la grande impresa toscana che mette in luce le maggiori criticità.
- In Toscana, ed in misura ancora più significativa in Italia, la percentuale di imprese che si dichiara ottimista circa la crescita del fatturato per il biennio 2012-2013 è maggiore per i soggetti che hanno realizzato attività di R&S nel 2011. In Toscana, il 20,4% delle imprese attive nella Ricerca prevede che il proprio fatturato crescerà nel 2012-2013, in Italia tale percentuale è del 21,1%.
- Un indicatore importante che merita di essere evidenziato è la diffusione degli investimenti. Nel settore Industria, in Toscana come in Italia, si assiste a una costante riduzione della percentuale di imprese che hanno effettuato investimenti. Ciò nonostante la regione mostra per il periodo 2009-2011 un tasso di riduzione sensibilmente inferiore con una tenuta relativa dei livelli; mentre in Italia tale percentuale si riduce di quasi il 20%, in Toscana la medesima riduzione non raggiunge il 6%.
- Si conferma, anche in questo ambito la forte dicotomia tra le grandi, le piccole e medie imprese: le piccole e medie imprese si caratterizzano per un concentrazione di forme di internazionalizzazione più strutturate (che vanno oltre i meri legami commerciali) molto superiore alla media nazionale; al contrario le grandi imprese sembrano orientate maggiormente verso i mercati interni e verso forme di internazionalizzazione più semplice.
- La Toscana, in controtendenza rispetto al dato nazionale, presenta un numero di imprese internazionalizzate in crescita nelle tre rilevazioni. Il dato del 2011 (23,2%) se comparato con quello medio nazionale (17,8%) mette in evidenza una regione fortemente orientata verso i mercati esteri. A livello disaggregato sono la micro e piccola impresa a presentare le *performance* più brillanti, mentre la media, nonostante la crescita in tutto l'intervallo di tempo, mostra ancora una leggera differenza rispetto al dato nazionale. Si conferma il dato negativo della grande impresa che nel triennio 2009-2011, in maniera molto maggiore rispetto all'Italia, vede contrarsi significativamente la percentuale di imprese che dichiara di avere attività con l'estero.

- La micro impresa toscana sembra orientarsi verso forme di internazionalizzazione semplice con una diffusione molto superiore al corrispondente valore nazionale. La piccola impresa si conferma la classe dimensionale che presenta le *performance* migliori in termini relativi: diffusione di *export* e fiere in linea con il dato nazionale e forme di internazionalizzazione quasi doppie rispetto al dato italiano. La classe 50-249 addetti presenta una buona diffusione di forme di internazionalizzazione complessa ma evidenzia una minor diffusione delle forme più semplici. Il dato certamente più negativo è rappresentato dalla grande impresa toscana: non raggiunge la media nazionale per quanto riguarda la diffusione di *export* e fiere e presenta una preoccupante concentrazione delle forme più complesse che non raggiungono un terzo del dato riscontrato su scala nazionale.
- Nel campo della Ricerca l'impatto della crisi è stato altrettanto forte: la percentuale di imprese che realizza investimenti in R&S, sia in Italia che in Toscana, è crollata nel 2009, mentre nel 2011 si è registrato un andamento disarticolato per le diverse fasce dimensionali. Anche per quanto riguarda gli investimenti in R&S è la piccola impresa toscana a presentare la ripresa più significativa nel 2011 con percentuali che raggiungono quasi il dato antecedente la crisi. La media impresa mostra una discreta ripresa che, però, si colloca su percentuali inferiori al dato 2008 e a quello riscontrato su scala nazionale. Le grandi imprese, infine, presentano le maggiori criticità mostrando una riduzione continua nelle tre rilevazioni effettuate.
- Confrontando il dato della Regione del settore Manifatturiero con quello nazionale, per quanto attiene alla percentuale di imprese che ha introdotto almeno una forma di innovazione, si delinea un quadro che non presenta profonde differenze se non nella composizione. In Toscana le classi dimensionali con *performance* migliori sono la micro e la piccola impresa mentre, su scala nazionale, sono la media e la grande. Se si osserva l'andamento temporale del medesimo fenomeno, si può notare come la Toscana, nel 2008, presentasse una numerosità di imprese "innovative" sistematicamente superiore alla media nazionale in tutte le classe dimensionali a eccezione della micro impresa. Il forte ridimensionamento a cui si assiste su scala nazionale nel biennio 2008-2009 colpisce la Toscana in maniera ancora più significativa. Il dato più preoccupante si riferisce alla grande impresa dove, al ridimensionamento precedentemente menzionato, si somma un'ulteriore riduzione nel periodo 2009-2011, diminuendo ulteriormente le differenze di comportamento registrate rispetto alle imprese di media dimensione.
- In Toscana si riscontra una numerosità di imprese che introduce innovazioni di prodotto principale in numero sensibilmente inferiore alla media nazionale e alle regioni *benchmark*, sebbene le analisi rivelino che proprio la vendita di tali prodotti innovativi incida notevolmente sui ricavi. Questo denota l'introduzione di prodotti innovativi con un riscontro di mercato, ancorché tale evidenza sembri ristretta a un segmento relativamente piccolo del sistema produttivo toscano.
- A livello aggregato la percentuale di imprese industriali che ha svolto attività di R&S in Toscana si è ridotta notevolmente nel biennio 2008-2009. Il triennio successivo, in controtendenza rispetto al dato nazionale, ha fatto registrare una significativa ripresa che ha riportato la percentuale quasi a livello pre-crisi (rispettivamente 6,5%, 3,6% e 6,3%).
- A livello disaggregato per classe dimensionale nel primo periodo (2008-2009), la Toscana registra un ridimensionamento delle attività di Ricerca sensibilmente più marcato di quello che si riscontra su scala nazionale. Nel triennio successivo si assiste a una significativa ripresa per tutte le classi dimensionali, eccezion fatta per la grande impresa. Di particolare interesse appare la *performance* della micro impresa che, in controtendenza con il dato riscontrato a livello nazionale che vede una sostanziale

fuoriuscita da tali attività, si assiste a una ripresa che risulta particolarmente significativa nella classe 1-4 addetti. Altrettanto virtuoso appare il comportamento della piccola impresa (10-49 addetti): evidenzia un forte recupero rispetto al dato del 2008 e presenta una percentuale di investimenti in Ricerca superiore alla corrispettiva classe nazionale.

- In Regione il 23,9% delle imprese opera in reti locali, nel 7,1% dei casi si tratta di relazioni sofisticate che vanno al di là delle mere relazioni commerciali. Il dato aggregato, se confrontato con quello medio nazionale e quello delle regioni *benchmark*, presenta una regione con una buona diffusione delle diverse forme di reti locali.
- L'appartenenza a forme di rete progressivamente più lunghe comporta una relazione crescente con gli investimenti in Ricerca e con l'introduzione di innovazioni di prodotto principale. Tale relazione emerge in maniera ancora più evidente analizzando le imprese che dichiarano di non appartenere a nessuna rete, qui, infatti, si riscontrano percentuali di imprese che investono in strategie innovative significativamente inferiori alla media nazionale. La relazione descritta mostra per la Toscana un maggior riscontro se riferito alle innovazioni di prodotto principale che, per le forme di reti più lunghe, presentano una diffusione superiore alla media nazionale.
- La Toscana presenta una diffusione delle filiere superiore rispetto al dato medio italiano: la percentuale di imprese appartenenti a filiere produttive, infatti, è del 16,2%, a fronte di un 21,4% di addetti.
- Il dettaglio per classe dimensionale evidenzia come la diffusione delle filiere in Toscana sia sistematicamente superiore al dato medio nazionale per le aziende della micro e piccola impresa, mentre si riscontra nelle classi più grandi un *deficit* nella diffusione che si accentua al crescere della dimensione aziendale.
- Come era naturale attendersi, le aziende che operano all'interno di una filiera produttiva hanno un grado di coinvolgimento internazionale molto maggiore: la percentuale di imprese toscane delle filiere che svolge attività con l'estero è, infatti, sensibilmente superiore (36,9%) a quella che si registra tra le imprese che non operano nelle filiere produttive. Quando si analizza il medesimo fenomeno nella ripartizione tra le tre principali tipologie di filiera emerge un quadro particolarmente brillante per la regione: il grado di internazionalizzazione presenta una diffusione, nelle imprese toscane, sistematicamente superiore alla media nazionale.
- Le filiere toscane nelle quali le imprese assumono un ruolo più strategico sono quelle dell'agroalimentare e quelle della meccanica. Nel primo caso la percentuale di aziende che partecipa alla progettazione del prodotto finale è del 79,5% a fronte del 77% della media Italia, nel secondo le percentuali sono rispettivamente del 68,5% e 51,2%.
- L'ultimo biennio ha portato una riduzione dell'indebitamento complessivo delle aziende italiane. La leva finanziaria tra il 2008 ed il 2010 si è infatti ridotta di più del 2% con contrazioni molto più pronunciate nel macro-settore dei servizi rispetto a quanto avvenuto nell'industria. La sensibile diminuzione nell'intero biennio è però riconducibile a un forte rientro dell'esposizione nell'anno di esplosione della crisi (tra il 2008 ed il 2009) con un leggero aumento della leva tra il 2009 e il 2010, dovuto per lo più al comportamento delle imprese nel settore Industria. La regione Toscana mostra dinamiche aggregate profondamente diverse: nell'Industria ad un calo del primo biennio segue un'inversione nel secondo che attesta la crescita complessiva della leva al 2%; nel settore dei Servizi, invece, si registra una riduzione estremamente marcata - 21,9%. Disaggregando per settore e classe dimensionale emergono ulteriori differenze. Nel settore Industria si registra un aumento della leva per tutte le classi dimensionali, con particolare concentrazione nelle fasce dimensionali più piccole (+11%), ad eccezione

della grande impresa dove, al contrario, si rileva una riduzione (-5,1%). Opposto appare il comportamento nel settore Servizi: la piccola, media e grande impresa incrementa il suo indebitamento mentre nella micro impresa si registra una forte riduzione (-22% per le imprese 1-4 addetti).

- Per quanto riguarda le modalità di finanziamento degli investimenti la Toscana presenta, rispetto al dato medio nazionale, minori percentuali di autofinanziamento (51,9%), indebitamento a breve termine (4,9%), aumenti di capitale sociale (0,1%), contratti di leasing (11,6%) e agevolazioni pubbliche (3,5%), mentre ricorre con maggior frequenza a forme di indebitamento a medio-lungo termine (28% contro il 20% a livello nazionale).
- Le imprese che hanno usufruito di agevolazioni pubbliche hanno subito una costante riduzione dal 2008 al 2009 fino al 2011, presentando concentrazioni sistematicamente inferiori al dato aggregato nazionale, sul quale incide la percentuale più elevata associata alle regioni Obiettivo Convergenza.
- Al netto delle risorse relative al sostegno del settore aeronautico e aerospaziale le risorse complessivamente erogate in Toscana nel periodo 2002-2010 si sono dimezzate passando da 155 a 78 milioni di euro, evidenziando tuttavia una *performance* relativamente favorevole rispetto al dato nazionale che fa registrare una riduzione della spesa pari al -65%.
- In Toscana si è osservato un progressivo calo delle erogazioni tra il 2002 e il 2008 (65,5 Meuro), seguito da una ripresa della spesa nel biennio successivo con livelli che restano tuttavia ampiamente al di sotto di quelli precedenti al 2008.
- La composizione degli aiuti in Toscana, per finalità di politica industriale perseguita, ha subito negli ultimi anni alcune modifiche rilevanti: si è assistito a un calo molto accentuato delle erogazioni “generaliste”, volte cioè al mero sostegno degli investimenti senza particolari qualificazioni, a favore di un incremento molto accentuato del sostegno alla Ricerca e all’Innovazione.
- La distribuzione delle erogazioni in Toscana nell’ultimo biennio è caratterizzata da un elevato sforzo per il sostegno delle attività di R&S e per la crescita di competitività del sistema locale. La quota di risorse destinata a Ricerca e Innovazione è del 51,6%, sensibilmente superiore sia a quella registrata sul totale nazionale (38,6%), sia a quella che è stata realizzata nelle regioni di confronto. Le risorse dedicate al sistema locale rappresentano il 7,2% delle risorse complessive, circa tre volte superiore al valore medio italiano.
- Va sottolineato, in modo particolare, l’intervento per garanzie al credito a medio-lungo termine. Gli interventi, ancorchè quantificati in misura ridotta nelle valutazioni attualizzate (quindi trasformando il valore finanziario in Equivalente Sovvenzione Lorda), hanno rappresentato una quota elevata degli sforzi della Regione, oltre che del Governo Nazionale. Soprattutto hanno interessato un numero consistente di crediti e di imprese con un’incidenza significativa sul sistema produttivo regionale. I risultati positivi del ricorso al debito a medio-lungo termine e la valutazione dell’industria regionale sul razionamento presenti nell’indagine condotta non sono estranei a questo sforzo di *policy* compiuto.

In estrema sintesi, quindi, le diverse fasi della crisi registrano cambiamenti significativi nella posizione del sistema produttivo regionale. A una prima fase particolarmente critica, con l’immagine di un sistema industriale ripiegato su sé stesso e poco aperto ai mercati internazionali, quasi tradendo la sua vocazione storica, è seguita una fase (2009-2011) caratterizzata da forti segnali di reazione. Quanto detto è avvenuto per le imprese con meno di

250 addetti, mentre la grande industria regionale ha accentuato le sue difficoltà, se confrontate con quelle della grande industria del resto del paese. La reazione si è manifestata in modo particolare sul piano dell'internazionalizzazione e della Ricerca, in apprezzabile aumento, nonché sul piano dei prodotti innovativi, più concentrati ma con buon esito di mercato.

Reti e filiere rappresentano un punto di forza regionale, anche se non è la mera appartenenza a questi raggruppamenti che porta a sensibili miglioramenti, ma la combinazione degli stessi con R&S e internazionalizzazione.

A questa evoluzione positiva si aggiunge una stretta creditizia che è stata meno stringente rispetto a quanto osservato nelle altre regioni: ciò viene confermato dai dati di Bilancio delle imprese e dalle risposte all'indagine. La relativa minore incidenza del razionamento creditizio (limitatamente all'industria in senso stretto) è stata favorita da politiche pubbliche mirate.

Nonostante *performance* della regione Toscana relativamente positive, permangono numerose criticità, oltre a quelle segnalate per una struttura di grandi imprese particolarmente fragile. La principale criticità sembra individuabile nella mancanza di continuità di tutte le principali strategie di internazionalizzazione da un lato e di ricerca dall'altro. Una quota elevatissima di imprese (anche per le loro dimensioni) registra un'azione solo estemporanea in questi campi con un'efficacia inevitabilmente ridotta delle strategie.

Il modo di produzione dell'industria regionale pare profondamente modificato nel volgere di pochi anni. Al rinnovato successo sui mercati internazionali, che sembra manifestarsi negli ultimi anni, si accompagna un forte aumento degli acquisti di semilavorati all'estero con forte presenza, per esempio nel sistema moda, di acquisti da mercati extra UE.

2. La crisi e le *performance* delle imprese

2.1. *Indicazioni congiunturali*

La prima parte del documento è dedicata ad offrire un quadro sugli andamenti recenti registrati dal tessuto produttivo della Toscana con l'evidenza di alcuni effetti della generale difficoltà economica.

Le evidenze che emergono segnalano, nella regione Toscana, un impatto della crisi economica e finanziaria nel settore Industria molto diversificato. Ad un 2009 particolarmente critico, con una accentuata contrazione dei principali segnali di dinamismo e con una mancata reazione di mercato (tradottasi in una apertura internazionale inferiore a quella di molte regioni di riferimento) è seguito un 2011 in cui molti indicatori offrono un quadro con segnali apprezzabili di movimento a partire da una internazionalizzazione in fase di crescente diffusione. Le grandi imprese con oltre 250 addetti sembrano evidenziare i principali sintomi di difficoltà nella crisi, mentre la media, e soprattutto la piccola impresa toscana, mostrano le *performance* migliori.

Le previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013 non si discostano in maniera significativa da quelle segnalate a livello nazionale; va segnalata, tuttavia, una percentuale di imprese che prevede nel biennio una crescita del fatturato leggermente superiore al dato nazionale. A livello disaggregato per classe dimensionale, nell'Industria si assiste ad una forte dicotomia tra le imprese più piccole che presentano le *performance* migliori alle quali si contrappone la grande impresa toscana che appare essere la classe che mette in luce le maggiori difficoltà.

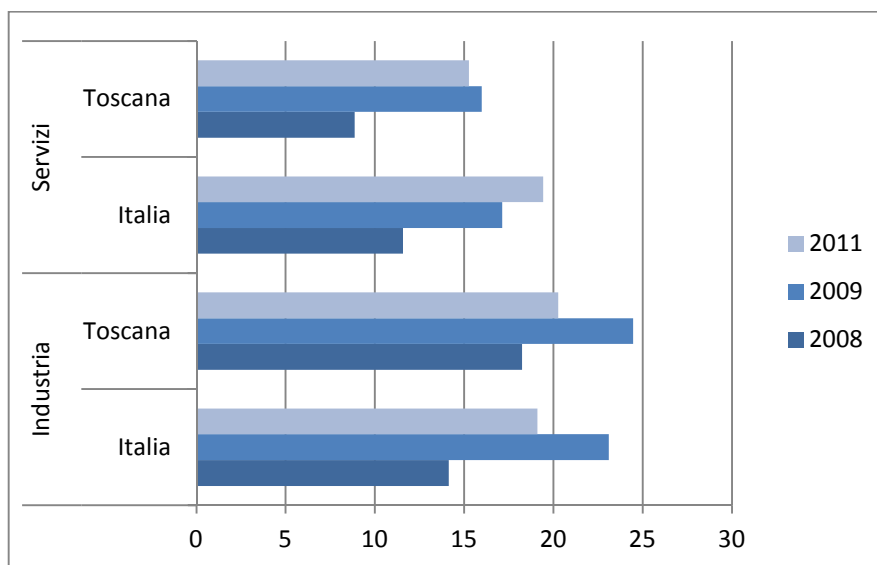
Dopo aver offerto una prima descrizione dello scenario disegnato dall'indagine, è utile descrivere nel dettaglio alcune evidenze.

Un primo riferimento abbastanza emblematico ci viene offerto dalla percentuale di imprese che dichiara di aver chiuso il bilancio di esercizio in perdita (fonte Indagine MET). Nel settore industriale la Toscana segue le evidenze mostrate dall'Italia nel suo complesso con concentrazione dei fenomeni: grande incremento nel passaggio dal 2008 al 2009 e ridimensionamento nel triennio successivo, ma mantenendosi su percentuali ancora superiori all'inizio del periodo.

Al contrario, il settore dei servizi alle imprese mette in luce un quadro sensibilmente più roseo: mentre la percentuale di imprese che chiude il bilancio in perdita in Italia mostra un *trend* crescente in tutto il periodo, chiudendo nel 2011 al 19,4% delle imprese del settore, in Toscana si registra un'attestarsi del fenomeno su valori sensibilmente più bassi e, soprattutto, un'inversione dell'andamento nel triennio 2009-2011.

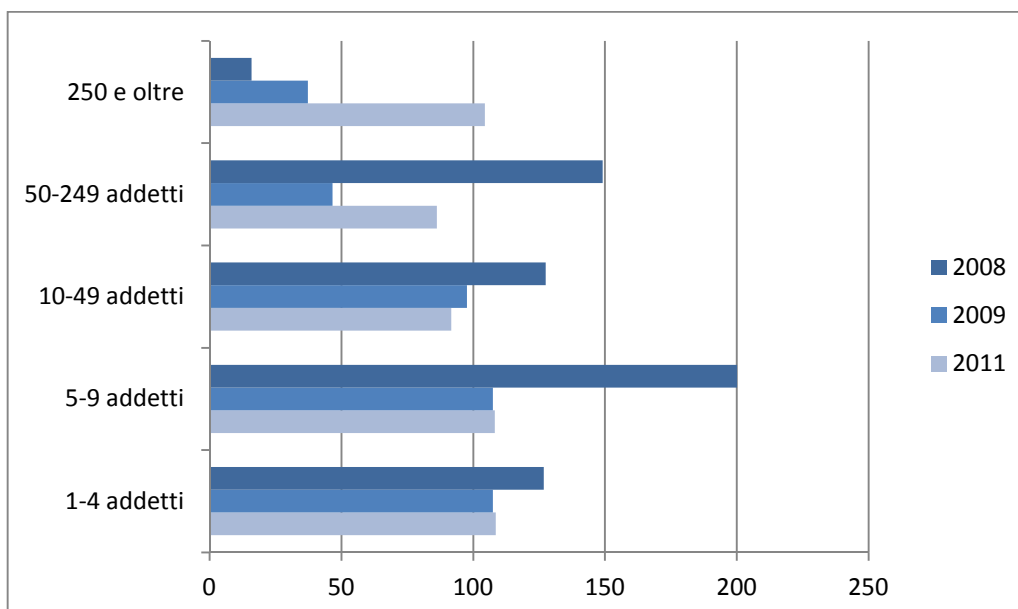
Come appare dalla lettura del grafico successivo, infatti, ad una forte crescita del fenomeno nel periodo 2008-2009, fa seguito una lieve, ma significativa riduzione.

Figura 1. Percentuale di imprese che ha chiuso il bilancio in perdita da indagine, Industria e Servizi, indagini 2008, 2009 e 2011.



A livello disaggregato per classe dimensionale si delinea un quadro con profonde differenze tra le classi a seconda del settore di appartenenza. Nell'Industria le evidenze più significative sono segnate dalla grande e dalla piccola e media impresa. Nel primo caso si denota un *trend* crescente in tutto il periodo analizzato con tassi di crescita più che proporzionali nei due periodi analizzati che porta la grande impresa a raggiungere e superare la media nazionale. I comportamenti più virtuosi sono tenuti dalla media e piccola impresa che, anche se con andamenti differenti, si attestano entrambe su valori inferiori alla media nazionale.

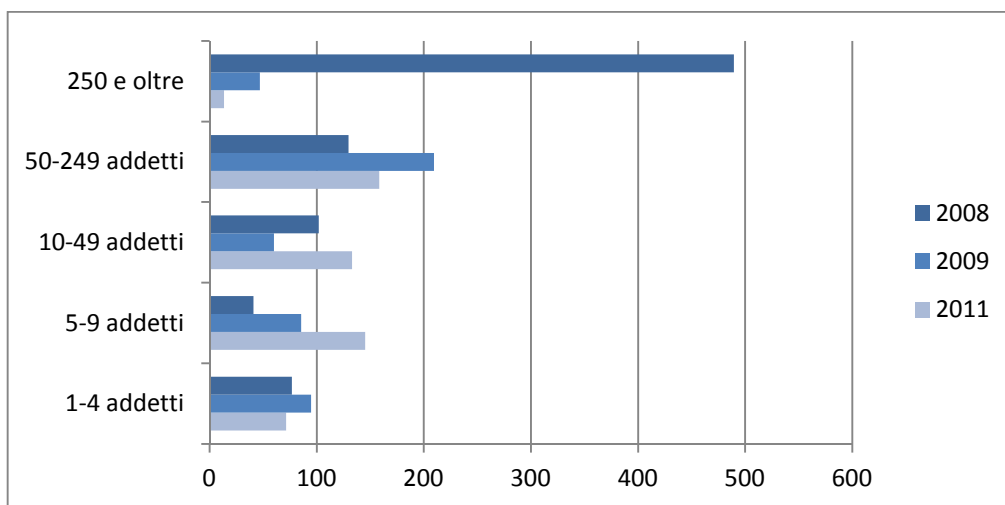
Figura 2. Percentuale di imprese che ha chiuso il bilancio in perdita in Toscana per classe dimensionale, Industria. Indagini 2008, 2009 e 2011. Numeri indice, Italia=100.



Profondamente differente appare la ripartizione del fenomeno per i Servizi alle imprese. Qui il promettente andamento segnato a livello aggregato pare essere trainato dalle imprese 1-4

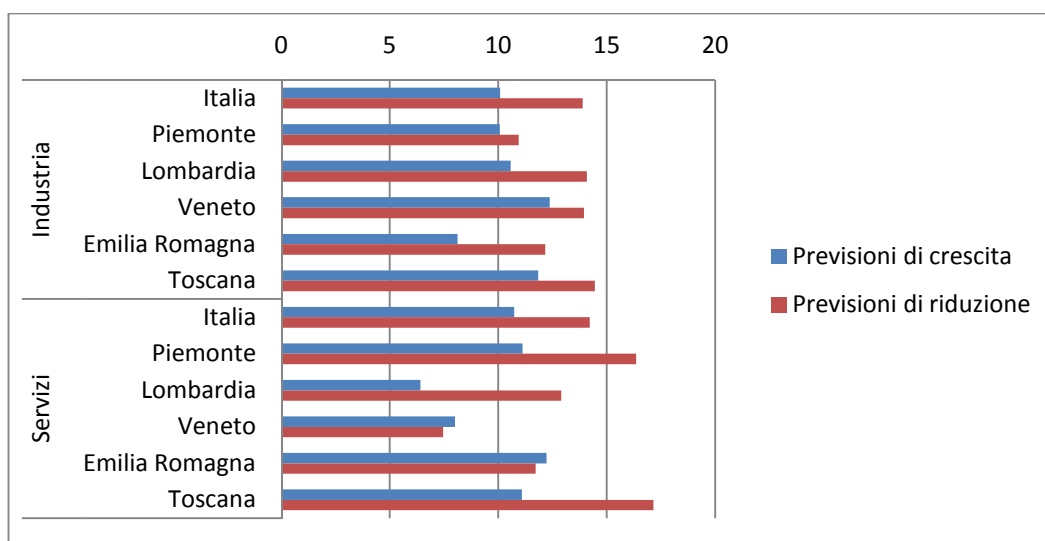
addetti e, in maniera ancora più significativa, dalle ottime *performance* della grande impresa che passa da oltre quattro volte il dato nazionale del 2008 a percentuali che non raggiungono il 15% dello stesso.

Figura 3. Percentuale di imprese che ha chiuso il bilancio in perdita in Toscana per classe dimensionale, Servizi, indagini 2008, 2009 e 2011. Numeri indice, Italia=100.



Se si osservano le previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013 emerge, come d'altra parte era lecito attendersi vista la crisi economica, che complessivamente le imprese mostrano un certo pessimismo riguardo l'andamento futuro del proprio fatturato. Nonostante questa evidenza, la Toscana mostra una percentuale di imprese con previsioni positive di crescita, nel biennio 2012-2013, superiori alla media nazionale; per entrambi i settori va comunque ricordato che la quota prevalente è legata alla stabilità. Più dettagliatamente, nel settore industriale, con una *performance* dell'11,8%, la regione Toscana si pone seconda solo al Veneto; mentre nel settore dei servizi, a pari merito con il Piemonte, si colloca alle spalle della sola Emilia Romagna.

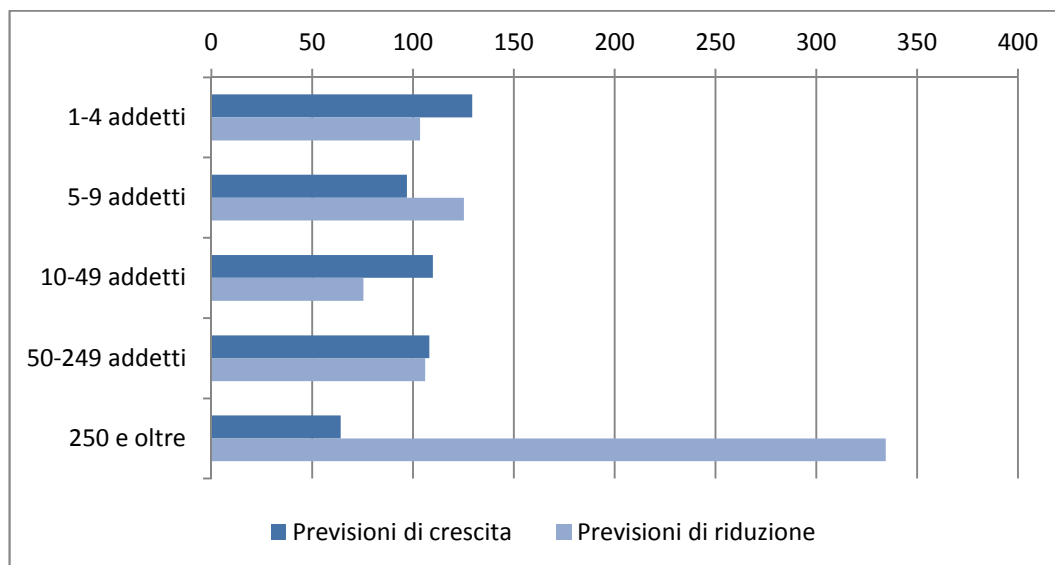
Figura 4. Previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013, Industria e Servizi, valori percentuali.



Il dato aggregato nasconde al suo interno radicali differenze circa la ripartizione del fenomeno per classe dimensionale e, ancora una volta, le *performance* della grande impresa vi

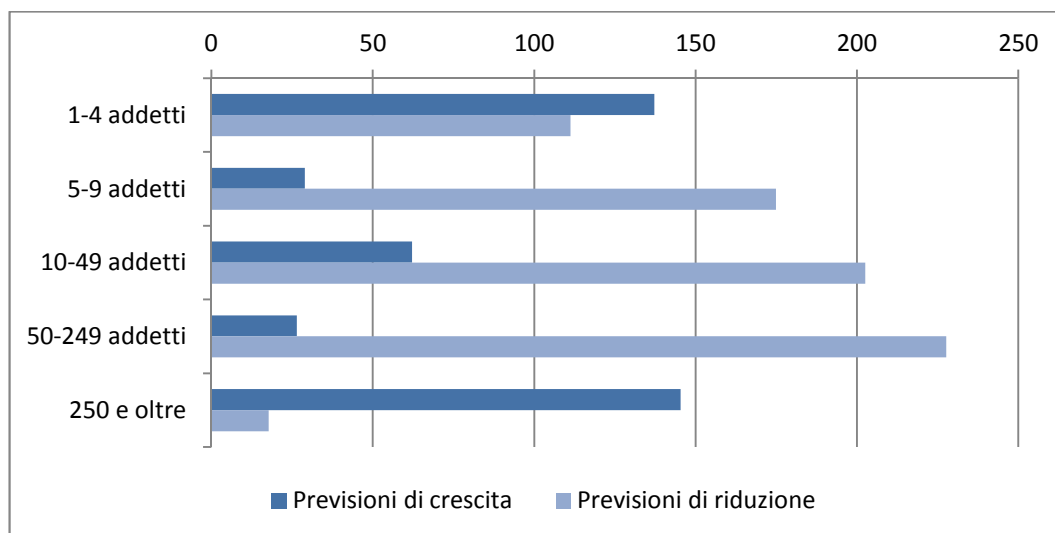
contribuiscono in maniera sostanziale. Nel settore industriale della Toscana, le ottimistiche previsioni della classe 1-4 addetti, della piccola e media impresa si contrappongono ad un radicalizzato pessimismo delle imprese più grandi.

Figura 5. Previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013 in Toscana per classe dimensionale, Industria. Numeri indice, Italia=100.



Nel settore dei servizi alle imprese, invece, si assiste ad un comportamento opposto. Le previsioni di riduzione del fatturato si concentrano nelle classi dimensionali 5-9 addetti e nella piccola e media impresa con percentuali crescenti all'aumentare della dimensione aziendale; contemporaneamente si osserva un radicalizzarsi delle previsioni ottimistiche nelle classi estreme: nello specifico la classe 250 e oltre registra quasi il 46% in più di imprese ottimistiche rispetto alla media nazionale.

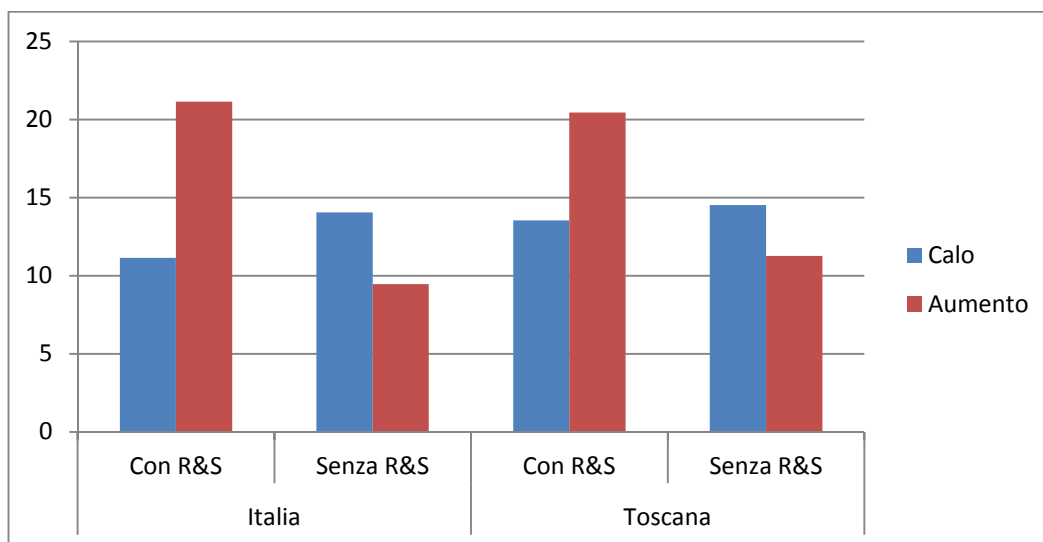
Figura 6. Previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013 in Toscana per classe dimensionale, Servizi. Numeri indice, Italia=100.



Quando si esamina il medesimo fenomeno ripartito per imprese che effettuano o meno attività di Ricerca, emerge come in Italia, e in misura lievemente minore in Toscana, la percentuale di imprese che si dichiara ottimista circa la crescita del fatturato per il biennio 2012-2013 è maggiore per i soggetti che hanno realizzato attività di R&S nel 2011. In Italia, il 21,1% delle imprese attive nella Ricerca prevede che il proprio fatturato crescerà nel 2012-2013, in Toscana

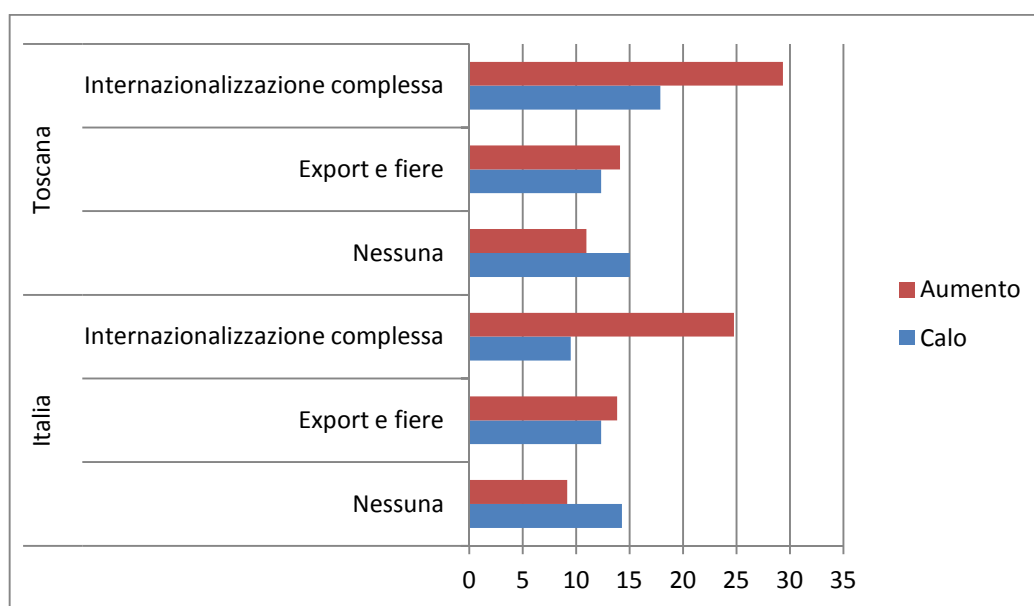
tale percentuale è del 20,4%. La Toscana appare più polarizzata rispetto alla media nazionale: meno imprese stabili e più alto numero di chi prevede una diminuzione o una crescita. Per chi realizza R&S la percentuale di imprese che afferma di avere previsioni di aumento è in linea con il dato nazionale. Meno evidente il dato di chi dichiara una riduzione del proprio fatturato: la concentrazione delle imprese che fanno R&S risulta in linea con il dato riscontrabile per chi non è impegnato nella stessa attività.

Figura 7. Previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013, confronto tra le imprese che realizzano o meno attività di R&S nel 2011, valori percentuali.



Si propone di seguito l'incrocio tra i dati delle previsioni per il biennio 2012-2013 con il grado di internazionalizzazione. Anche per questo aspetto, come appare evidente dalla lettura del grafico successivo, emerge una relazione più che proporzionale tra la variabile "previsione di crescita per il biennio 2012-2013" e le forme di internazionalizzazione al crescere della loro complessità. La Toscana, in questo contesto, mostra contemporaneamente un'accentuazione del predetto fenomeno, rispetto al dato nazionale, e delle previsioni di decrescita per le imprese che non sono interessate da alcuna forma di internazionalizzazione.

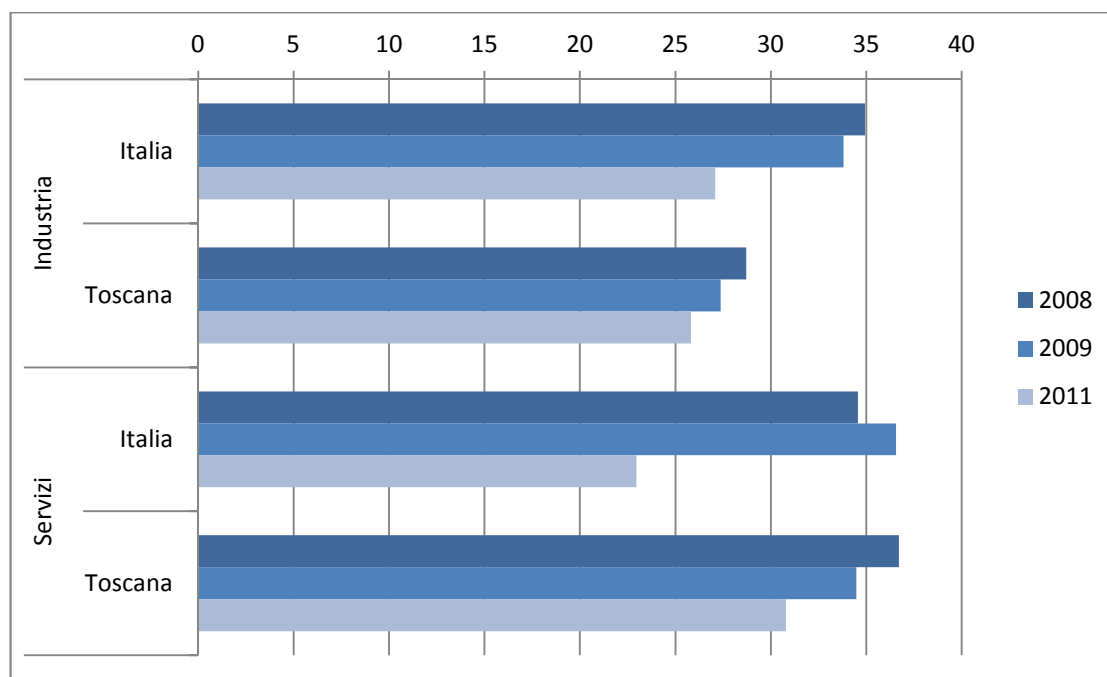
Figura 8. Previsioni del fatturato per il biennio 2012-2013, confronto tra le imprese in base al grado di internazionalizzazione osservato nel 2011, valori percentuali.



Un indicatore importante, che merita di essere evidenziato, è la diffusione degli investimenti. Nel settore Industria, in Italia come in Toscana, si assiste ad una costante riduzione della percentuale di imprese che ha effettuato investimenti. Ciò nonostante la regione mostra per il periodo 2009-2011 un tasso di riduzione sensibilmente inferiore: mentre in Italia tale percentuale si riduce di quasi il 20%, in Toscana la medesima riduzione non raggiunge il 6%.

Sensibilmente differente appare l'andamento degli investimenti - nei periodi considerati - nel settore dei Servizi. Mentre il dato nazionale presenta un andamento crescente nel primo periodo analizzato a cui fa seguito una drastica riduzione nel triennio successivo, la Toscana fa registrare una costante diminuzione in tutto il periodo considerato. La regione, che nel 2008 e nel 2009 aveva mostrato una leggera differenza negativa rispetto al dato nazionale, si pone ben al di sopra del dato nazionale (23%) con il 30,8% delle imprese che ha effettuato investimenti.

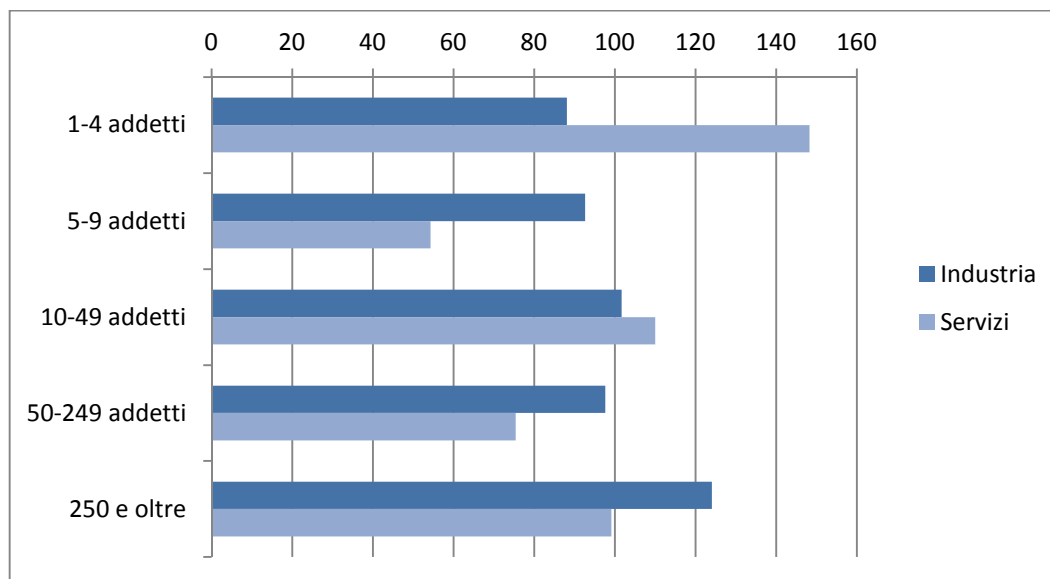
Figura 9. Percentuale di imprese che hanno effettuato investimenti, Industria e Servizi alle imprese. Indagini 2008, 2009, 2011.



Stratificando il medesimo fenomeno per classi dimensionali, si può notare come la leggera differenza emersa nel dato aggregato nel settore Industria sia da imputare principalmente alle carenze della micro impresa e, solo in modo meno evidente, a quelle della media. Da sottolineare la brillante *performance* della grande impresa che supera il corrispondente dato nazionale di quasi il 25%.

Profondamente differente si mostra il quadro del settore dei Servizi dove si presenta una radicata concentrazione degli investimenti nella classe dimensionale 1-4 addetti e in maniera meno accentuata nella piccola impresa, che va a contrapporsi con altrettante profonde carenze nelle classi 5-9 addetti (54,3% del dato nazionale), e nella media impresa (75,4% del dato nazionale).

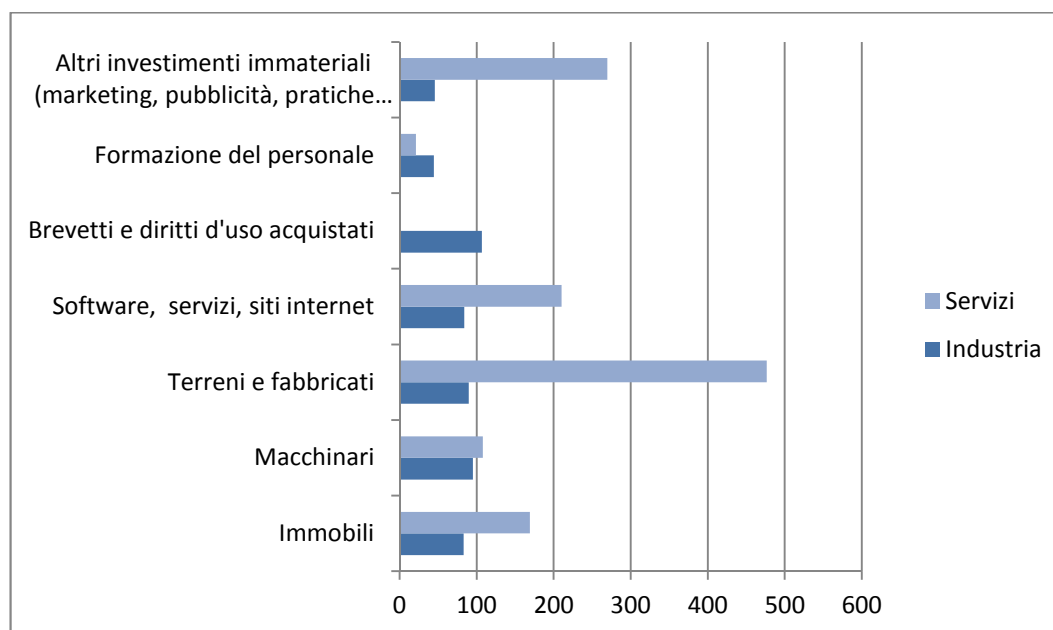
Figura 10. Percentuale di imprese che hanno effettuato investimenti per classe dimensionale, numeri indice Italia=100.



L'elevato grado di dettaglio dell'indagine permette di fornire anche il particolare della tipologia di investimenti effettuati, riportato nel successivo grafico a conclusione della sezione riferita alle *performance* delle imprese. Nel macro settore Industria emerge una forte carenza rispetto al dato nazionale per quanto riguarda gli investimenti in Formazione del personale e Altri investimenti immateriali.

Nel settore dei Servizi, invece, si manifesta una marcata concentrazione degli investimenti nei Terreni e fabbricati, negli Altri investimenti immateriali, nei Software, servizi e siti internet e negli Immobili alla quale si fa a contrapporre una forte carenza nella Formazione del personale e nei Brevetti e diritti d'uso acquistati.

Figura 11. Tipologia degli investimenti effettuati dalle imprese, numeri indice Italia=100.



3. Internazionalizzazione

L'internazionalizzazione delle imprese ha rappresentato, per l'industria in modo particolare, ma anche per i servizi alla produzione più avanzati, una delle chiavi di crescita più significative (Brancati, Ciferri, & Maresca, 2009), nel recente passato ha anche rappresentato uno dei punti di debolezza principali dell'industria toscana.

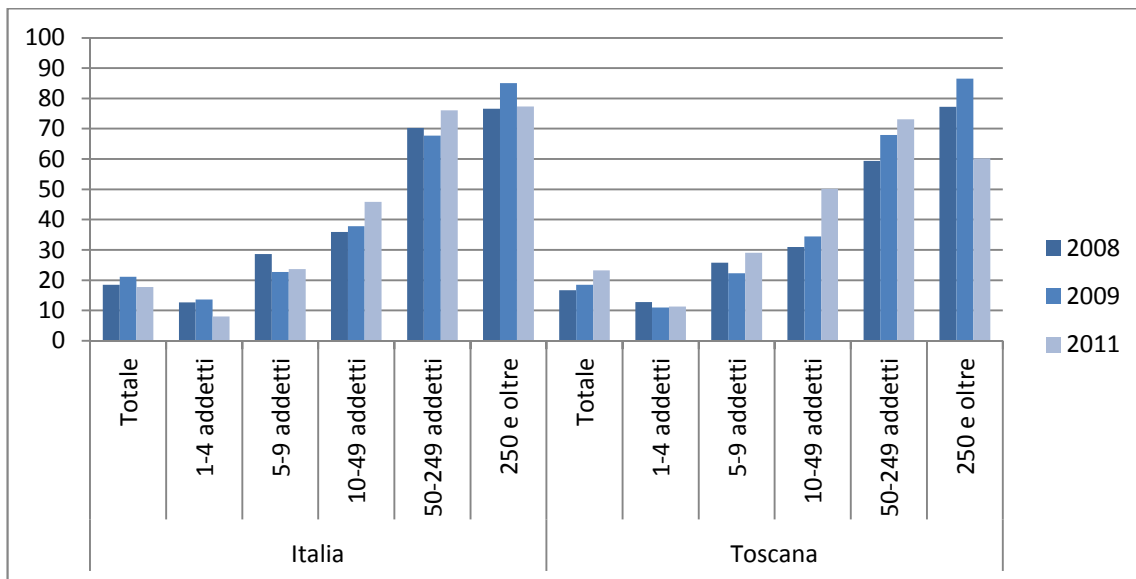
Una parte rilevante dell'indagine è dedicata al livello di internazionalizzazione delle imprese, con particolare riferimento alle caratteristiche e alle modalità con cui questa si realizza. L'obiettivo è stato quello di rilevare le imprese che svolgono attività con l'estero, di comprendere quale tipo di attività viene svolta, per associare tali comportamenti ad altre scelte strategiche operate. Sono state distinte le attività sull'estero che riguardano l'*import/export* diretto e indiretto dei beni e servizi prodotti, la partecipazione a fiere ed eventi internazionali (l'insieme di queste attività costituisce ciò che definiamo internazionalizzazione semplice), dalle attività internazionali che riguardano tipologie di rapporti come *joint ventures*, accordi di distribuzione o di ricerca, etc. (internazionalizzazione complessa) (Basile, Giunta, & Nugent, 2003) (Castellani & Zanfei, 2006).

L'internazionalizzazione rappresenta l'opzione strategica fondamentale delle imprese italiane più dinamiche, le quali si trovano di fronte, in maniera sistematica da molti anni, un andamento del mercato interno inferiore a quello dei mercati esteri (Brancati, 2010).

In estrema sintesi, la Toscana appare caratterizzata da una forte dicotomia tra le grandi e le piccole e medie imprese. Come verrà evidenziato successivamente, con maggior dettaglio, le piccole e medie imprese toscane presentano un grado di internazionalizzazione complessa molto superiore alla media nazionale. Al contrario, le grandi imprese sembrano orientate maggiormente verso i mercati locali e verso forme di internazionalizzazione di mera esportazione/importazione.

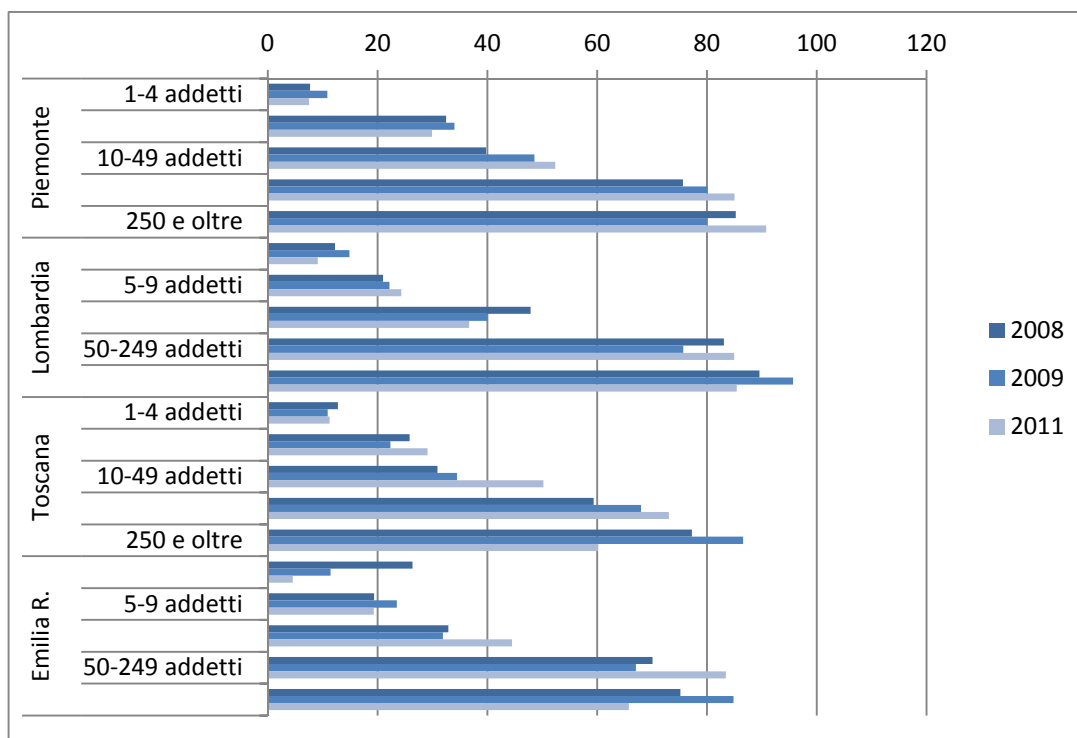
Al fine di fornire un quadro d'insieme il più possibile ampio e completo del fenomeno analizzato, si propone nel successivo grafico una rappresentazione della diffusione delle attività con l'estero nelle tre rilevazioni effettuate. In Italia, nel 2008, circa il 18,5% delle imprese è internazionalizzato, nel 2009 tale percentuale supera il 20%, per poi diminuire nel 2011 a livelli di poco inferiori a quelli registrati nel 2008 (17,8%). In Toscana, invece, si riscontra, nello stesso intervallo di tempo, un andamento crescente che porta la percentuale di imprese che ha rapporti con l'estero al 23,2%; partendo da valori inferiori sia nel 2008 che nel 2009, il dato è significativamente superiore rispetto a quello nazionale. A livello disaggregato sono la micro e piccola impresa a presentare le *performance* più brillanti mentre la media dimensione (50-249), nonostante la crescita in tutto l'intervallo di tempo mostra ancora una leggera differenza rispetto al dato nazionale. Si conferma il dato negativo della grande impresa che nel triennio 2009-2011, in maniera molto maggiore rispetto all'Italia, vede contrarsi significativamente la percentuale di imprese che dichiara di avere attività con l'estero.

Figura 12. Imprese del settore industriale che hanno attività con l'estero, per classe dimensionale. Italia e Toscana, indagini 2008, 2009 e 2011.



Rispetto alle regioni *benchmark* si confermano le principali evidenze emerse dal confronto con la media italiana, ma si accentua la difficoltà della media e grande impresa toscana. Dall'analisi del grafico emergono chiaramente la buona diffusione di rapporti con l'estero per la micro impresa e la brillante *performance* della classe 10-49 addetti che mostra nell'ultimo triennio un tasso di crescita considerevole che la porta ad attestarsi al 50,2%, valore sui livelli di diffusione del Piemonte (52,4%). Per quanto riguarda la media impresa si riscontra una percentuale di diffusione in tutte le regioni *benchmark* superiore all'80%, in Toscana si attesta al 73,1%. Si accentua ancora di più la difficoltà palesata dalla grande impresa che supera a mala pena il 60%.

Figura 13. Imprese del settore Industria che hanno rapporti con l'estero, per classe dimensionale. Confronti regionali, indagini 2008, 2009 e 2011.

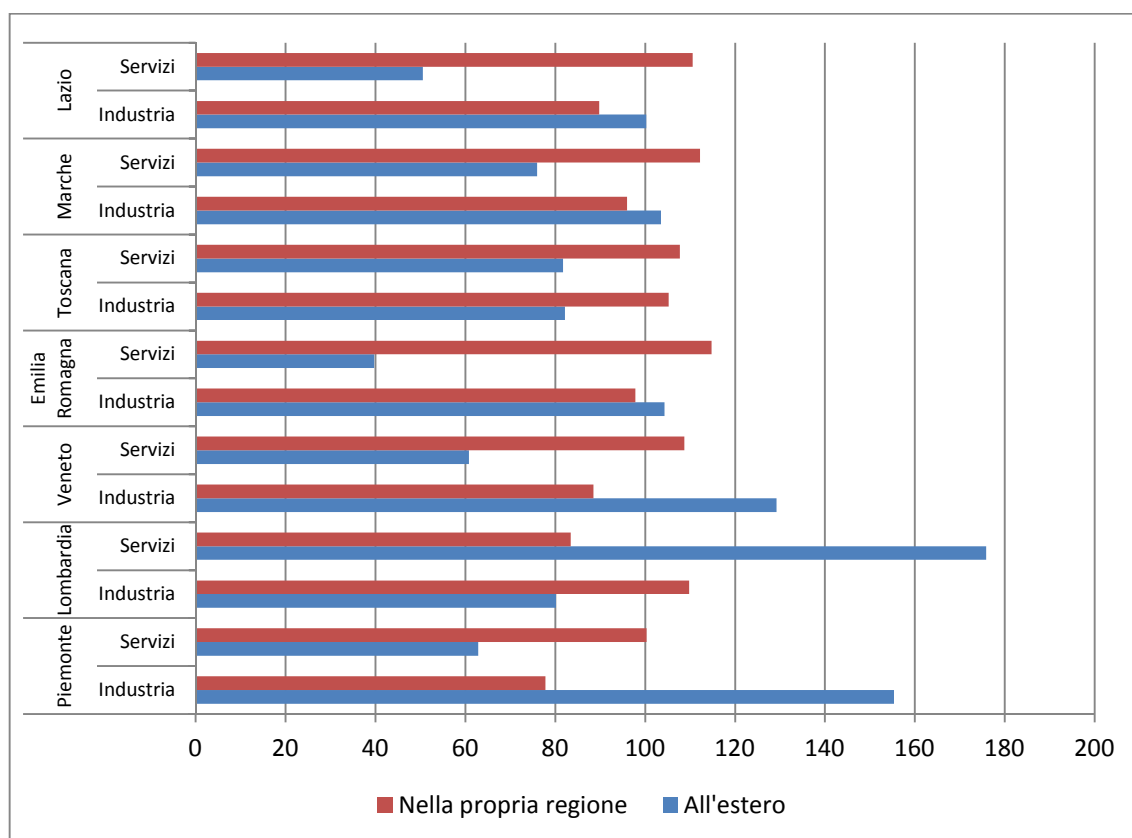


Di seguito viene presentato il dato dei mercati di vendita misurato come quota del fatturato realizzata attraverso le esportazioni nella ripartizione nei due macro settori dell'Industria e dei Servizi alle imprese come rappresentazione sintetica del grado di apertura internazionale. A tal fine sono state costruite due modalità, estremamente polarizzate, delle esportazioni che non superano i confini regionali comparate a quelle che presentano una scala internazionale.

Quello che emerge è un comportamento analogo dei due macro settori della Toscana con un orientamento alla vendita nella propria regione leggermente superiore alla media italiana ed un grado di apertura internazionale di circa il 20% inferiore al dato su scala nazionale.

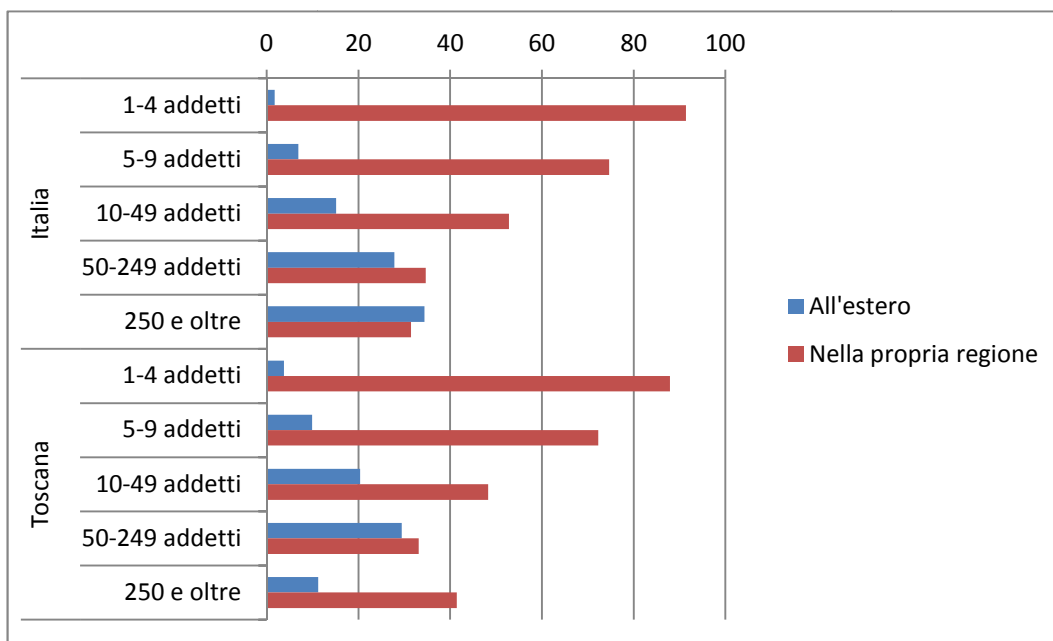
Rispetto alle regioni *benchmark* il quadro si fa più articolato. Per quanto riguarda i Servizi la Toscana presenta un orientamento che, fatte salve le brillanti *performance* lombarde, sembra tenere, e in alcuni casi superare, il confronto con le altre regioni. Diverso è il caso dell'Industria dove in tutte le regioni di confronto, ad eccezione della Lombardia, si riscontra una maggiore apertura internazionale rispetto alle vendite nella regione, questa evidenza denota un minor grado di internazionalizzazione per le imprese toscane.

Figura 14. Mercati di vendita, quote sul totale del fatturato, Industria e Servizi alle imprese. Numeri indice Italia = 100.



Analizzando il medesimo dato stratificato per classe dimensionale nell'Industria toscana e in quella italiana, emerge chiaramente che le negative *performance* a livello aggregato sono dovute ai risultati riscontrati nella grande impresa. Infatti, se si osserva con maggior attenzione, si può notare che sia la micro sia la piccola e media impresa presentano un grado di apertura internazionale delle vendite sistematicamente superiore al corrispettivo dato nazionale e dei volumi di vendita interni leggermente inferiori, ma comunque in linea con i dati italiani. È la grande impresa che, contrariamente alle evidenze italiane, mostra un orientamento verso il mercato locale superiore al dato nazionale determinando un significativo *gap* per quanto riguarda le vendite all'estero.

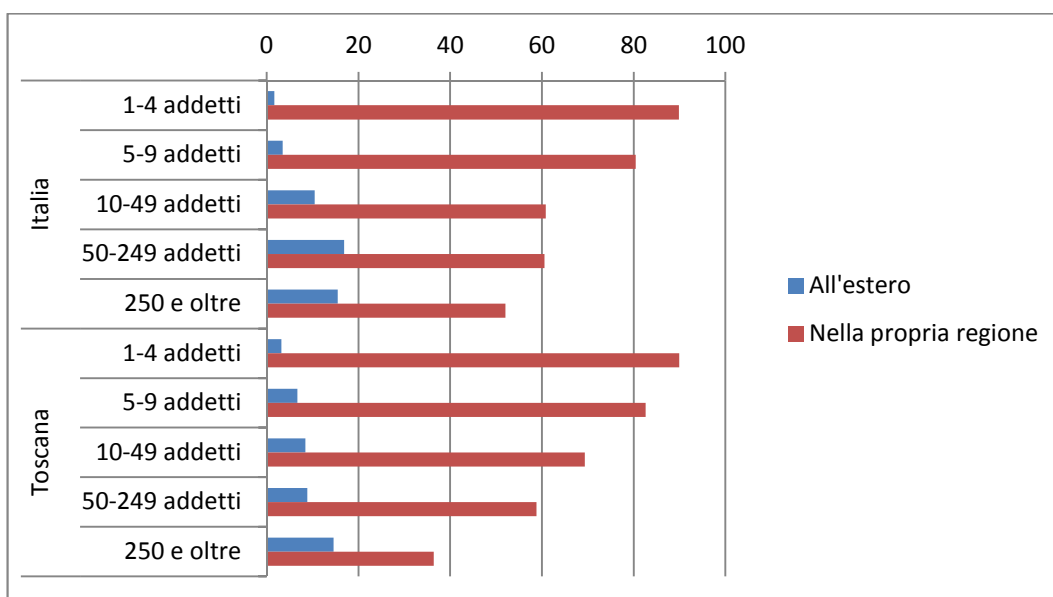
Figura 15. Mercati di vendita, quote sul totale del fatturato, Industria, valori percentuali.



Il settore dei Servizi alle imprese mostra un quadro molto simile agli andamenti riscontrati nelle rispettive classi dimensionali su scala nazionale.

Come si può notare nel grafico successivo le vendite nella propria regione sono leggermente superiori in Toscana rispetto al dato nazionale nelle classi fino a 49 addetti, mentre si riscontra un leggero *deficit* nella media e grande impresa. Se si osserva, invece, la quota di vendite orientate all'estero si rilevano maggiori concentrazioni nella micro impresa, leggermente minori nella piccola e media e sostanzialmente in linea con il dato nazionale nella grande impresa.

Figura 16. Mercati di vendita, quote sul totale del fatturato, Servizi, valori percentuali.



Per comprendere in maniera più approfondita il fenomeno dell'internazionalizzazione occorre soffermarsi sulla diffusione delle diverse tipologie. Il grafico successivo mostra delle differenze regionali rilevanti per quanto riguarda sia il livello che l'andamento dell'internazionalizzazione delle imprese del settore industriale negli anni considerati.

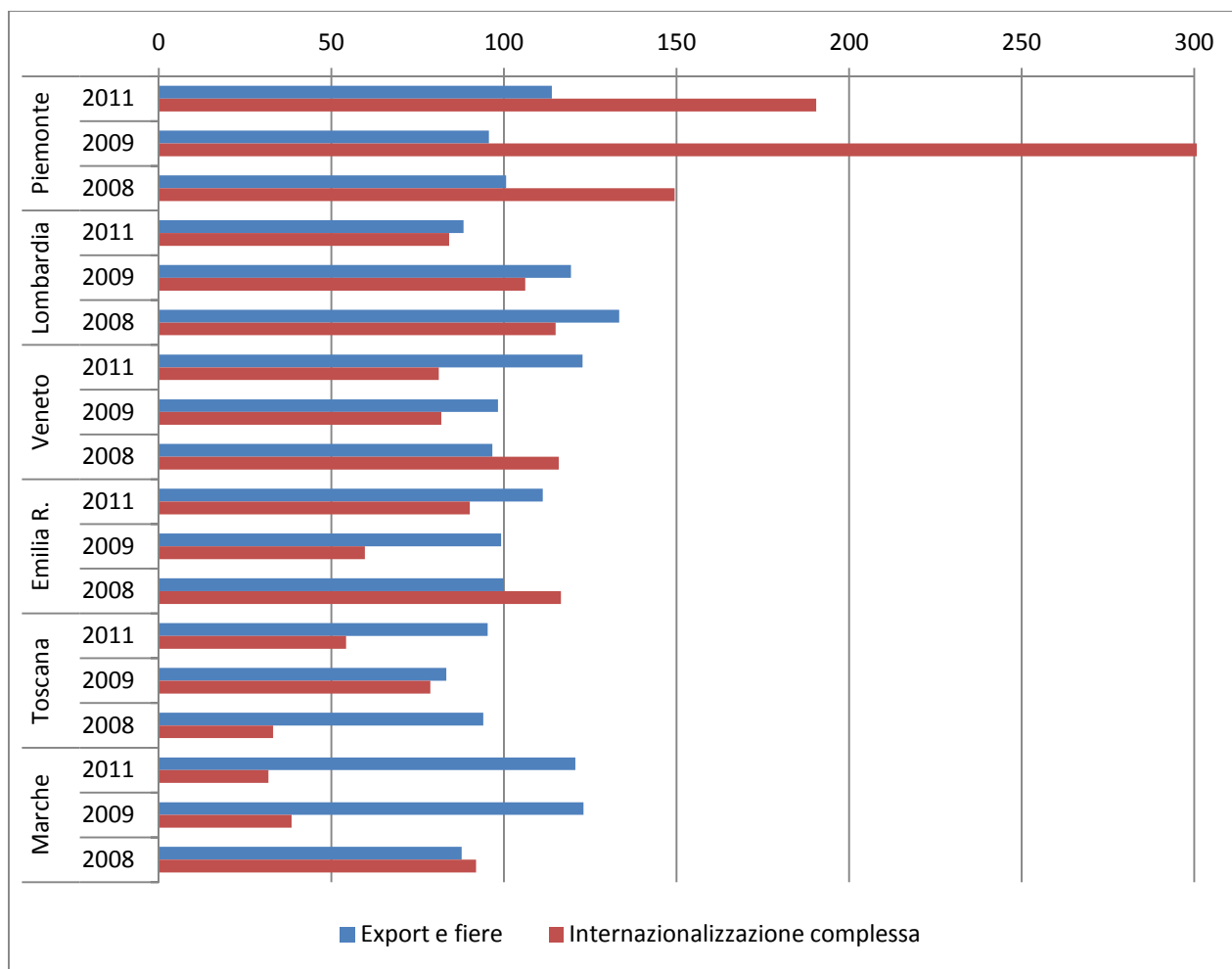
In Toscana le attività di esportazione diretta diminuiscono tra il 2008 e il 2009, ma nel 2011 tornano sui livelli medi italiani. Diversamente, le attività di internazionalizzazione complessa che passano da un livello pari a circa un terzo rispetto alla media italiana a poco più della metà, registrano un aumento considerevole (pur se con una flessione importante tra il 2009 e il 2011).

In Lombardia l'internazionalizzazione delle imprese, sia semplice che complessa, decresce negli anni 2008-2011. Nel 2011 è inferiore alla media italiana per entrambe le tipologie di internazionalizzazione considerate.

In Piemonte l'internazionalizzazione complessa è di gran lunga superiore alla media italiana. Dal 2008 al 2009 cresce più del doppio, per poi diminuire nuovamente nel 2011, sempre rimanendo su livelli significativamente superiori alla media nazionale (quasi il doppio rispetto ai livelli italiani). Le attività di *import/export* e partecipazione a fiere rimangono invece nella media pur se in aumento dal 2009 al 2011.

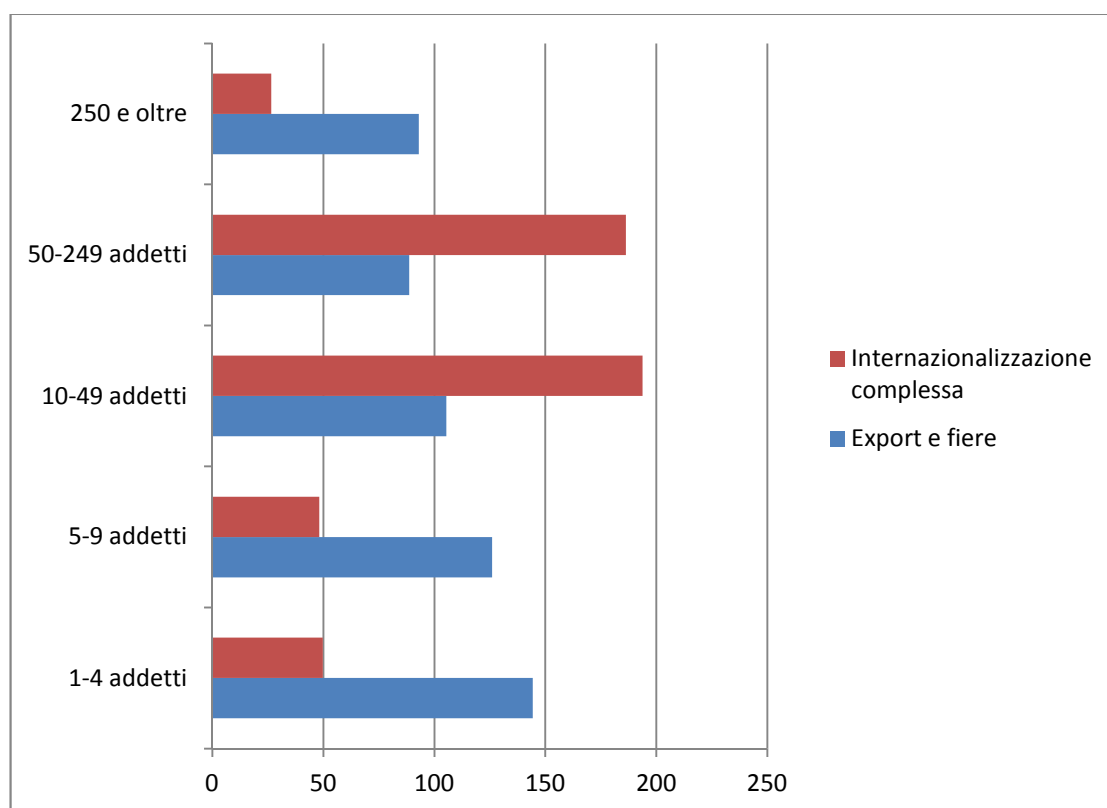
In Emilia Romagna, tra il 2008 e il 2009 si assiste a una riduzione notevole delle attività di internazionalizzazione, più marcata per le attività più complesse. Tuttavia tra il 2009 e il 2011 vi è un'inversione di tendenza.

Figura 17. Grado di internazionalizzazione delle imprese nell'Industria, confronti regionali. Numeri indice Italia =100, indagini 2008, 2009 e 2011.



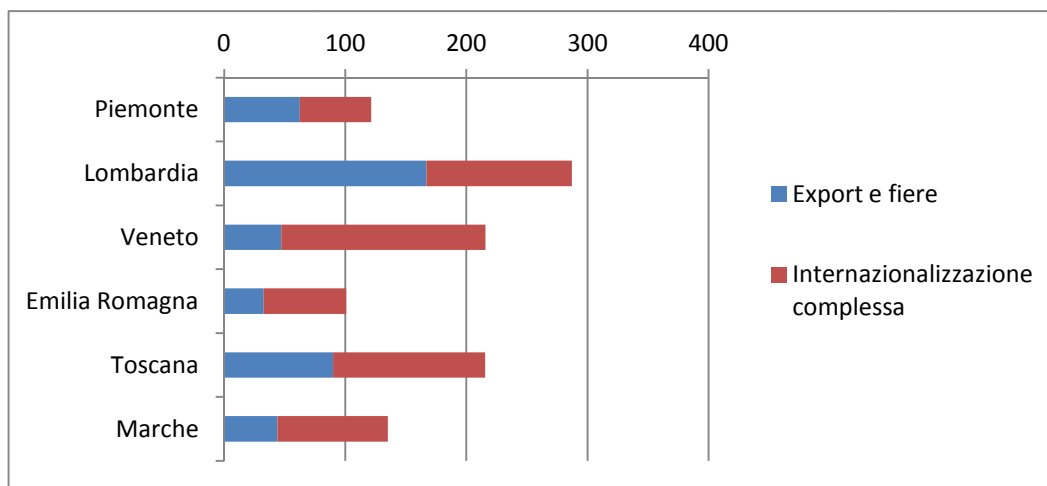
Il dato aggregato nasconde al suo interno profonde differenze tra le diverse classi dimensionali: si riscontra nella regione una forte dicotomia tra le imprese più piccole che presentano le migliori *performance* e le imprese più grandi con *performance* decisamente meno rassicuranti. Come si evince dal grafico la micro impresa toscana sembra orientarsi verso forme di internazionalizzazione semplice con una diffusione che raggiunge quasi il 150% del dato nazionale. La piccola impresa si conferma la classe dimensionale che presenta le *performance* migliori: diffusione di *export* e fiere in linea con il dato nazionale e forme di internazionalizzazione complessa quasi doppie rispetto al dato italiano. La classe 50-249 addetti presenta una buona diffusione di forme di internazionalizzazione complessa, ma evidenzia una minor diffusione delle forme più semplici. Il dato certamente più negativo è rappresentato dalla grande impresa toscana che non raggiunge la media nazionale per quanto riguarda la diffusione di *export* e fiere e presenta una preoccupante concentrazione delle forme più complesse che non raggiungono un terzo del dato riscontrato su scala nazionale.

Figura 18. Grado di internazionalizzazione nell'Industria per classe dimensionale. Numeri indice Italia=100.



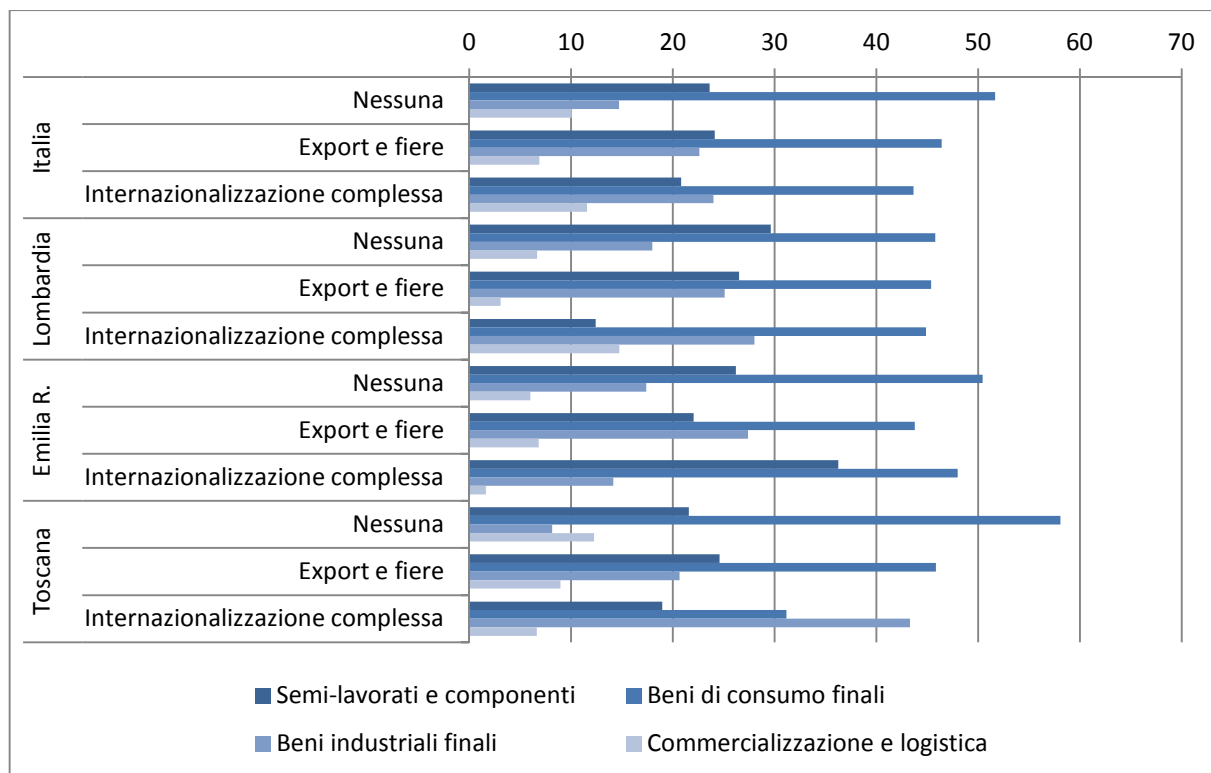
Nel settore dei Servizi la Toscana mostra una buona diffusione delle attività di internazionalizzazione sia semplice che complessa. Infatti, si può notare una leggera differenza negativa per quanto riguarda la diffusione di *export* e fiere rispetto al dato nazionale a cui si contrappone un'ottima diffusione di forme di internazionalizzazione più complesse che superano il dato nazionale del 25%.

Figura 19. Grado di internazionalizzazione nei Servizi. Numeri indice Italia=100.



Per concludere, sono stati incrociati i dati tra il grado di internazionalizzazione delle imprese e la quota in percentuale del fatturato delle diverse tipologie di beni e servizi che queste producono. Dalla lettura del grafico successivo emerge per la Toscana una marcata relazione inversa tra il grado di internazionalizzazione e la produzione di beni di consumo finali. Per le imprese internazionalizzate in forme più complesse la produzione di beni di consumo finali si attesta su valori significativamente inferiori alle media nazionale. In generale si registra una crescita nella produzione di Semi-lavorati e componenti e beni industriali finali quando si passa dalle imprese che non presentano forme di internazionalizzazione a quelle che dichiarano di avere relazioni con l'estero. In particolare si assiste a una marcata concentrazione, significativamente superiore alla media nazionale, per le imprese con forme di internazionalizzazione complessa per quanto riguarda la produzione di beni industriali finali.

Figura 20. Tipologie di beni prodotti in funzione del grado di internazionalizzazione, quote medie sul totale del fatturato. Industria.



4. Innovazione e R&S

I comportamenti delle imprese relativamente ad altri due dei fattori chiave per la competitività, ovvero l'innovazione e le attività di Ricerca, (Brancati, Ciferri, & Maresca, 2009) rappresentano evidentemente aspetti critici da approfondire.

Le attività in questione risultano quelle maggiormente colpite dalla crisi economica e finanziaria. Infatti le imprese, al fine di ridurre i costi e fronteggiare le condizioni sfavorevoli del proprio mercato, hanno fortemente ridotto le innovazioni introdotte e gli investimenti in R&S. L'indagine realizzata nel 2009 aveva segnalato un crollo generalizzato dell'impegno in questo campo, mentre le evidenze emerse dall'ultima indagine segnalano un quadro articolato.

Nel dettaglio si osserva una quota di imprese su scala nazionale che ha introdotto almeno una forma di innovazione³ al 2011 abbondantemente inferiore a quella che si registrava nel periodo antecedente la crisi, ma con alcune differenze per i diversi segmenti dimensionali: per le imprese con meno di 50 addetti è proseguito il disimpegno dalle attività innovative, la percentuale di imprese che ha introdotto innovazioni nell'indagine 2011 è infatti calata ulteriormente rispetto al dato emerso dall'indagine 2009; al contrario, le imprese di media e grande dimensione hanno invertito il *trend* osservato, facendo registrare una ripresa delle attività, con una quota di imprese "innovative" che risulta tuttavia ancora inferiore a quella presente nell'indagine realizzata appena prima dello scoppio della crisi economica internazionale. In Toscana si confermano le ottime *performance* della piccola impresa, segnalate nei paragrafi precedenti, alle quali si contrappone la grande impresa che presenta un continuo disimpegno nelle tre rilevazioni effettuate.

Nel campo della Ricerca l'impatto della crisi è stato altrettanto forte: la percentuale di imprese, sia in Italia che in Toscana, che realizza investimenti in R&S è crollata nel 2009, mentre nel 2011 si registra un andamento disarticolato per le diverse fasce dimensionali. Anche per quanto riguarda gli investimenti in R&S è la piccola impresa toscana a presentare la ripresa più significativa nel 2011 con percentuali che raggiungono quasi il dato antecedente la crisi. La media impresa mostra una discreta ripresa che, però, si colloca su percentuali inferiori al dato 2008 e a quello riscontrato su scala nazionale. Ancora una volta sono le grandi imprese a presentare le maggiori criticità mostrando una riduzione continua nelle tre rilevazioni effettuate.

4.1.1 I percorsi dell'innovazione

Come è stato segnalato in precedenza, la crisi economica ha colpito in maniera drammatica le attività di innovazione in tutte le classi dimensionali, sia per l'Italia nel suo complesso che per la Toscana. Tra il 2009 ed il 2011 si assiste a un'ulteriore diminuzione per tutte le classi dimensionali ad eccezione della piccola e media impresa.

Il questionario è stato costruito per rilevare in maniera approfondita e da diverse angolazioni i *pattern* innovativi delle imprese, prevedendo un ampio *set* di domande in linea con le indicazioni presenti nel Manuale di Oslo (OECD, 2005), arricchendolo di ulteriori aspetti ben presenti in letteratura.

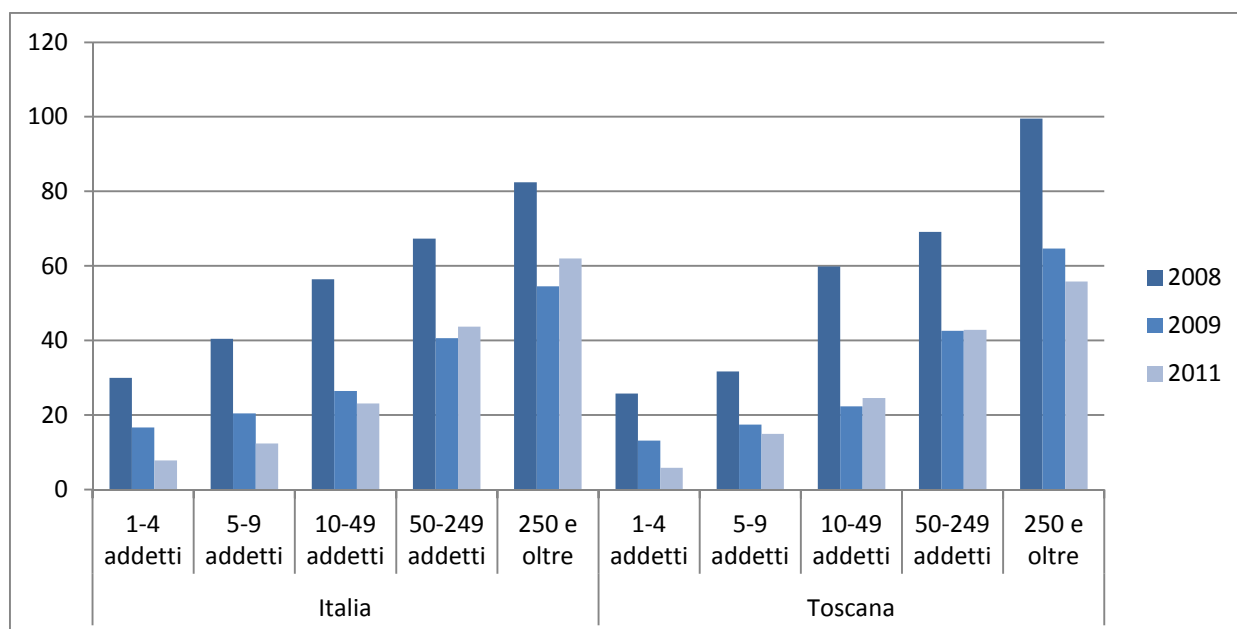
A tal riguardo si sono rilevate le diverse forme di innovazione introdotte dalle imprese, distinguendo le innovazioni di prodotto sia da quelle relative ai processi produttivi sia dalle innovazioni organizzative/gestionali. Per le innovazioni di prodotto e di processo è inoltre

³ Il questionario specifica le diverse forme di innovazione, distinguendole in quelle di prodotto (principale e secondario), di processo (anche in questo caso principale e secondario) e organizzative/gestionali.

disponibile una ulteriore diversificazione che distingue le innovazioni radicali/principali da quelle incrementali/secondarie⁴.

Confrontando il dato nazionale del settore Manifatturiero con quello della regione, per quanto attiene alla percentuale di imprese che ha introdotto almeno una forma di innovazione, si delinea un quadro che non presenta profonde differenze se non nella composizione. In Toscana le classi dimensionali che presentano le *performance* migliori sono la micro e la piccola impresa; mentre, su scala nazionale, sono la media e la grande impresa, dove si riscontra una significativa ripresa. Se si osserva l'andamento temporale del medesimo fenomeno, però, si può notare come la Toscana, nel 2008, presentava una numerosità di imprese "innovative" sistematicamente superiore alla media nazionale in tutte le classe dimensionali ad eccezione della micro impresa. Il forte ridimensionamento a cui si assiste su scala nazionale nel biennio 2008-2009 colpisce la Toscana in maniera ancora più significativa. Il dato più preoccupante si riferisce alla grande impresa dove, al ridimensionamento precedentemente menzionato, si somma un'ulteriore contrazione nella variazione 2009-2011, riducendo maggiormente le differenze di comportamento registrate rispetto alle imprese di media dimensione.

Figura 21. Percentuale di imprese manifatturiere che ha introdotto almeno una forma di innovazione per classe dimensionale, Industria. Indagini 2008, 2009 e 2011.



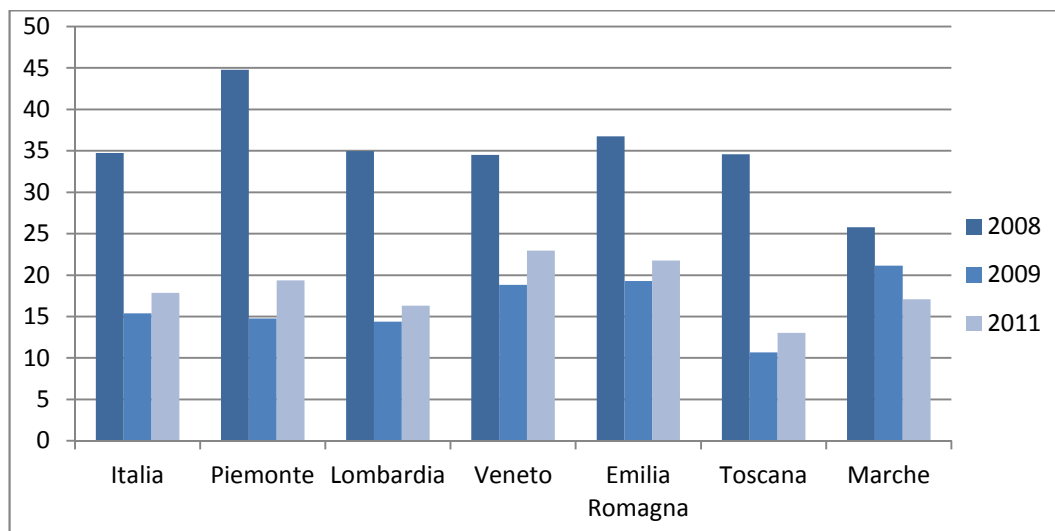
L'elevato livello di dettaglio dell'indagine permette di offrire un quadro più analitico con riferimento alle diverse forme di innovazione introdotte.

Con riferimento alle innovazioni di prodotto radicali, la Toscana evidenzia un andamento analogo a quello aggregato mostrato dal paese nella sua totalità, ma con intensità decisamente inferiori. Confrontato con le regioni *benchmark*, il dato del 2011, che attesta la percentuale di imprese con innovazioni di prodotto principale al 13%, pone la Toscana in forte affanno.

⁴ Per innovazioni di prodotto principali intendiamo lo sviluppo o l'introduzione di un prodotto o servizio nuovo, un restyling sostanziale, ecc; per innovazioni di prodotto secondarie, variazioni marginali quali lo sviluppo o l'introduzione di un prodotto significativamente migliorato.

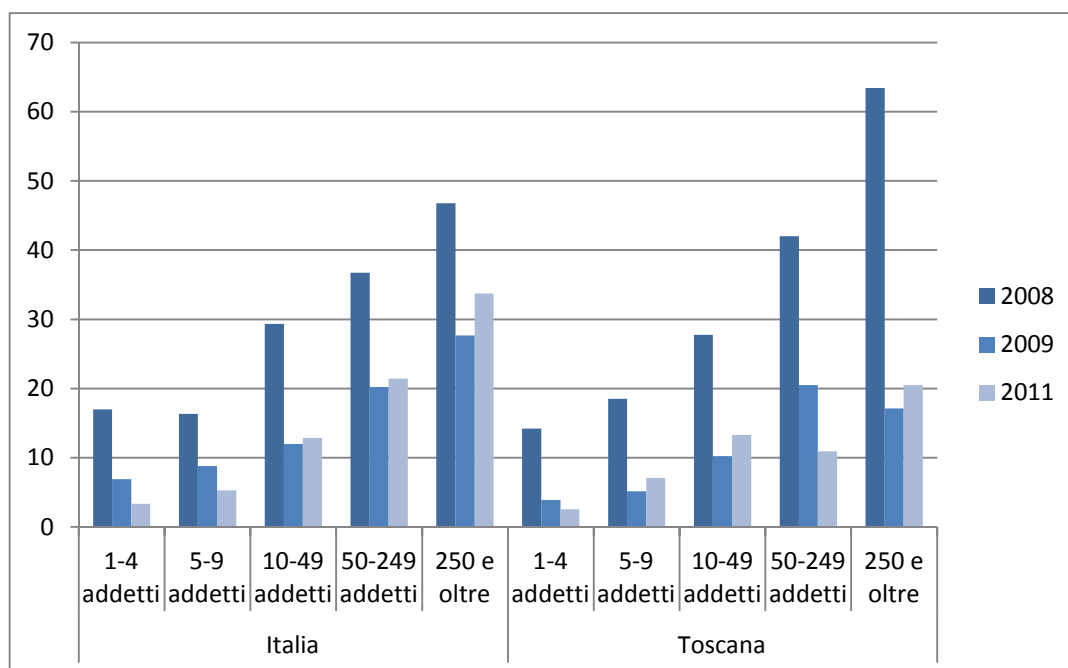
Per innovazione di processo principale intendiamo una variazione sostanziale dei processi quale lo sviluppo o l'introduzione di un processo produttivo; per innovazione di processo secondaria, una variazione marginale quale lo sviluppo o l'introduzione di un processo produttivo significativamente migliorato.

Figura 22. Percentuale di imprese dell'Industria che ha introdotto innovazioni di prodotto principale. Indagini 2008, 2009 e 2011.



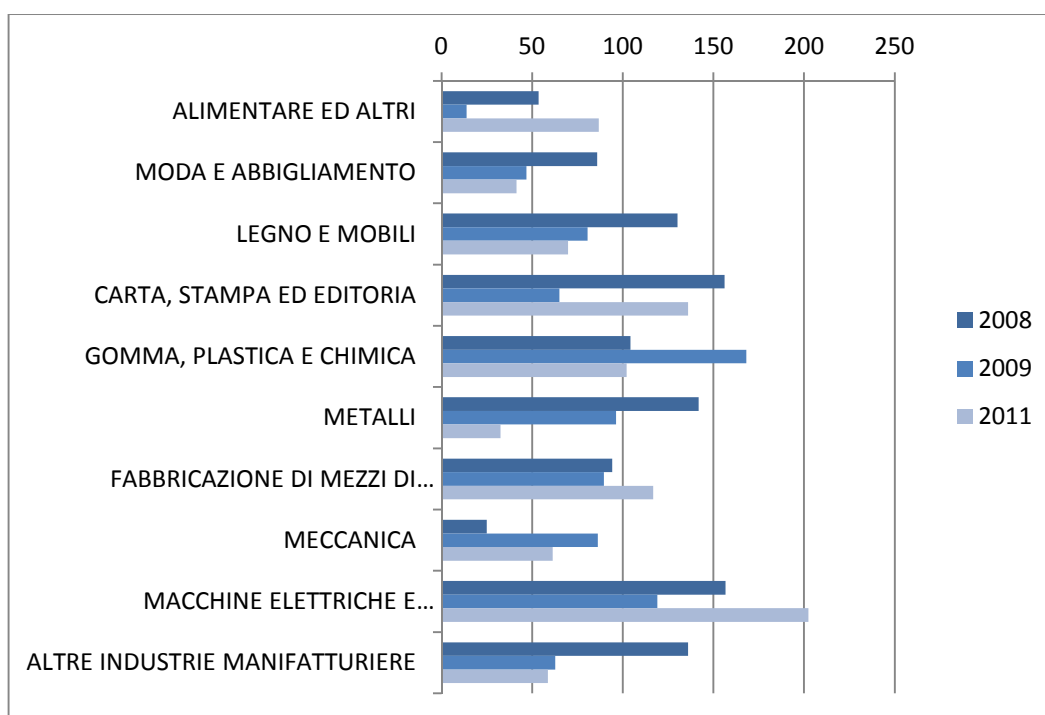
Disaggregando il dato per classe dimensionale per l'Italia e per la Toscana si osserva una significativa differenza tra le classi fino a 49 addetti rispetto alle classi di maggiori dimensioni. Come appare in modo evidente dalla lettura del grafico successivo, la micro e piccola impresa toscana presentano un numero di aziende che ha introdotto innovazioni di prodotto principale in linea o leggermente superiore al dato nazionale. Le maggiori criticità emergono per la media e grande impresa. La prima, da numerosità in linea con il dato italiano del 2009, mostra una forte riduzione nel triennio successivo che fa attestare la percentuale a quasi la metà del dato aggregato nazionale. Diversamente la grande impresa, che nel 2008 presentava una percentuale significativamente superiore alla media nazionale, segue l'andamento italiano ma con un'intensità del fenomeno sensibilmente più modesta. In conclusione, il dato negativo mostrato a livello aggregato nella regione risulta essere fortemente trainato dalle sfavorevoli performance messe in luce nella media e grande impresa.

Figura 23. Percentuale di imprese che ha introdotto innovazioni di prodotto principale per classe dimensionale. Industria, indagini 2008, 2009 e 2011.



Se si osservano le percentuali di imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto principale nella loro ripartizione per settore merceologico, calcolate rispetto al dato nazionale, si può notare come i settori economici toscani dove le imprese, malgrado la crisi economica, si sono mantenute su livelli di innovazione particolarmente elevati sono il settore delle macchine elettriche e apparecchiature elettroniche (dove l'innovazione di prodotto nel 2011 è poco più di due volte quella media italiana), la carta, stampa ed editoria e la fabbricazione dei mezzi di trasporto. Percorsi opposti si registrano nei settori dell'Abbigliamento, ma soprattutto in quelli del Legno e mobili, Metalli e Altre industrie manifatturiere dove prima della crisi si registravano percentuali di imprese innovative significativamente superiori alla media nazionale e, al brusco crollo del biennio 2008-2009, non ha fatto seguito una ripresa bensì un'ulteriore arretramento. Diversamente nei settori dell'Alimentare e della Meccanica si registra una ripresa segnata da percentuali nell'ultima rilevazione, sebbene inferiori alla media nazionale, superiori alle medesime registrate nel 2008.

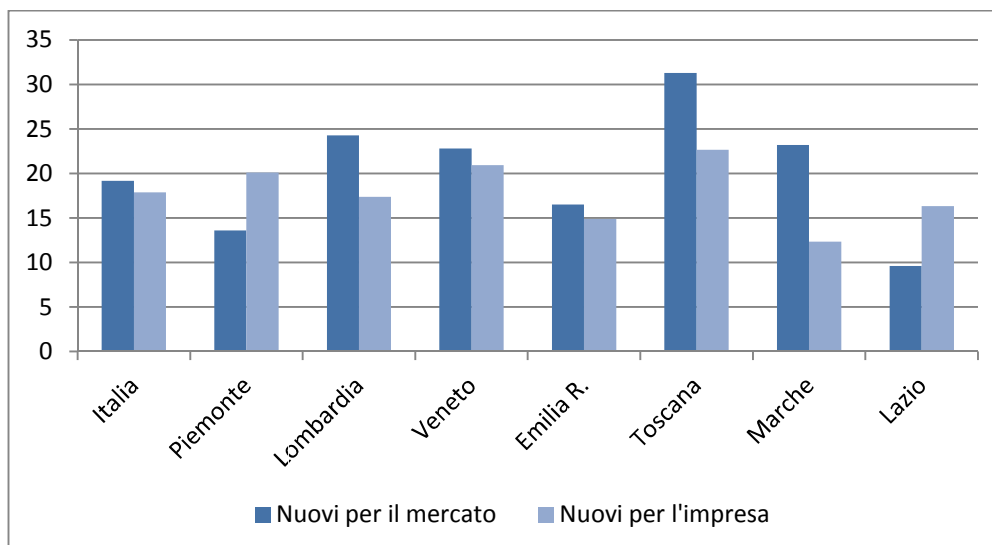
Figura 24. Percentuale di imprese che ha introdotto innovazioni di prodotto principale, dettaglio per settore economico. Indagini 2008, 2009, 2011. Numeri Indice Italia = 100.



Oltre ad una valutazione della diffusione delle imprese innovative appare di particolare interesse approfondire il ruolo e il grado di successo ottenuto attraverso le innovazioni di prodotto introdotte. Nel dettaglio è stato rilevato il peso sul fatturato ricavato dalla vendita dei prodotti innovativi, distinguendo i beni già presenti sul mercato, ma non realizzati dall'impresa, da quelli "innovativi" sia per il mercato che per l'impresa.

I risultati dell'indagine mostrano una regione che, più di tutte le regioni *benchmark* e rispetto alla media nazionale, trova nell'innovazione di prodotto, per quanto riguarda i prodotti innovativi per l'impresa e, in maniera ancora più marcata, per quelli innovativi per il mercato, una elevata componente delle proprie vendite.

Figura 25. Peso dei ricavi da prodotti innovativi sul fatturato (prodotti nuovi per l'impresa/per il mercato) Industria, valori medi.



Le evidenze mostrano una numerosità di imprese che introduce innovazioni di prodotto principale sensibilmente inferiore alla media nazionale e alle regioni *benchmark*, ma la cui vendita incide notevolmente sui ricavi. Questo denota l'introduzione di prodotti innovativi molto orientati al mercato e con una significativa incidenza sul fatturato, ancorché tale evidenza sia ristretta a un segmento relativamente piccolo del sistema produttivo toscano.

Per quanto riguarda l'innovazione di processo principale la Toscana mostra un andamento analogo a quello riscontrato a livello nazionale, con una forte riduzione tra il 2008 e il 2009 a cui fa seguito una significativa ripresa nel triennio successivo. Si confermano, anche in questo ambito, le ottime *performance* delle classi dimensionali 5-9 addetti e 10-49 addetti e, in controtendenza rispetto a quanto presentato per le innovazioni di prodotto principale, si riscontra una buona partecipazione anche per la grande impresa.

4.2. *Gli investimenti in Ricerca*

Come segnalato in precedenza, anche nel campo degli investimenti in Ricerca nella crisi si è assistito a un significativo arretramento dell'impegno realizzato dalle imprese. Tale andamento è ben evidenziato dai risultati delle tre indagini, tuttavia si osserva un quadro articolato con comportamenti differenziati tra piccole e grandi imprese.

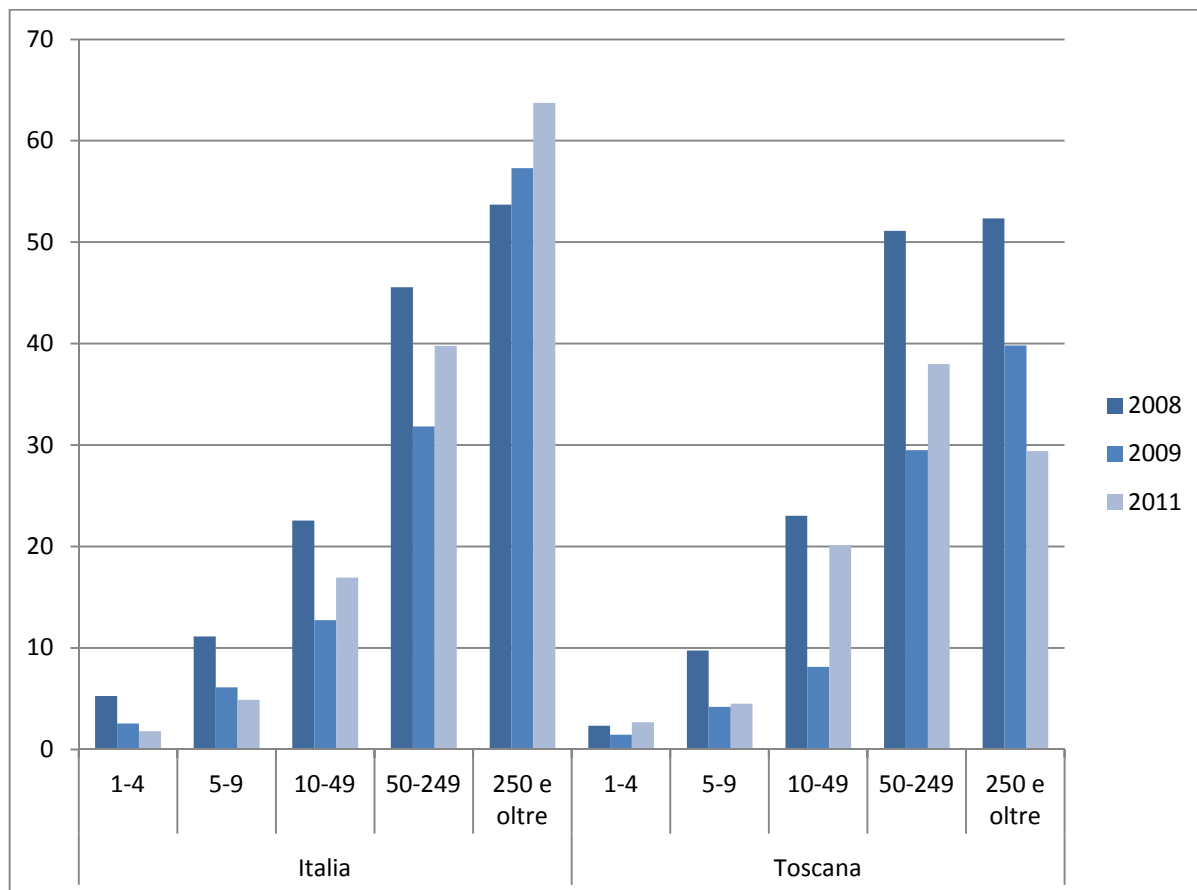
A livello aggregato, infatti, la percentuale di imprese industriali che ha svolto attività di R&S si è ridotta notevolmente a livello nazionale, passando dal 9,2% del 2008 al 5,4% del 2011 (5,8% nell'indagine 2009). Le evidenze per la Toscana segnalano un quadro sensibilmente più incoraggiante: ad una brusca riduzione del biennio 2008-2009 ha fatto seguito una significativa ripresa nel triennio successivo che ha riportato la percentuale quasi a livello pre-crisi (rispettivamente 6,5%, 3,6% e 6,3%).

A livello disaggregato per classe dimensionale - nell'intervallo di tempo 2008-2009 - la Toscana registra un fortissimo ridimensionamento delle attività di Ricerca, sensibilmente più marcata di quella che si riscontra su scala nazionale. Nel triennio successivo si assiste a una significativa ripresa per tutte le classi dimensionali a eccezione della grande impresa. Di particolare interesse appare la *performance* della micro impresa: in controtendenza con il dato riscontrato a livello nazionale, che vede una sostanziale fuoriuscita da tali attività per tale gruppo di aziende, si assiste a una ripresa particolarmente significativa nella classe 1-4 addetti. Altrettanto virtuoso appare il comportamento della piccola impresa (10-49 addetti): evidenzia un forte recupero rispetto al dato del 2008 e, comunque, presenta una percentuale di investimenti in Ricerca superiore alla corrispettiva classe nazionale.

La media impresa toscana, invece, si caratterizza per un leggero *deficit* rispetto al dato nazionale che si assottiglia nel 2011 grazie al significativo tasso di crescita dell'ultimo triennio.

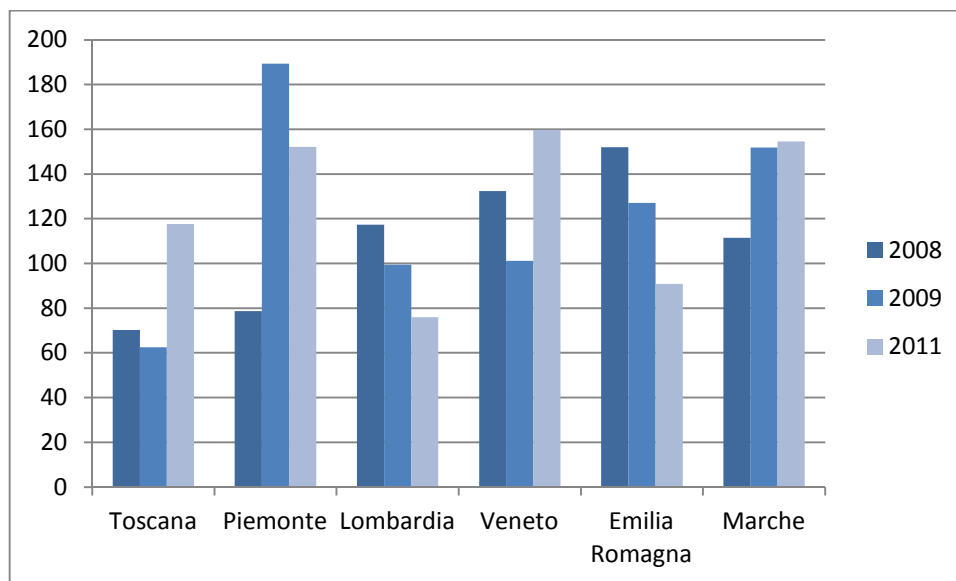
Il dato più allarmante è sicuramente quello della grande impresa: in controtendenza rispetto all'andamento nazionale, vede la percentuale di imprese impegnate nella Ricerca decrescere in modo significativo nelle tre rilevazioni attestandosi nel 2011 su valori inferiori alla metà di quelli riscontrati a livello nazionale.

Figura 26. Percentuale di imprese del settore industriale che svolge attività di R&S negli anni 2008, 2009 e 2011 per classe dimensionale.



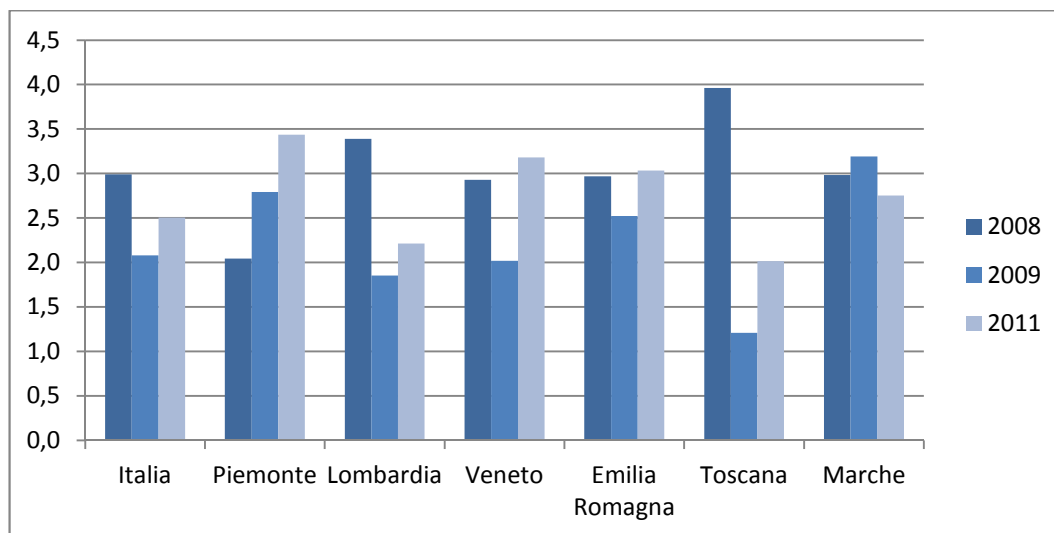
Nel raffronto con le evidenze emerse nelle altre regioni di *benchmark* la Toscana è caratterizzata da una forte ripresa: la diffusione di imprese con attività di R&S, al 2008 era al di sotto di tutte le regioni considerate a causa dello scarso impegno delle micro e piccole imprese, e che subisce un'ulteriore diminuzione nella crisi, si attesta nel 2011 al di sopra del dato nazionale e a quello di regioni come la Lombardia e l'Emilia Romagna, grazie alla relativa migliore *performance* proprio delle imprese di dimensioni minori. Se si tiene invece conto dell'effetto dimensionale, ponderando l'impegno in Ricerca per il numero di addetti delle imprese, la Toscana si colloca al 2011 sul livello più basso tra le regioni considerate.

Figura 27. Imprese del settore Industria che svolgono attività di R&S, numeri indice Italia =100. Indagini 2008, 2009 e 2011.



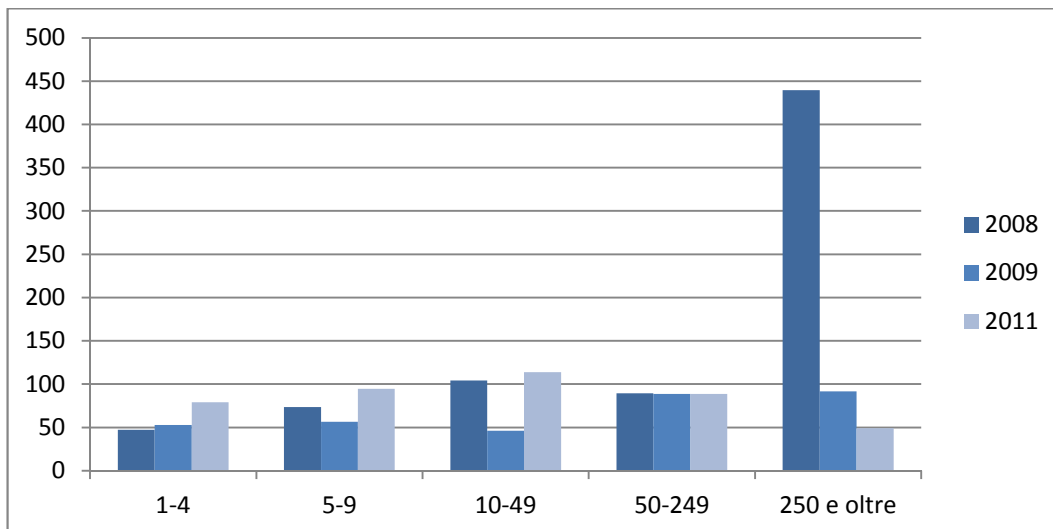
Le evidenze sopra segnalate sono confermate se si analizza il comportamento nel campo in oggetto in termini di addetti dedicati alle attività R&S. In Italia, la percentuale di addetti dedicati alla Ricerca è passata dal 3% nel 2008 al 2,1% nel 2009 e al 2,5% nel 2011. La Toscana ha avuto un andamento analogo nel periodo di tempo considerato: 4,0% nel 2008, 1,2% nel 2009 e 2,0% nel 2011.

Figura 28. Percentuale di addetti dedicati alle attività di R&S, Industria, indagini 2008, 2009, 2011. Valori medi.



La forte riduzione emersa a livello aggregato, che nel passaggio dalla prima alla terza rilevazione dimezza la percentuale di addetti dedicati alle attività di R&S, se osservata a livello disaggregato per classe dimensionale, risulta imputabile alla forte riduzione registrata nella grande impresa. Infatti la micro impresa segna nel suo complesso una ripresa che la pone in linea con la media nazionale; ancora più evidente è la ripresa delle piccole aziende (10-49) toscane che si collocano nel 2011 su percentuali superiori alla classe corrispondente su scala nazionale.

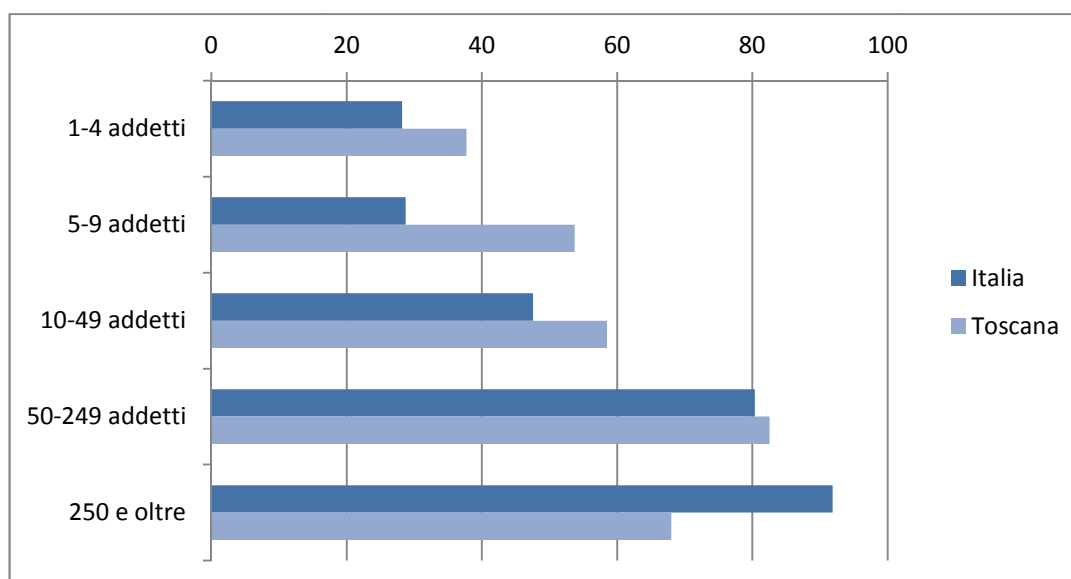
Figura 29. Percentuale di addetti dedicati alle attività di R&S per classe dimensionale. Industria, indagini 2008, 2009, 2011. Numeri indice Italia=100.



La disponibilità di un *panel* di aziende, ovvero di imprese intervistate in tutte le tre indagini realizzate, consente di costruire una matrice di transizione relativa ai cambiamenti di stato osservati nel campo degli investimenti in Ricerca. A tal riguardo è possibile individuare diverse tipologie di soggetti: le imprese che confermano il proprio stato – di fare o non fare Ricerca – e le imprese che, al contrario, lo modificano avviando *ex novo* attività di R&S oppure abbandonandole.

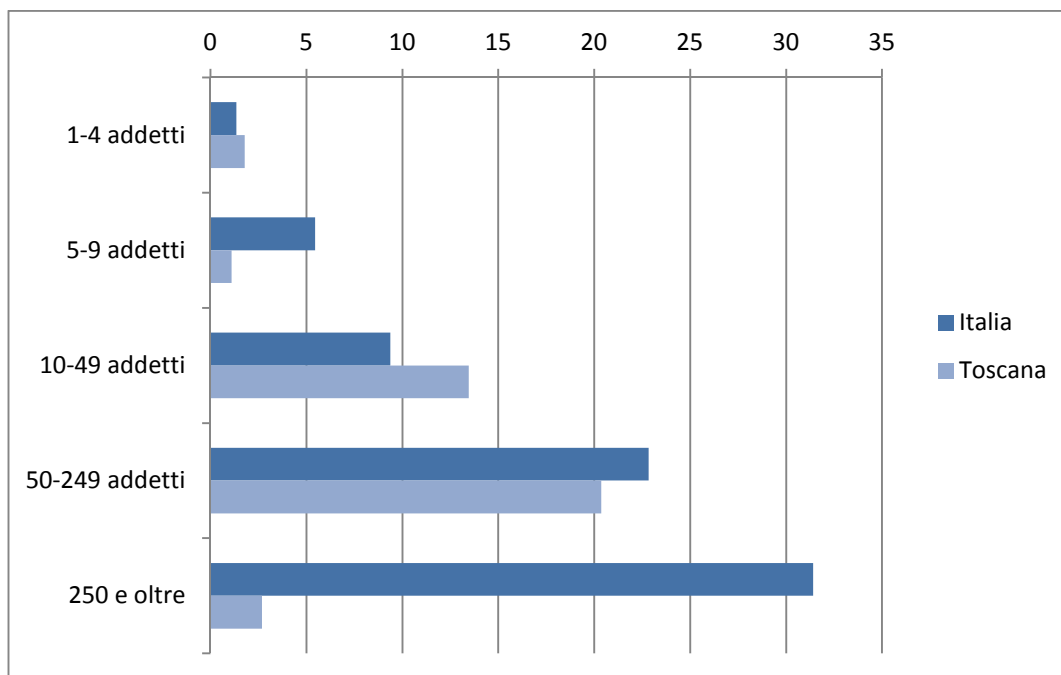
Il grado di persistenza nelle attività di R&S che emerge dalle informazioni incrociate dalle indagini 2009 e 2011 è decisamente elevato, soprattutto nelle micro e piccole dimensioni. La percentuale di imprese che conferma il proprio impegno nella Ricerca è più alta in Toscana rispetto al dato nazionale, con l'unica eccezione delle grandi imprese. Si conferma, anche in questo ambito, la criticità legata alla grande impresa che nell'ambito della Ricerca continua a far trasparire una preoccupante riduzione.

Figura 30. Percentuale delle imprese che svolgevano attività di R&S nel 2009 e che continuano a svolgerla nel 2011, per classe dimensionale. Valori percentuali.



Un'ulteriore evidenza che aiuta a leggere la propensione delle imprese toscane verso le attività di R&S è esposta nel grafico successivo dove sono rappresentate le percentuali di imprese, ripartite per classe dimensionale, che non svolgevano attività di Ricerca nel 2009 e che hanno iniziato nel biennio successivo. La Toscana non presenta un quadro particolarmente incoraggiante, le uniche classi dimensionali che superano il dato nazionale per la quantità di nuovi ingressi nell'ambito della Ricerca, sono 1-4 addetti e, in maniera più marcata, 10-49 addetti. Si conferma ulteriormente la propensione verso l'abbandono di tali attività per le imprese di grandi dimensioni, dove spicca il dato negativo della classe dimensionale 250 e oltre che si attesta al 2,7% rispetto alla media nazionale del 31,7%.

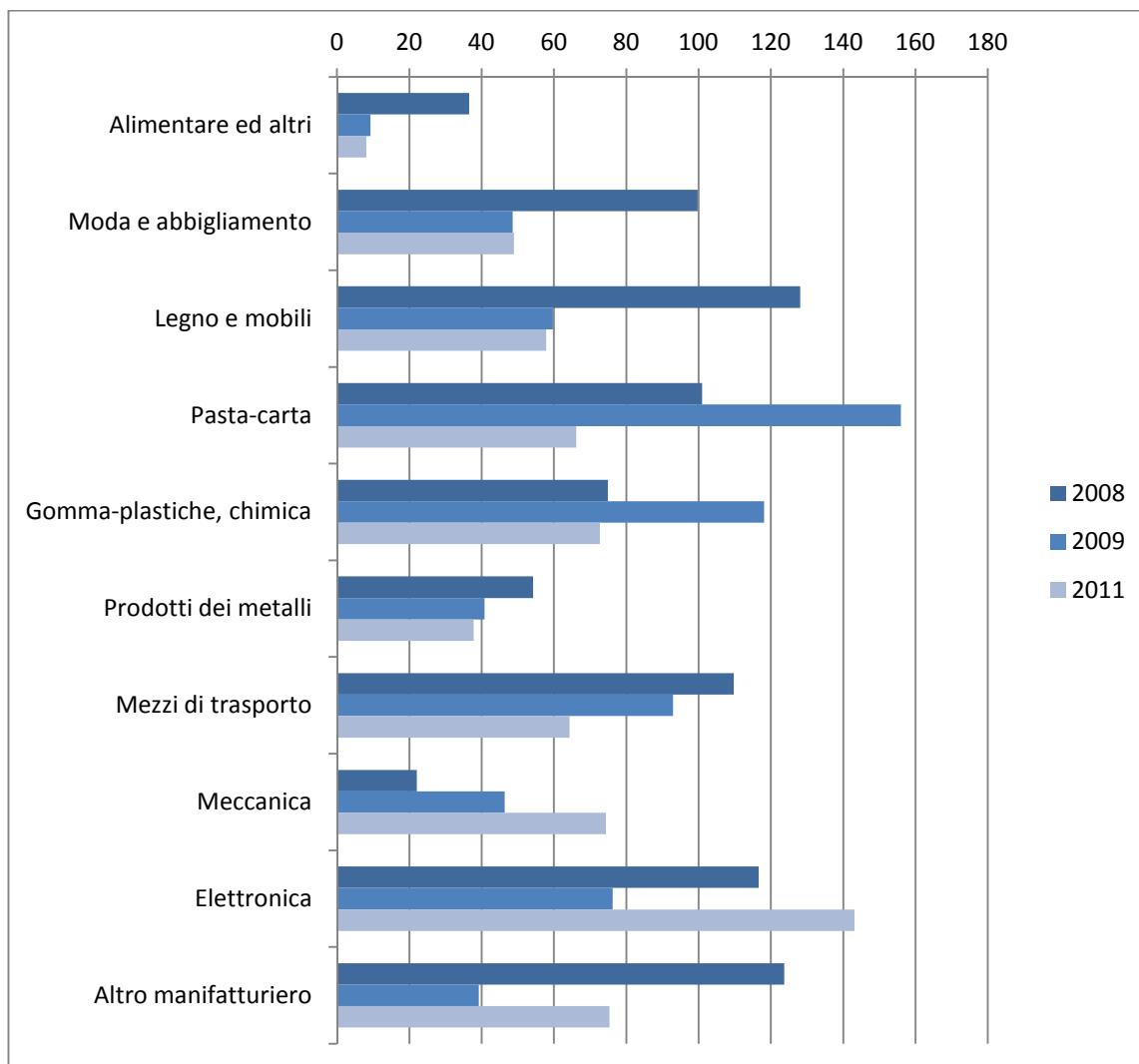
Figura 31. Percentuale delle imprese che non svolgevano attività di R&S nel 2009 e che hanno iniziato a svolgerla nel biennio successivo, per classe dimensionale.



Il quadro che emerge per la Toscana presenta andamenti molto differenti in base al diverso settore economico di appartenenza, ma, nel complesso, si denota una bassa partecipazione ad attività di R&S nel 2011 e una forte riduzione in molti settori.

Si registrano andamenti decrescenti nelle tre rilevazioni nei settori dell'Alimentare, del Legno e Mobili, dei Prodotti dei metalli e dei Mezzi di trasporto. Si osserva un forte abbandono delle attività di Ricerca nel primo biennio a cui fa seguito una ripresa crescente per intensità, rispettivamente nei settori della Moda e Abbigliamento, in quello definito Altro manifatturiero e nell'Elettronica. In quest'ultimo settore la rilevazione del 2011 risulta superiore a quella iniziale (2008) e alla media nazionale. Al contrario, nei settori della Pasta-carta e della Gomma-plastiche, si osserva una crescita in controtendenza nel primo biennio cui fa seguito una riduzione che fa attestare le imprese impegnate in attività di R&S su percentuali inferiori al 2008. L'unico settore economico a mostrare una crescita nelle tre rilevazioni effettuate è la Meccanica.

Figura 32. Percentuale di imprese toscane che hanno svolto attività di R&S per settore economico negli anni 2008, 2009 e 2011, numeri indice: Italia=100.

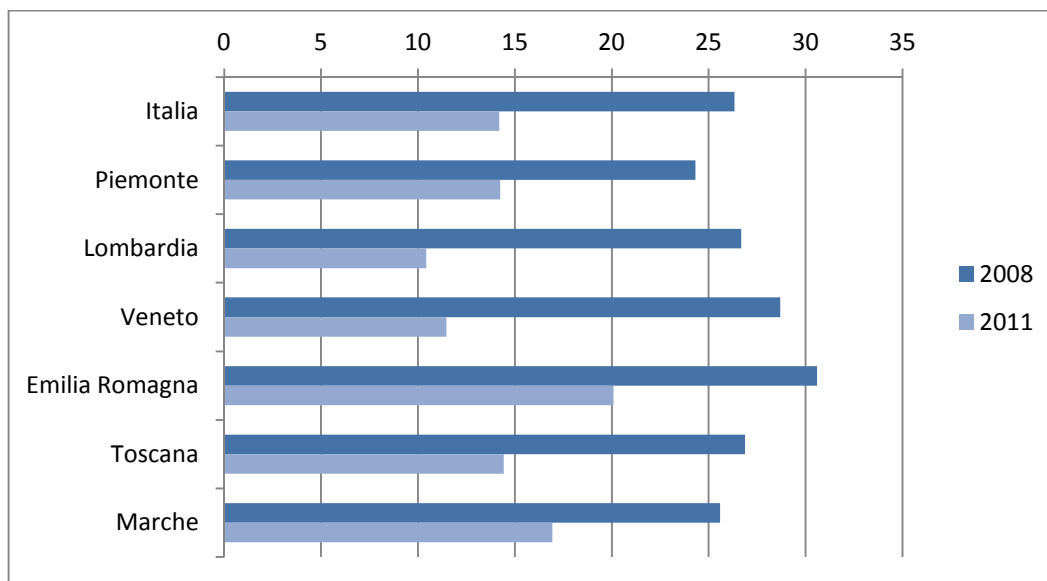


La quota di attività di Ricerca & Sviluppo svolta all'esterno è in genere inversamente proporzionale alle dimensioni dell'impresa: le dimensioni minori tendono a svolgere le attività di Ricerca tramite collaborazioni con soggetti esterni piuttosto che realizzare laboratori interni dedicati. La crisi pare aver colpito in misura relativamente maggiore le attività realizzate all'esterno poiché le aziende hanno preferito non sacrificare gli investimenti già sostenuti per la realizzazione delle proprie strutture (effetto *sunk costs*).

A livello generale, quindi, si osserva una significativa riduzione della quota media di attività di ricerca svolte all'esterno (fatto 100 il totale della spesa in R&S). La Toscana segue l'andamento nazionale con una quota di attività di Ricerca svolte all'esterno che passa dal 26,9%, della rilevazione antecedente l'innescarsi della crisi, al 14,4% del 2011. Rispetto alle regioni di *benchmark*, diminuzioni della quota di R&S ancora più marcate si registrano solo in Lombardia e in Veneto.

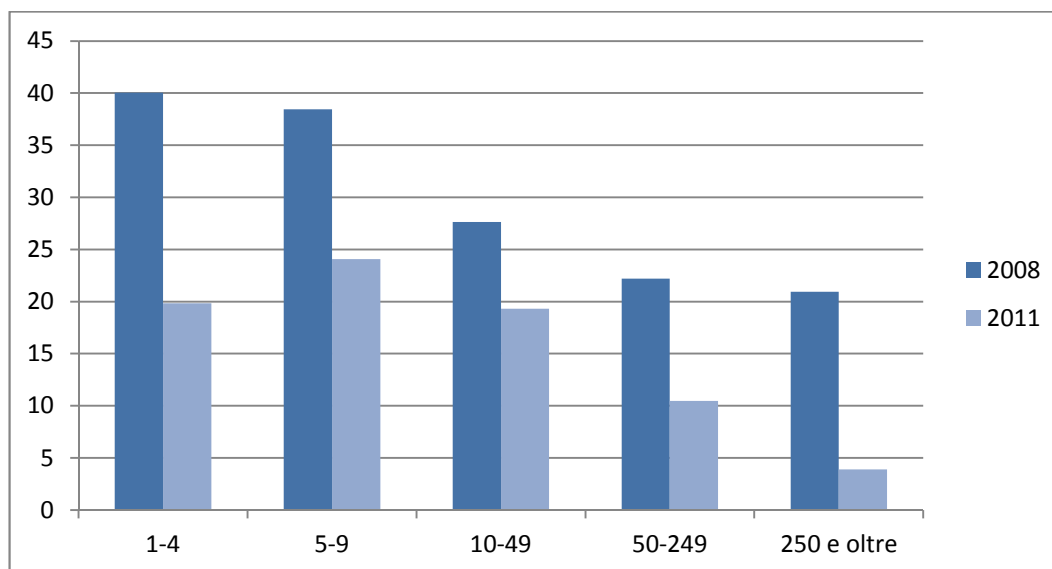
Al 2011 l'intensità delle attività svolte all'esterno si colloca sui medesimi livelli registrati a livello nazionale, su livelli superiori rispetto a Lombardia e Veneto mentre in Emilia Romagna il grado di collaborazione con altri soggetti sembra essere maggiore.

Figura 33. Quota di R&S svolta all'esterno (fatto 100 il totale della spesa in R&S). Industria, numeri indice, Italia = 100. Indagini 2008 e 2011.



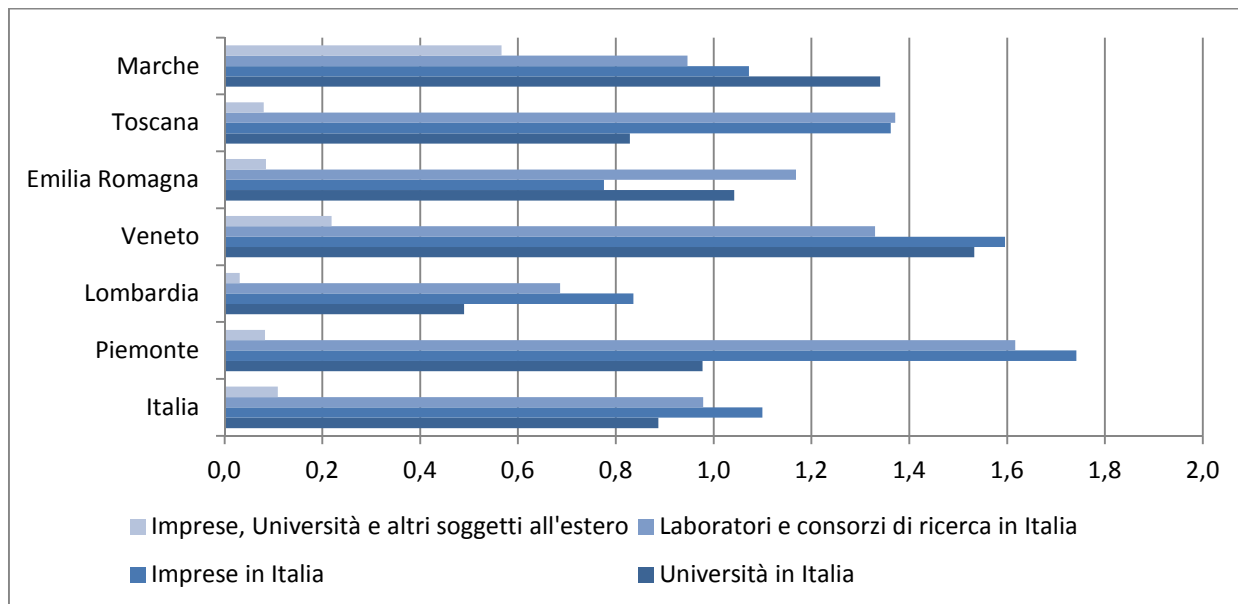
Osservando la medesima evidenza stratificata per classe dimensionale, si può notare che la quota di R&S svolta all'esterno è diminuita in maniera molto rilevante dal 2008 al 2011 per tutte le categorie dimensionali. Una lettura più attenta del grafico successivo evidenzia come l'andamento discendente e inversamente proporzionale rispetto alla dimensione aziendale che emerge nel 2008, viene interrotto nel 2011 dalla fortissima riduzione di tale quota nella classe dimensionale 1-4 addetti per la quale dal 40,1% del 2008 si passa la 19,8% del 2011. In termini di tassi di crescita, nello stesso intervallo di tempo, le riduzioni più significative si riscontrano per la media e grande impresa (rispettivamente -51,7% e -81,34%).

Figura 34. Quota di Ricerca svolta all'esterno per classe dimensionale delle imprese industriali. Indagini 2008 e 2011.



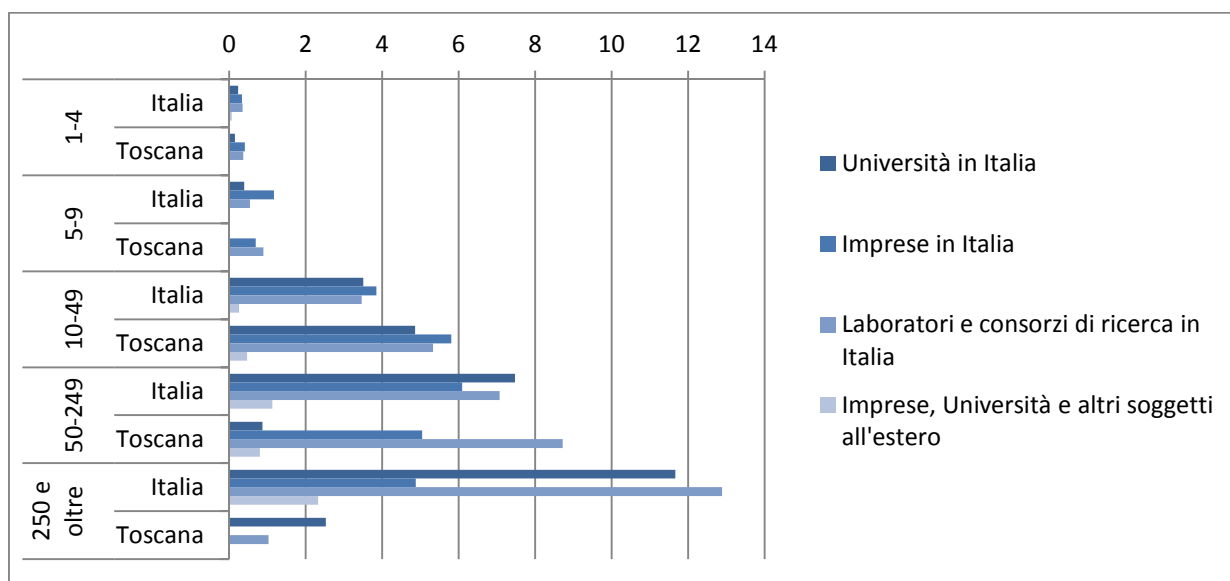
Un'ulteriore dettaglio fornito mostra la ripartizione tra le diverse tipologie di soggetti con i quali si svolgono attività di Ricerca. La Toscana presenta una forte concentrazione, superiore al dato su scala nazionale, dei rapporti con i laboratori e consorzi di ricerca in Italia e le altre imprese collocate sul suolo nazionale.

Figura 35. Tipologia di soggetti con i quali si svolgono attività di R&S. Numeri indice, Italia = 100.



Se si osserva il medesimo fenomeno stratificato per classe dimensionale, come emerge in maniera chiara dalla lettura del grafico, le micro imprese italiane e toscane hanno pochi rapporti di R&S, sostanzialmente sono rapporti con altre imprese italiane e con laboratori e consorzi di ricerca nazionali. A mettere in mostra le *performance* migliori rispetto al dato medio nazionale è la classe dimensionale tra i 10 e i 49 addetti dove si riscontrano percentuali sistematicamente superiori al dato medio italiano rispetto a tutte le tipologie di soggetti con i quali si svolgono attività di Ricerca. Il dato più allarmante è legato alle percentuali che si riscontrano nella media e grande impresa toscana. Nel primo caso si riscontra un superamento della rilevazione sull'intero territorio nazionale solo nelle relazioni con laboratori e consorzi di ricerca in Italia; nel secondo caso, invece, si rileva una quasi completa fuoriuscita da relazioni legate alla R&S.

Figura 36. Tipologia di soggetti con i quali si svolgono attività di R&S, per classe dimensionale, valori percentuali.



Un ulteriore ambito di analisi riguarda la stretta interconnessione tra l'attività di R&S e i processi di internazionalizzazione (Castellani & Zanfei, 2006). E' stato possibile incrociare i dati relativi al tipo di internazionalizzazione delle imprese con quelli relativi alle attività di R&S e all'introduzione di innovazioni di prodotto per verificare la relazione esistente tra la presenza sui mercati esteri delle imprese e la loro propensione a innovare. Tale relazione, già verificata nei precedenti lavori (Brancati, 2010; Brancati, Ciferri, & Maresca, 2009), mette in luce i comportamenti delle imprese più dinamiche che si raffrontano con i segmenti della domanda più esigenti, incoraggiano le innovazioni e, sui mercati esteri, vanno alla ricerca di nuovi vantaggi competitivi.

Il grafico mostra la percentuale di imprese innovative in funzione del loro grado di internazionalizzazione. Per semplificare la rappresentazione del diverso grado di coinvolgimento internazionale delle imprese sono state create due categorie, una che fa riferimento alle forme di internazionalizzazione "semplice" (relative alle attività di *export* e alla partecipazione a fiere e mostre all'estero) e l'altra alle forme di internazionalizzazione più complesse (includendo dagli accordi commerciali agli IDE e alle delocalizzazioni, oltre alle collaborazioni per attività di Ricerca con soggetti esteri e *joint venture*).

Come ampiamente dimostrato dalla letteratura sul tema, al crescere del coinvolgimento internazionale corrisponde un maggiore impegno nel campo dell'Innovazione e della Ricerca. In Toscana, oltre il 62% delle imprese che svolge attività con l'estero di tipo complesso ha effettuato investimenti in R&S e quasi il 49% ha introdotto innovazioni di prodotto principale. Tali percentuali sono più del 35% e quasi il 22% per le imprese con internazionalizzazione di tipo semplice. Per quanto riguarda, invece, le imprese che non sono attive all'estero le medesime percentuali non superano il 3%. I dati descritti, nonostante seguano gli andamenti medi nazionali, non presentano concentrazioni tali da superare in nessun caso il dato aggregato nazionale ad eccezione delle imprese impegnate in attività di internazionalizzazione complessa che sono state più innovative per quanto riguarda l'introduzione di innovazioni di prodotto principale (48,9% rispetto al 44,1% italiano).

Figura 37. Percentuale di imprese innovative per grado di internazionalizzazione.

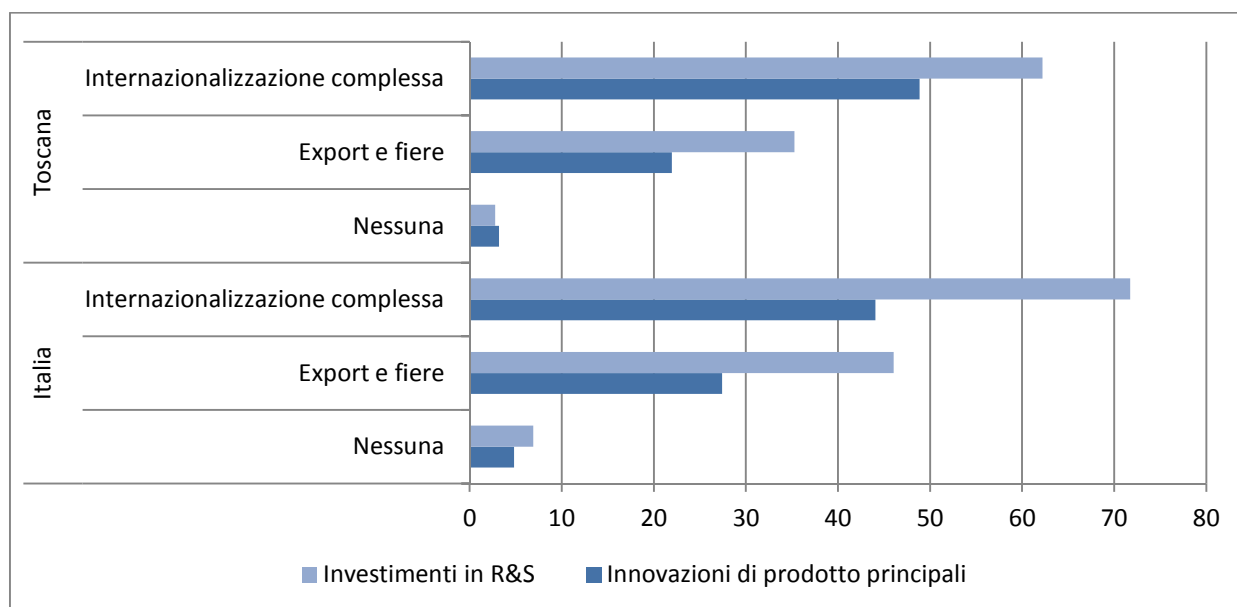
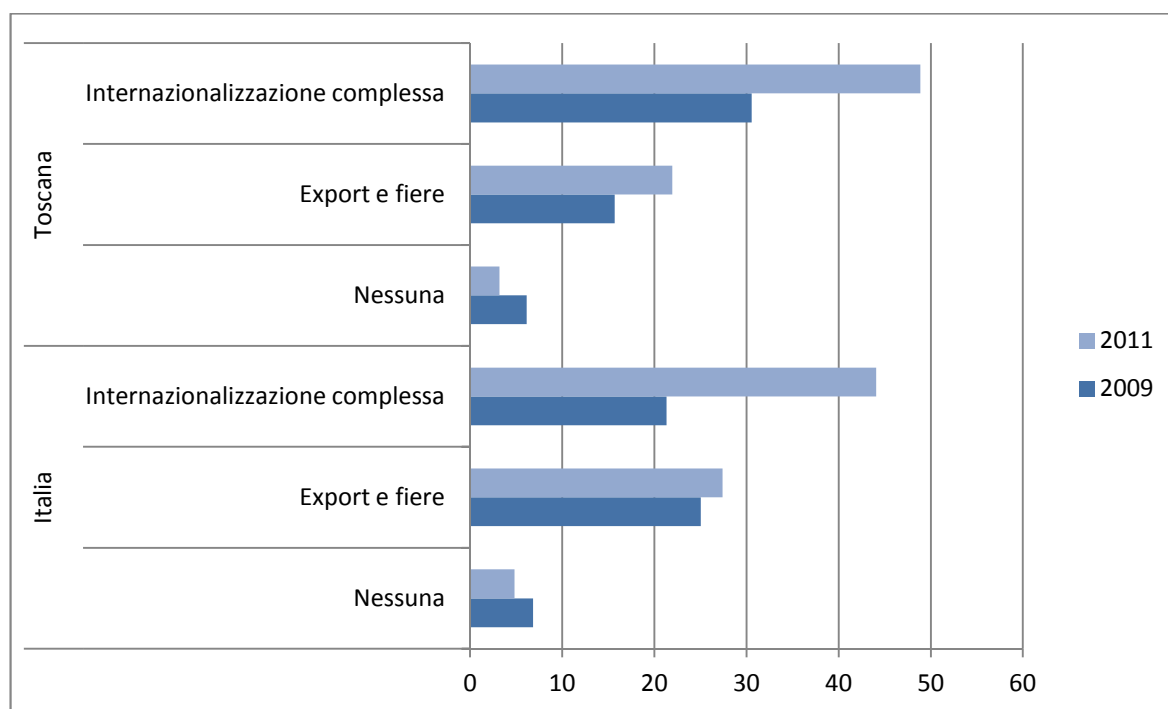


Figura 38. Imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto principale in funzione del livello di internazionalizzazione, Toscana e Italia. Indagini 2009 e 2011, valori percentuali.



Se ci si sofferma sull'introduzione di prodotti innovativi nell'arco temporale 2009-2011, si può notare, come appare nel grafico, che le imprese internazionalizzate contribuiscono all'immissione di prodotti innovativi in maniera sensibilmente maggiore rispetto a quelle attive a livello locale e nazionale. Inoltre tra il 2009 e il 2011 il numero di tali imprese è notevolmente aumentato stabilizzandosi su percentuali superiori alla media nazionale. Più in particolare, in Toscana, il 49,9% delle imprese che hanno un'attività di internazionalizzazione complessa ha introdotto innovazioni di prodotto principale nel 2011 (30,6% nel 2009). Per l'Italia le rispettive percentuali sono 44,1% e 21,3%. Per quanto riguarda, invece, le imprese caratterizzate da un livello di internazionalizzazione semplice, si osserva in Toscana un tasso di crescita sensibile nel periodo analizzato, ma non sufficiente a raggiungere le percentuali rilevate a livello nazionale. Il dato delle imprese toscane che non hanno alcuna attività di internazionalizzazione, che nel periodo in esame presenta un'ulteriore diminuzione, mostra in modo ancora più emblematico la relazione precedentemente descritta (Brancati, 2010; Brancati, Ciferri, & Maresca, 2009).

Le evidenze descritte mostrano una regione segnata da un brusco ridimensionamento dell'impegno nella Ricerca e nell'Innovazione nel periodo 2008-2009 cui fa seguito un periodo di incoraggiante ripresa. Il dato aggregato appare fortemente condizionato dalle classi dimensionali estreme. Si riscontra, infatti, una buona diffusione del fenomeno trainato dalla micro e piccola impresa che, come precedentemente sottolineato, presenta ottimi segnali di ripresa. Al contrario la grande impresa toscana appare la classe dimensionale più in difficoltà e, in termini di addetti e di strategia (figura 30 e 31), traina fortemente in negativo il dato aggregato della regione.

5. Reti, Filiere produttive e Catene Globali del Valore

L'organizzazione del sistema produttivo in filiere, il coinvolgimento delle nostre imprese nelle catene globali del valore (CGV, o GVC usando l'acronimo inglese) e la diffusione dei *network* di imprese rappresentano tematiche di analisi di grande rilievo per l'interpretazione del nostro sistema produttivo e per la comprensione dei cambiamenti che sono avvenuti nel sistema industriale.

In queste aree si sono registrati grandi mutamenti a seguito delle nuove sfide poste a livello internazionale dai processi di globalizzazione, con la riduzione dei costi di trasporto e delle barriere commerciali, e dallo sviluppo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Zanfei & Saliola, 2009; Giunta, Agostino, Nugent, Scalera, & Trivieri, Forthcoming).

In risposta a questi cambiamenti i sistemi produttivi hanno subito trasformazioni significative e un nuovo disegno della divisione internazionale del lavoro. Anche il tessuto produttivo italiano ha subito significativi mutamenti a seguito di questi processi, in molti casi modificando le proprie caratteristiche tradizionali con riferimento all'organizzazione dei distretti produttivi (Becattini, 2000; Bellandi & Russo, 1994): le grandi imprese, nella grande parte dei casi posizionate a valle delle catene produttive, hanno mutato le proprie politiche di approvvigionamento riducendo il ricorso a subfornitori locali a favore di imprese delle nuove economie emergenti caratterizzate da un minor costo del lavoro; le imprese di piccola e media dimensione, a seguito dei mutamenti avvenuti, hanno ridotto la loro dipendenza dai committenti locali a favore di un'ottica internazionale, proponendosi come subfornitori internazionali altamente specializzati e innovativi, diversificando i beni prodotti e in molti casi passando dall'essere subfornitori a produttori diretti sui mercati finali (Giunta, Agostino, Nugent, Scalera, & Trivieri, Forthcoming).

Il maggiore coinvolgimento del sistema produttivo all'interno delle CGV sembra quindi aver trasformato radicalmente il modello produttivo organizzato in distretti, tradizionale fattore di successo del nostro sistema industriale. La nuova chiave per la crescita per i subfornitori italiani è la capacità di coinvolgimento e posizionamento all'interno delle *Global Value Chains*.

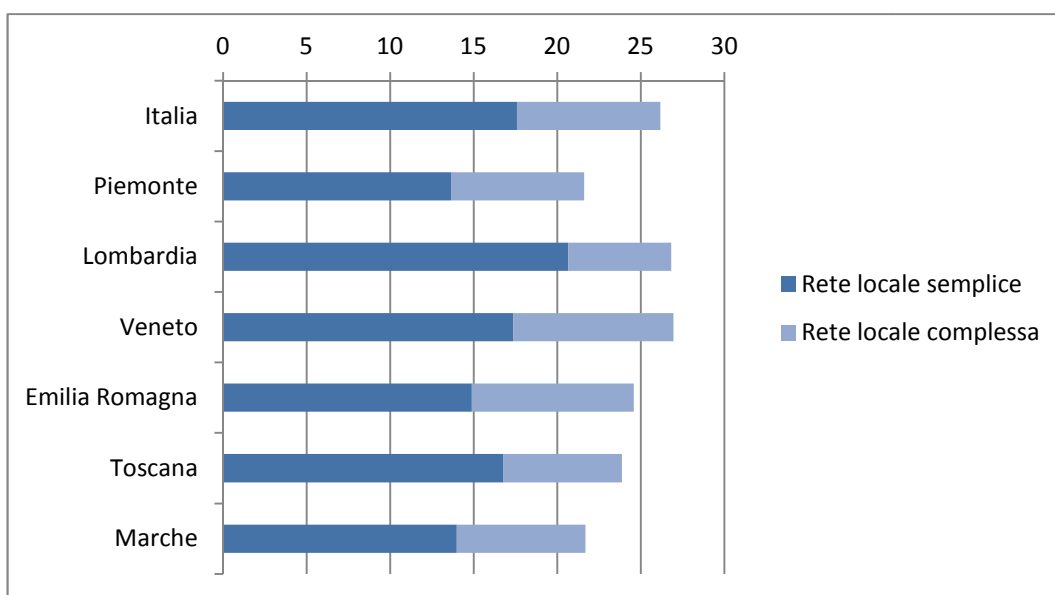
Da questo punto di vista l'indagine realizzata offre numerose opportunità di analisi e un bagaglio informativo particolarmente ricco, analizzando la partecipazione delle imprese alle filiere produttive, dettagliando la struttura degli approvvigionamenti, per tipologia di bene e per mercato geografico, e quella delle vendite, esplorando la capacità delle imprese di sviluppare relazioni strategiche con altri soggetti, sia a livello locale che a livello internazionale.

5.1. Le reti tra imprese

Nell'ambito delle relazioni economiche tra imprese, particolare rilevanza assumono i *network* tra soggetti imprenditoriali nella medesima area di localizzazione. Guardando a tali rapporti in termini di "rete locale", è stata fatta una distinzione sulla base della tipologia di rapporti esistenti tra le varie imprese appartenenti a una medesima rete. In particolare, si sono distinte le imprese che hanno solo rapporti rilevanti di natura commerciale (rete locale semplice) da quelle che hanno forme di cooperazione produttiva più avanzate (rete locale complessa). L'indagine ha consentito di rilevare i dati a livello nazionale e quelli regionali sia per il settore Industriale che per quello dei Servizi alle imprese, distinti per classe dimensionale.

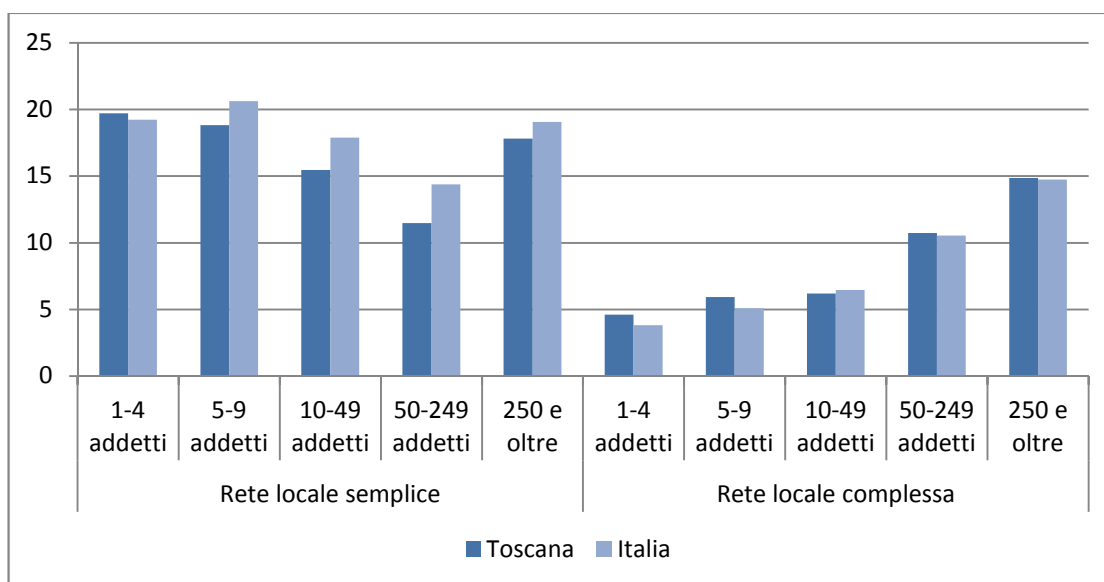
In Toscana il 23,9% delle imprese opera in reti locali, nel 7,1% dei casi si tratta di relazioni sofisticate che vanno al di là delle mere relazioni commerciali. Il dato aggregato, se confrontato con quello medio nazionale e quello delle regioni *benchmark*, presenta una regione con una buona diffusione delle diverse forme di reti locali.

Figura 39. Percentuale di imprese che appartiene ad una rete locale. Industria.



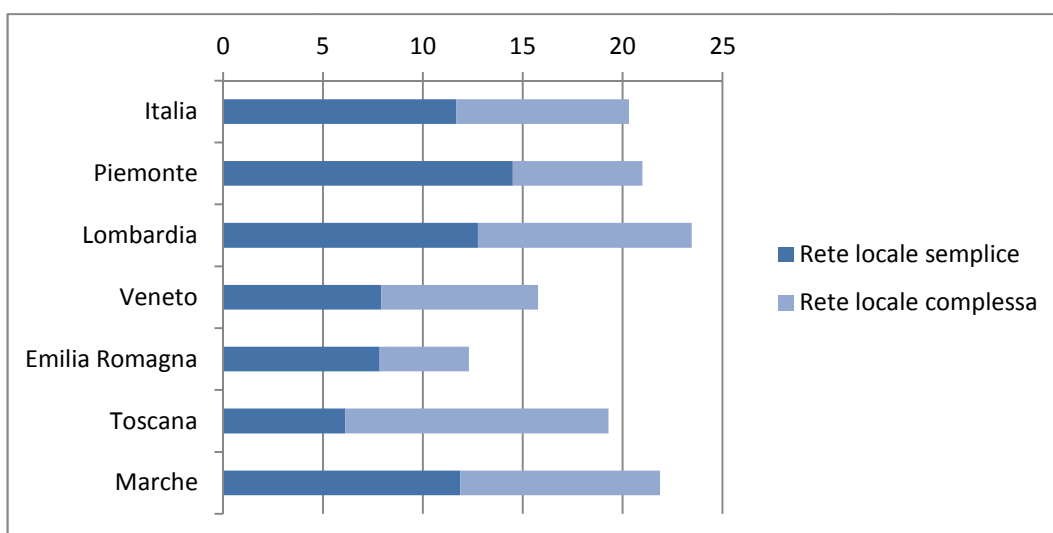
I risultati aggregati sono frutto delle differenze che emergono nella diffusione delle due diverse tipologie di reti locali all'interno delle diverse fasce dimensionali. Come è possibile notare nel grafico successivo, la Toscana presenta una diffusione inferiore delle reti semplici rispetto alla media nazionale per tutte le classi dimensionali ad eccezione della categoria 1-4 addetti. Al contrario, se si considerano solo le forme di reti più sofisticate, il dato viene completamente sovrattito presentando percentuali di imprese sistematicamente superiori al dato nazionale in tutte le classi dimensionali ad eccezione della piccola impresa.

Figura 40. Percentuale di imprese che appartiene ad una rete locale per classe dimensionale. Industria, Italia e Toscana.



Nel settore dei servizi alla produzione si confermano le evidenze emerse dall'analisi sulla diffusione delle reti locali nell'Industria. La Toscana, sebbene emerga una leggera differenza rispetto al dato medio, non presenta marcati deficit rispetto alle regioni benchmark considerate.

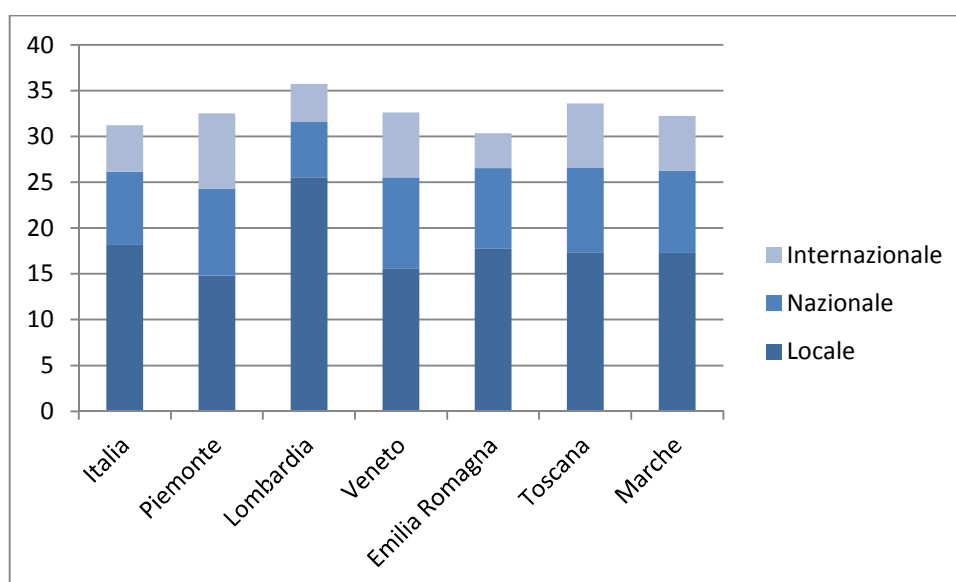
Figura 41. Percentuale di imprese che appartiene ad una rete locale. Servizi.



L'indagine non ha soltanto analizzato le reti locali, ma sono state considerate anche le relazioni esistenti sul territorio nazionale e all'estero; in tal modo è stato possibile analizzare il fenomeno attraverso un indicatore relativo alla lunghezza delle reti. I risultati sono presentati nel grafico successivo attraverso una variabile di tipo ordinale inclusiva, nella quale le reti più lunghe si posizionano su un livello gerarchico superiore⁵.

Prendendo in considerazione la lunghezza delle reti si presenta un quadro ancora più positivo per le imprese toscane. Il dato aggregato, che vede la Toscana risultare seconda solo alla Lombardia, nasconde al suo interno percentuali leggermente inferiori per quanto attiene le reti locali e leggermente superiori rispetto alle reti nazionali e internazionali. La metodologia con la quale è costruito l'indicatore permette quindi di affermare che la Toscana presenta una lunghezza delle reti superiore al dato nazionale.

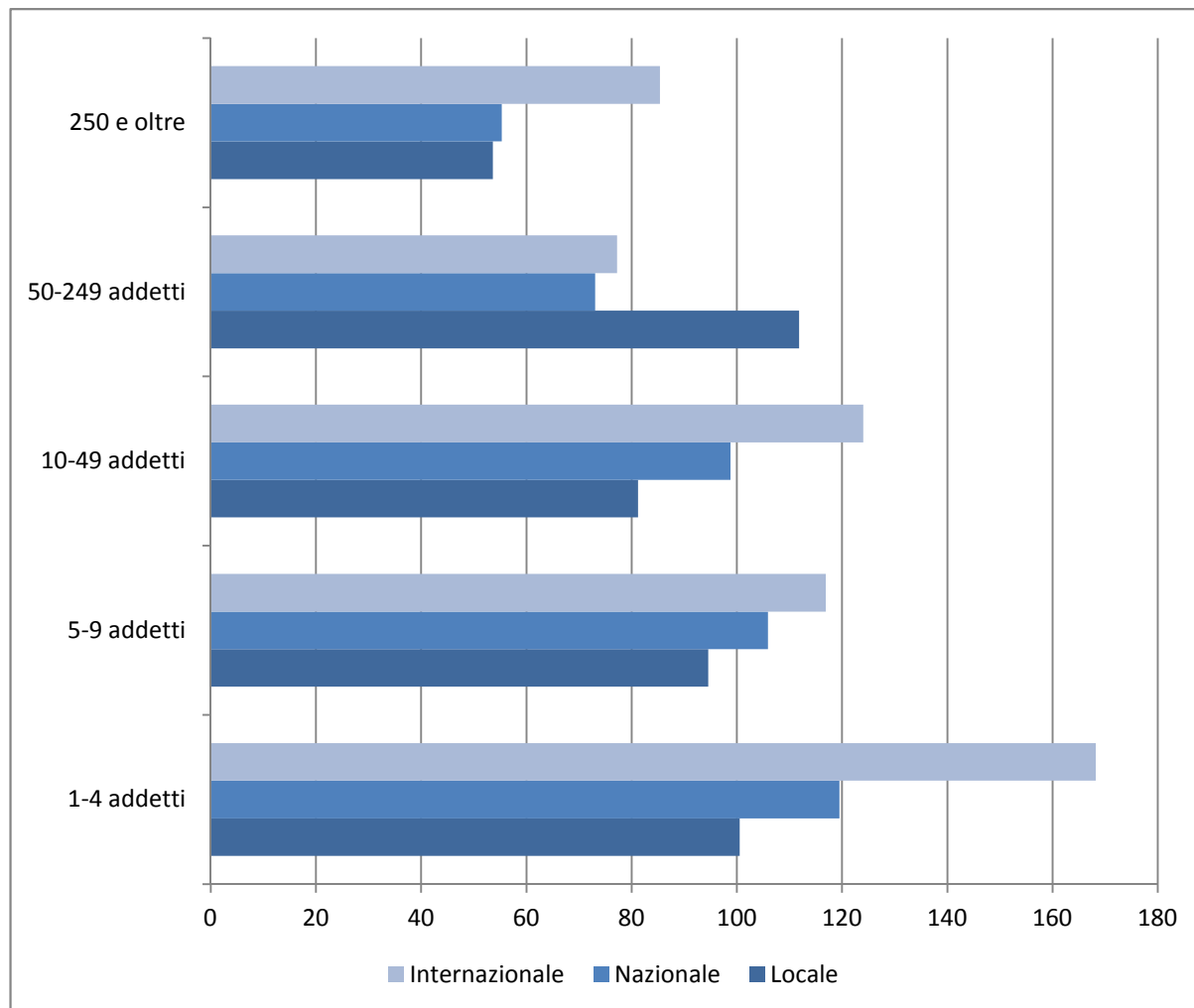
Figura 42. Percentuale di imprese che appartiene ad una rete, per ampiezza geografica della rete, Industria.



⁵ Le imprese classificate nelle reti più lunghe potrebbero quindi appartenere anche ad una rete meno ampia. Per questo motivo le percentuali nel grafico relative alle reti locali sono diverse da quelle presentate nei grafici precedenti.

Osservando il medesimo fenomeno ripartito per classe dimensionale si può constatare una maggiore diffusione delle reti a livello aggregato nelle micro e piccole imprese rispetto alla media nazionale. Ponendo l'attenzione sul confronto delle diverse tipologie di reti rispetto al dato medio italiano, come presentato nel grafico successivo, si evidenzia anche una maggiore lunghezza delle reti nelle fasce dimensionali più piccole. Viceversa la media e grande impresa, che a livello aggregato si segnala per un significativo *deficit* rispetto alla diffusione sull'intero territorio nazionale, presenta un orientamento verso forme di reti di minore "lunghezza".

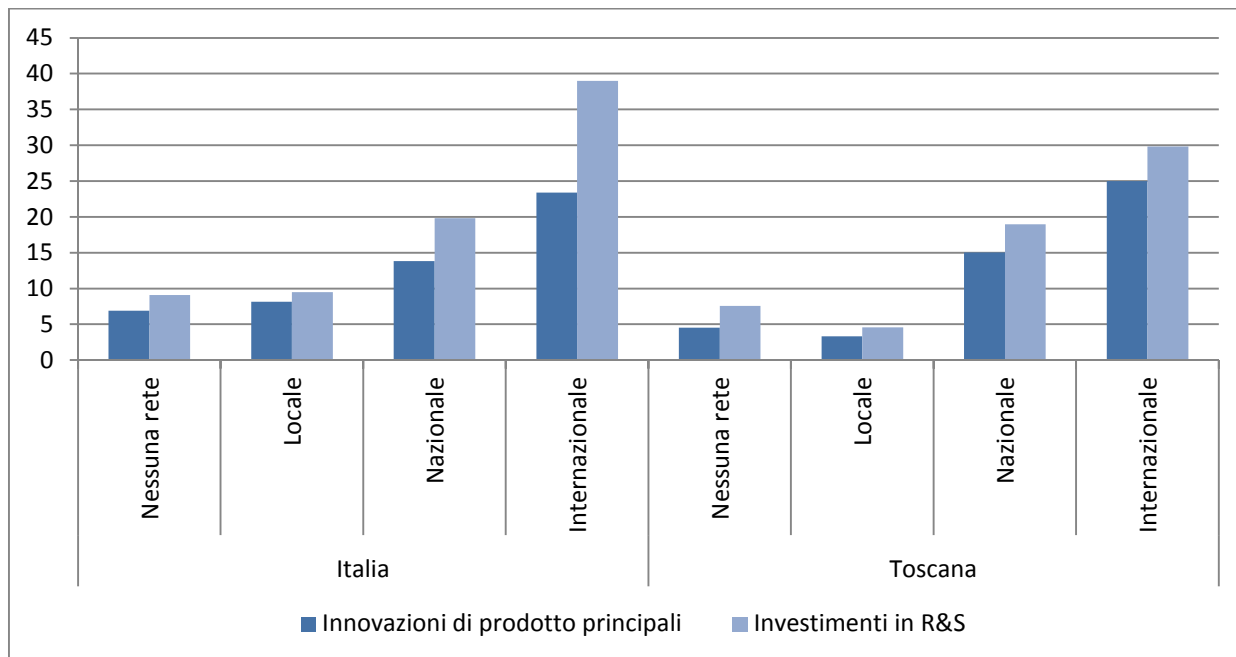
Figura 43. Percentuale di imprese che appartiene ad una rete, per ampiezza geografica della rete. Dettaglio per classe dimensionale, Industria. Numeri indice Italia=100.



Esistono numerose evidenze dell'indagine che segnalano il rilevante ruolo strategico assunto dai *network* di imprese, soprattutto con riferimento alla capacità delle imprese di essere attive nei *pattern* dell'innovazione.

Il grafico successivo, a tal riguardo, mostra la percentuale di imprese che ha introdotto innovazioni di prodotto radicali e investimenti in Ricerca a seconda dell'appartenenza alle diverse categorie di rete.

Figura 44. Appartenenza a reti, investimenti in R&S e innovazioni di prodotto per le imprese del settore Industria. Italia e Toscana.



L'appartenenza a reti influenza positivamente le strategie innovative delle imprese. Come appare in modo chiaro dalla lettura del grafico, l'appartenenza a forme di rete progressivamente più lunghe comporta una relazione crescente con gli investimenti in Ricerca e con l'introduzione di innovazioni di prodotto principale. Tale relazione emerge in maniera ancora più evidente analizzando le imprese che dichiarano di non appartenere a nessuna rete, qui, infatti, si riscontrano percentuali di imprese che investono in strategie innovative inferiori alla media nazionale. La relazione descritta mostra per la Toscana un maggior riscontro se riferito alle innovazioni di prodotto principale che, per le forme di reti più lunghe, presentano una diffusione superiore alla media nazionale.

5.2. Le filiere produttive

Come segnalato in precedenza uno degli elementi di analisi più rilevanti dell'indagine condotta fa riferimento alla diffusione delle filiere produttive in Italia: è la prima volta che si stima tale fenomeno sulla base delle informazioni raccolte attraverso un'indagine campionaria.

La percentuale di imprese industriali italiane che dichiara di operare all'interno di una filiera produttiva è del 12,9%, che corrisponde, ponderando per il livello di occupati, al 21,7% degli addetti. La Toscana presenta una diffusione delle filiere superiore rispetto al dato medio italiano: la percentuale di imprese appartenenti a filiere produttive, infatti, è del 16,2%, a fronte di un 21,4% di addetti.

A livello disaggregato per classe dimensionale il coinvolgimento delle imprese nelle filiere aumenta mediamente al crescere delle dimensioni aziendali; eppure, anche in questo contesto come precedentemente sottolineato, si conferma il dato negativo della grande impresa toscana.

Il dettaglio per classe dimensionale evidenzia come la diffusione delle filiere in Toscana sia sistematicamente superiore al dato medio nazionale per le aziende della micro e piccola impresa mentre si riscontra nelle classi più grandi un *deficit* nella diffusione che si accentua al crescere della dimensione aziendale.

Figura 45. Percentuale di imprese industriali che opera in una filiera produttiva, confronti regionali.

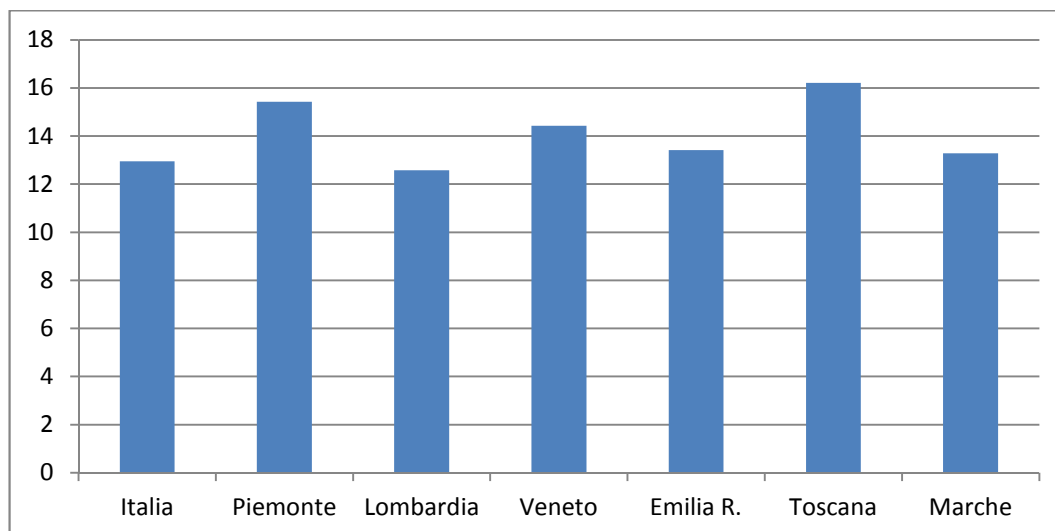
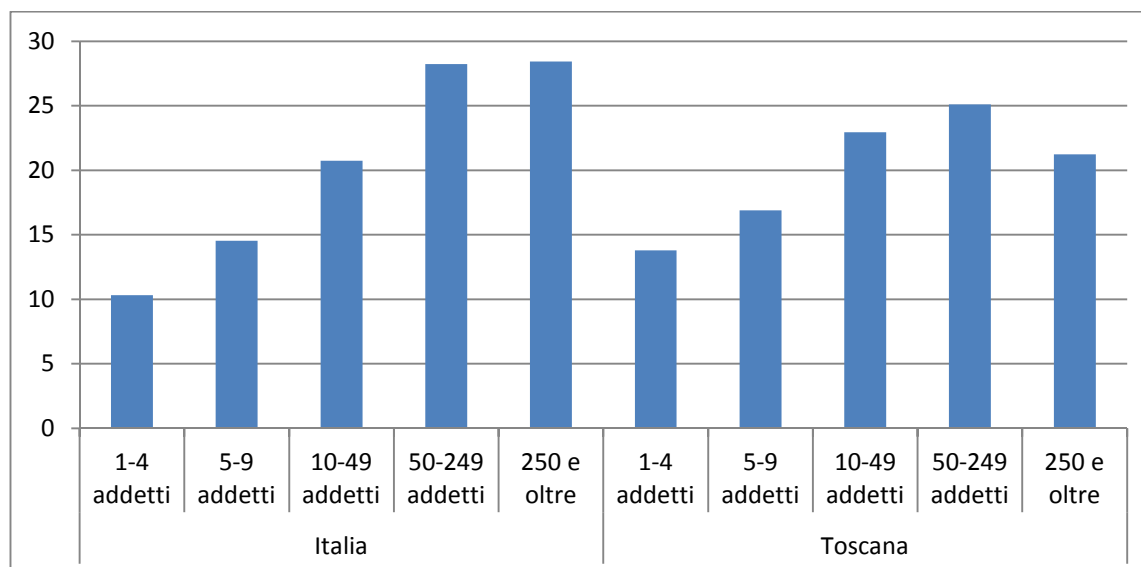


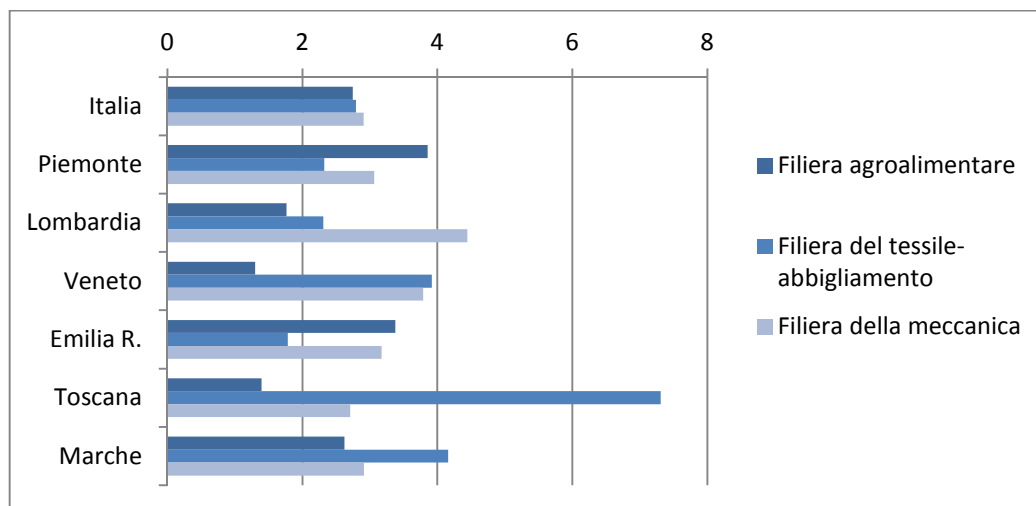
Figura 46. Percentuale di imprese del settore industria che opera in una filiera produttiva, per classe dimensionale, Italia e Toscana.



Le tre macrofilieri maggiormente rappresentate, e comunemente considerate come i principali comparti delle esportazioni italiane, sono quella agroalimentare, quella del sistema moda e quella della meccanica. A livello nazionale appartengono a tali filiere rispettivamente il 2,7%, il 2,8% e il 2,9% delle imprese.

In Toscana si segnala una notevole diffusione di imprese che operano nelle filiere del tessile e dell'abbigliamento con percentuali (7,3%) che superano il doppio della media nazionale (2,8%). Leggermente inferiore, ma sostanzialmente in linea con la media italiana, risulta la percentuale di imprese che dichiara di appartenere alla filiera della meccanica, da sottolineare, invece, la diffusione della filiera dell'agroalimentare che mostra una significativa differenza (1,4%) rispetto al corrispondente dato nazionale che si attesta al 2,7%.

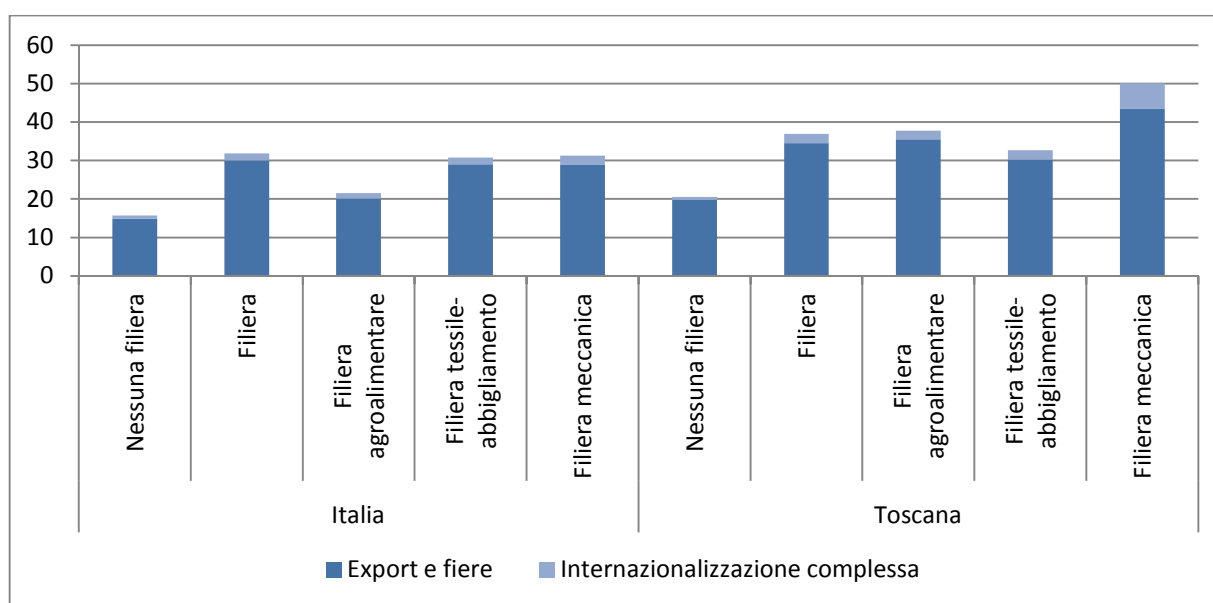
Figura 47. Diffusione delle filiere dell'agroalimentare, del tessile abbigliamento e della meccanica, valori percentuali.



Un ulteriore elemento di analisi tocca il posizionamento delle imprese lungo le filiere, attraverso l'analisi degli approvvigionamenti e degli acquisti, osservando nel dettaglio la tipologia di prodotti acquistati/venduti e i relativi mercati di riferimento.

Come era naturale attendersi le aziende che operano all'interno di una filiera produttiva hanno un grado di coinvolgimento internazionale molto maggiore: la percentuale di imprese toscane delle filiere che svolge attività con l'estero è, infatti, sensibilmente superiore (36,9%) a quella che si registra tra le imprese che non operano nelle filiere produttive. Quando si analizza il medesimo fenomeno nella ripartizione tra le tre principali tipologie di filiera emerge un quadro particolarmente brillante per la regione: il grado di internazionalizzazione presenta una diffusione sistematicamente superiore alla media nazionale. E'opportuno porre l'attenzione sui dati della filiera meccanica: presenta una percentuale di diffusione per quanto riguarda *Export* e fiere che supera del 50% il dato nazionale. Quando si prendono in considerazione forme di Internazionalizzazione complessa il tasso di crescita risulta essere ancora maggiore (+177%).

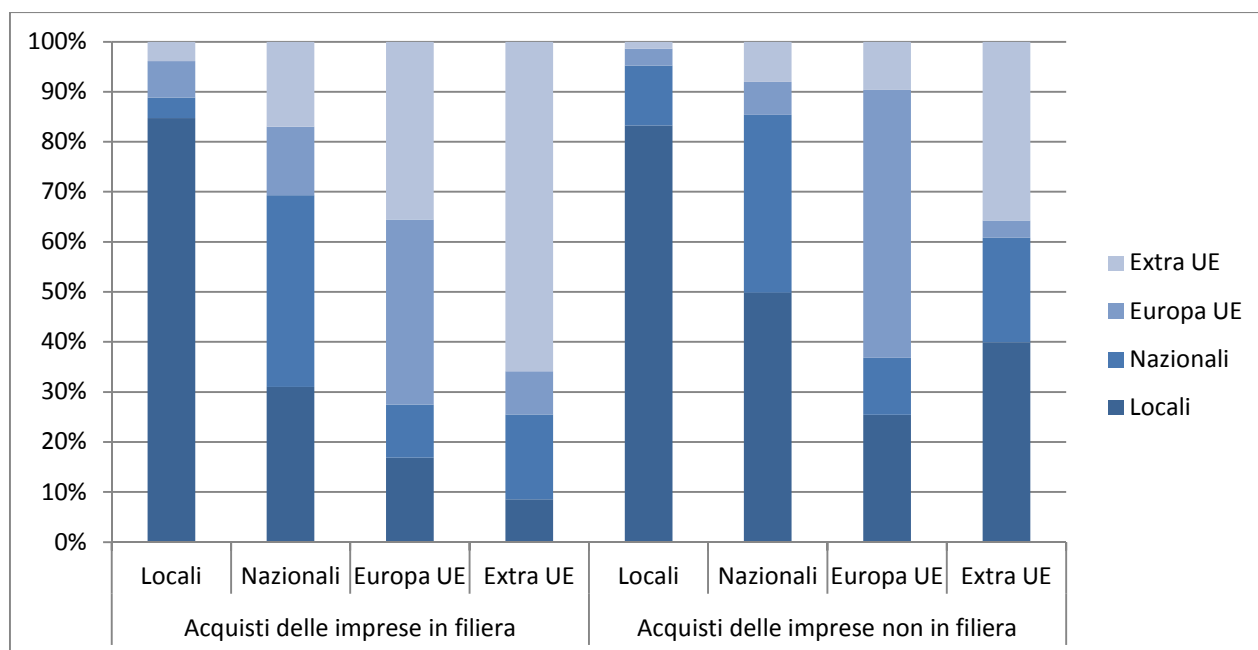
Figura 48. Percentuale di imprese del settore Industria appartenente alle diverse tipologie di filiera per grado di internazionalizzazione. Italia e Toscana.



Nel grafico successivo sono rappresentati i mercati geografici di vendita⁶ disaggregando il campione a seconda dei diversi mercati geografici di approvvigionamento. L'incrocio delle due informazioni è ulteriormente distinto a seconda che le imprese analizzate operino o meno all'interno di una filiera produttiva. I risultati mostrano un quadro molto ricco e articolato con evidenze di grande interesse.

L'analisi del grafico successivo mostra chiaramente la relazione esistente tra le imprese che acquistano almeno una parte dei fattori produttivi all'estero e la maggiore diffusione dei mercati di vendita internazionali. Questa relazione, che si riscontra anche per le imprese non operanti in filiere, si radicalizza nel caso in cui l'impresa appartenga a una filiera produttiva. Guardando con maggiore attenzione la ripartizione delle concentrazioni è possibile notare come per le imprese in filiera il mercato di approvvigionamento determini anche la concentrazione più elevata di vendite, cioè chi acquista almeno parzialmente sul mercato europeo rivende prevalentemente sul medesimo mercato. La relazione che emerge così chiaramente per le filiere toscane non si riscontra in tutte le altre regioni italiane, ad esempio in Lombardia una componente significativa delle imprese che opera in filiera e che si approvvigiona sui mercati internazionali ha come mercato di vendita prevalente quello locale. Quanto detto è strettamente correlato alle dinamiche tipiche delle filiere produttive: le imprese subfornitrici operanti in filiera in rapporto con imprese locali di grandi dimensioni attive sui mercati internazionali, sono tipiche della Lombardia e non si riscontrano esempi simili nel territorio toscano.

Figura 49. Mercati geografici di vendita sulla base dei diversi mercati di approvvigionamento, valori percentuali.

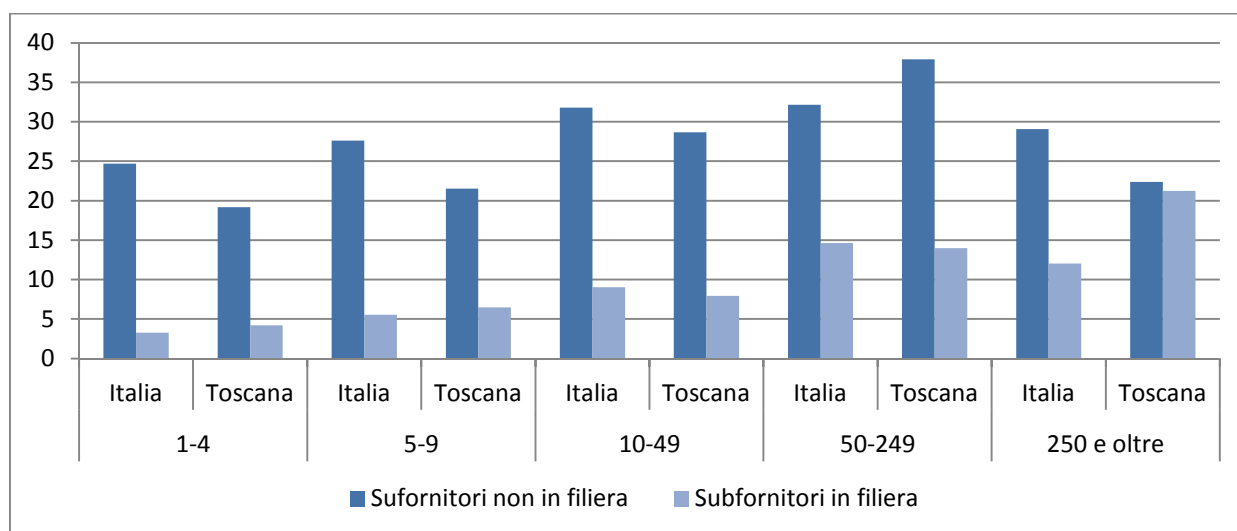


Analizzando la diffusione di imprese subfornitrici, un primo dato da sottolineare per la Toscana è la loro minor presenza rispetto al dato nazionale. Esaminando la medesima variabile, nella ripartizione tra imprese che operano o meno in filiera, e stratificando la stessa per classe dimensionale, si può notare come la minor presenza sia legata a una carenza di imprese subfornitrici che operano al di fuori delle filiere; tutte le classi dimensionali ad eccezione di 50-249 addetti, mostrano una concentrazione di imprese subfornitrici inferiore al dato nazionale. Nel momento in cui si passa ad analizzare le imprese operanti in filiera, invece, si riscontra una

⁶ Le due variabili utilizzate nel grafico relative ai mercati di acquisto e a quelli di vendita sono di tipo ordinale inclusivo, vale a dire che le imprese che vendono/acquistano nei mercati più lontani possono anche vendere/acquistare, almeno per una quota, in mercati più prossimi.

concentrazione leggermente superiore al dato nazionale da imputare alla micro e alla grande impresa toscana, uniche classi a superare il corrispettivo dato medio italiano.

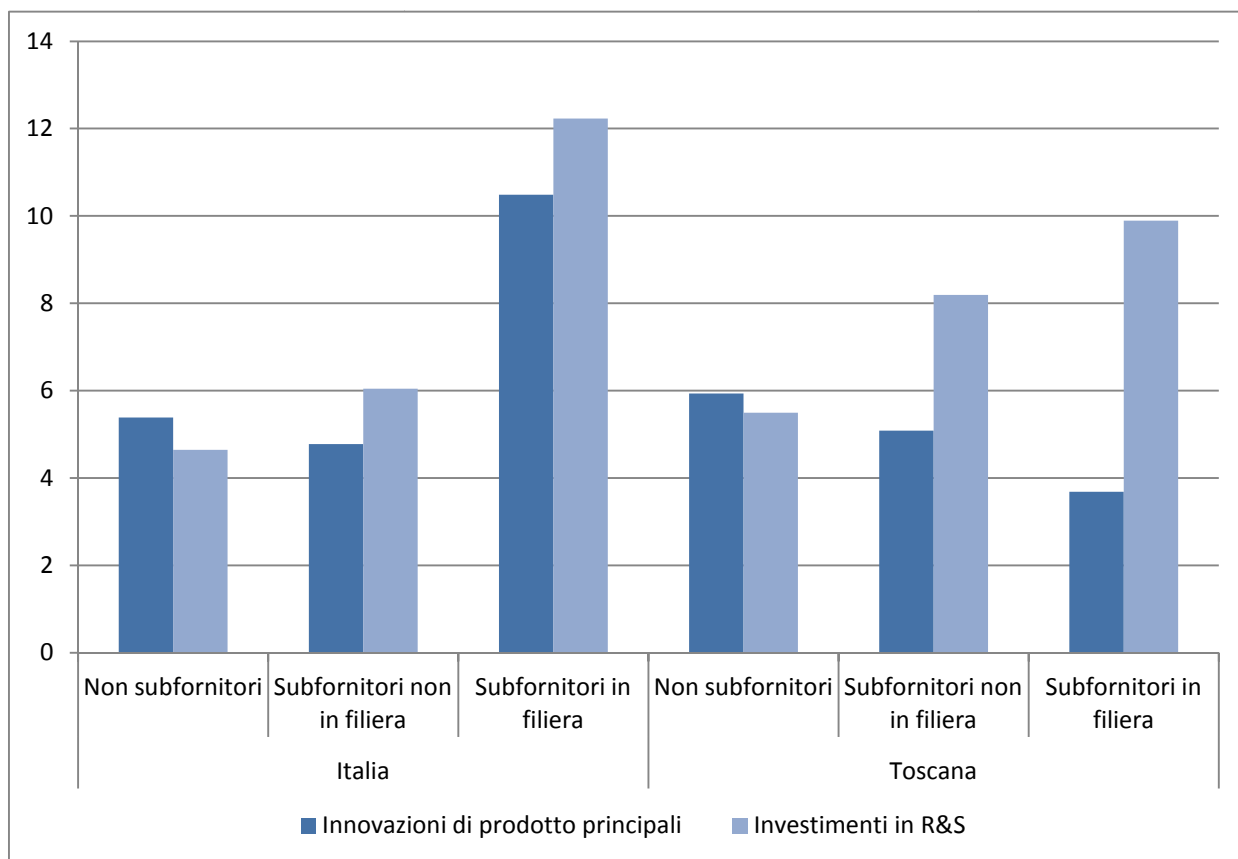
Figura 50. Percentuale di imprese subfornitrici che operano in filiere e al di fuori di queste, per classe dimensionale. Industria.



I segnali che emergono dall'indagine delineano un sistema produttivo mutato sensibilmente negli anni e in progressiva trasformazione. In particolare all'interno delle filiere è in via di superamento la figura del subfornitore "catturato" dal proprio committente che realizza prodotti altamente standardizzati. Le aziende che vendono ad altre imprese industriali hanno un profilo tecnologico e innovativo che non si discosta in maniera eclatante da quello che si osserva tra le aziende non subfornitrici; va evidenziato che sono i subfornitori che operano nelle filiere produttive ad eccellere da questo punto di vista, con un divario particolarmente marcato, rispetto alle altre, in termini di innovazioni introdotte e investimenti in R&S. All'interno delle filiere, quindi, esistono forti spinte competitive e dei processi che operano in favore di una selezione delle imprese più dinamiche e in favore di un *upgrading* tecnologico.

Quanto detto trova una rappresentazione nel grafico successivo. Nell'ambito della ripartizione a carattere nazionale, la Toscana presenta un quadro leggermente differente: i subfornitori che operano al di fuori delle filiere non si discostano in maniera significativa dai non subfornitori soprattutto nel campo delle innovazioni di prodotto introdotte ma anche negli investimenti per R&S realizzati. Da sottolineare come in Toscana emerga una minor concentrazione dell'impegno nel campo della ricerca e soprattutto dell'innovazione rispetto al dato nazionale. Come analizzato precedentemente, le imprese subfornitrici che operano in filiera presentano in Toscana una concentrazione relativamente superiore nella micro e nella grande impresa. La carenza riscontrata si può quindi imputare alle *performance* negative della grande impresa (emerse nei paragrafi precedenti) che hanno delineato questa classe dimensionale come quella caratterizzata della maggiori criticità sia per quanto riguarda gli investimenti in Ricerca sia nell'impegno nel campo dell'Innovazione.

Figura 51. Percentuale di imprese che introduce innovazioni di prodotto e investimenti in R&S, confronto tra imprese subfornitrici e non, che operano o meno in filiere produttive.



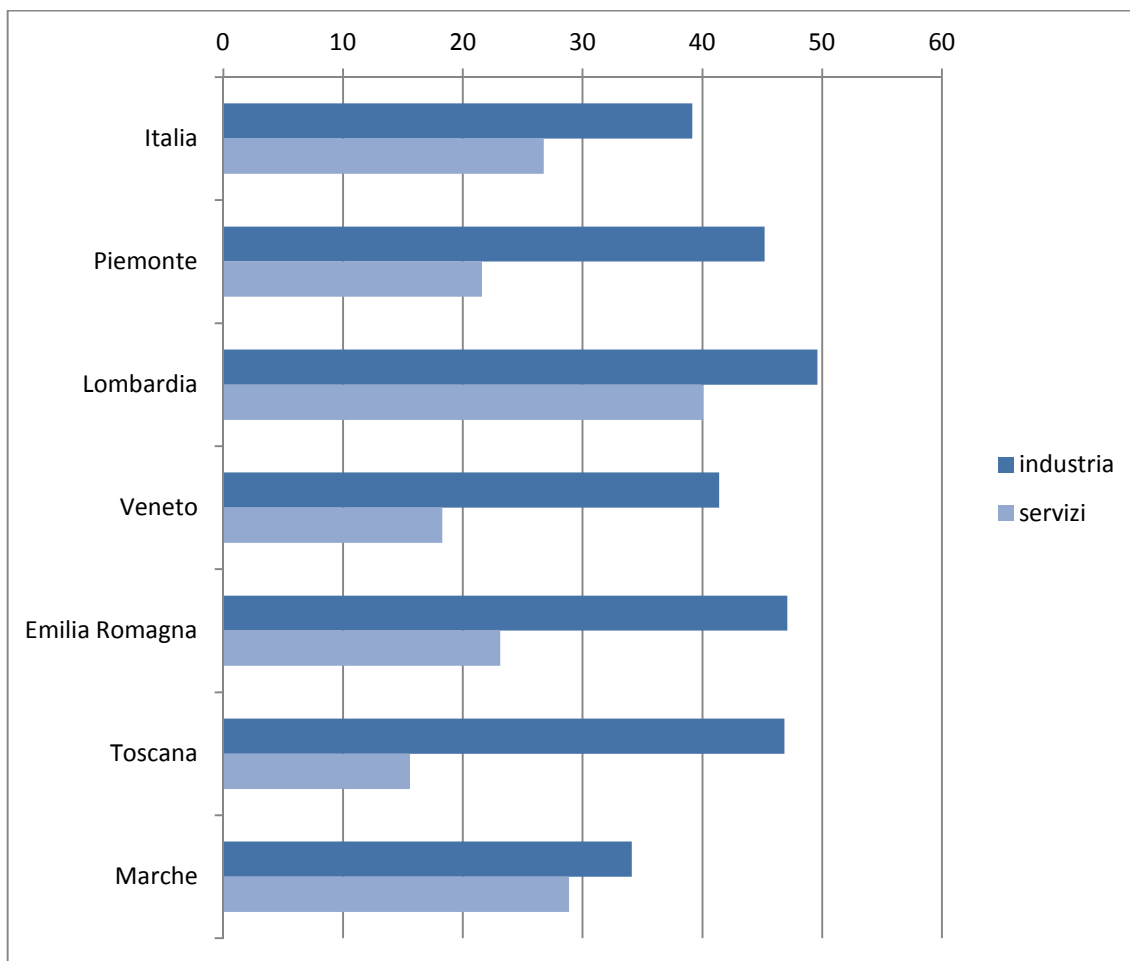
Un ulteriore aspetto che permette di individuare alcuni elementi caratteristici dei processi che avvengono all'interno delle filiere è quello di considerare il diverso ruolo che assumono i subfornitori all'interno della catena del valore: hanno un ruolo passivo seguendo le indicazioni dettagliate del subfornitore oppure intervengono nel processo con proprie competenze e capacità di influire sulle caratteristiche del prodotto finale?

In linea generale si delinea per la Toscana un posizionamento delle imprese del settore Industria mediamente più strategico lungo la catena produttiva.

In Italia, la percentuale di imprese che partecipa alla fase di ideazione del prodotto nel settore industriale è del 39,1%. In Toscana, invece, il 46,9% delle imprese di questo settore partecipa alla fase di ideazione.

Decisamente inferiori appaiono le concentrazioni nel settore dei Servizi alle imprese; in questo caso la regione toscana un certo livello di difficoltà sia rispetto al dato nazionale sia se confrontato con le regioni *benchmark* con una percentuale del 15,6%.

Figura 52. Percentuale di imprese che partecipa in maniera significativa alla fase di ideazione e progettazione del prodotto finale, Industria e Servizi alle imprese.



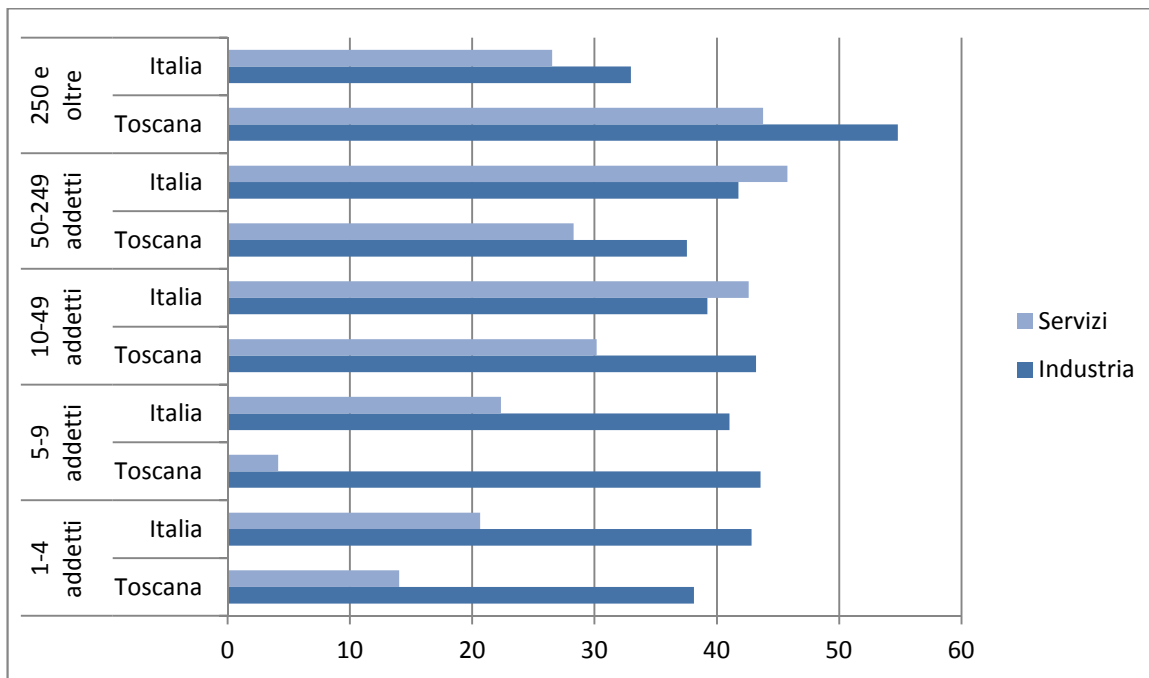
L'analisi della concentrazione del fenomeno per classe dimensionale di appartenenza è un ulteriore aspetto che aiuta a definire il quadro delle imprese toscane.

In Toscana si registra una marcata dicotomia tra il settore dei Servizi alle imprese e quello Industriale; nei Servizi si riscontra una sistematica minore partecipazione alla fase di ideazione e progettazione rispetto alle corrispettive classi su scala nazionale, eccezion fatta per la grande impresa dove si registra una significativa differenza positiva.

Nel settore Industria il quadro appare più articolato: la micro impresa, seppur contrastante nei contributi delle due classi che la costituiscono, presenta un andamento in linea con il dato nazionale; la piccola impresa, che già precedentemente si era contraddistinta per le positive *performance* presentate nei vari ambiti analizzati, conferma di essere la classe dimensionale che meglio pare aver risposto alla crisi economica: presenta un numero di imprese che partecipano alla fase di ideazione e progettazione superiore al dato medio nazionale.

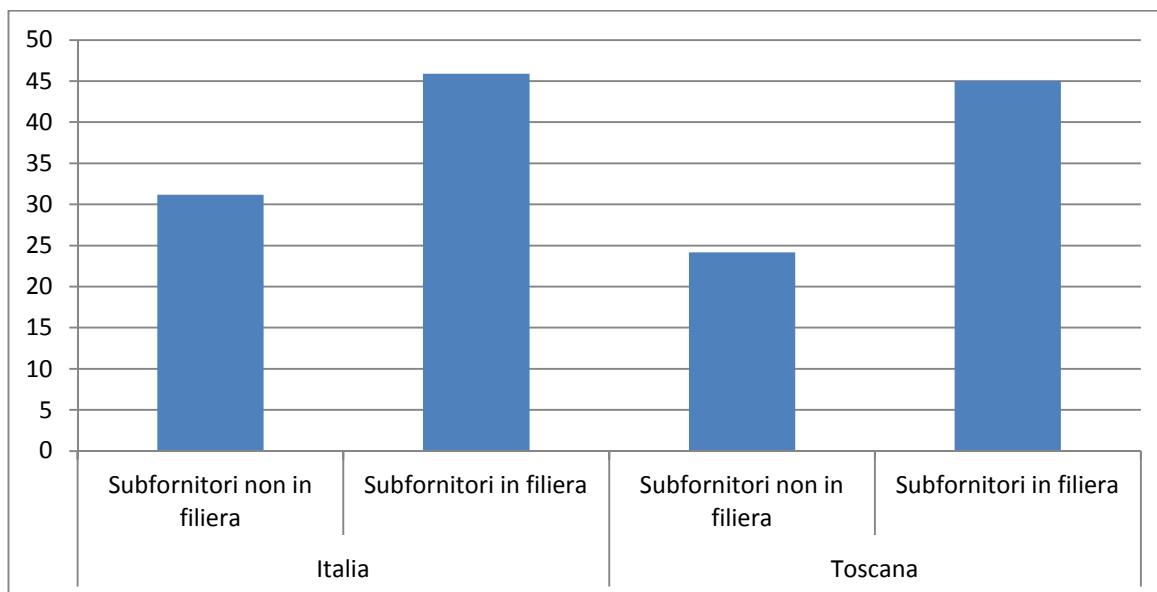
La media impresa, al contrario, mostra una partecipazione leggermente inferiore al dato italiano; da sottolineare il dato della grande impresa che con il 54,8% delle imprese impegnate nell'ideazione e progettazione del prodotto finale mostra di essere particolarmente brillante.

Figura 53. Imprese che partecipano alla fase di ideazione e progettazione del prodotto finale, dettaglio per classe dimensionale. Industria e Servizi.



Il grafico successivo mostra una sintesi di quello che è stato precedentemente presentato ripartendo le imprese subfornitrici che partecipano in maniera significativa alle fasi di progettazione e ideazione del prodotto finale se operanti o meno in filiera. Come era lecito attendersi, i risultati confermano, e in Toscana accentuano, la relazione virtuosa che lega l'appartenenza ad una filiera produttiva con la partecipazione alla fase di ideazione e progettazione del prodotto certamente trainati dalle brillanti *performance* della grande impresa precedentemente evidenziate.

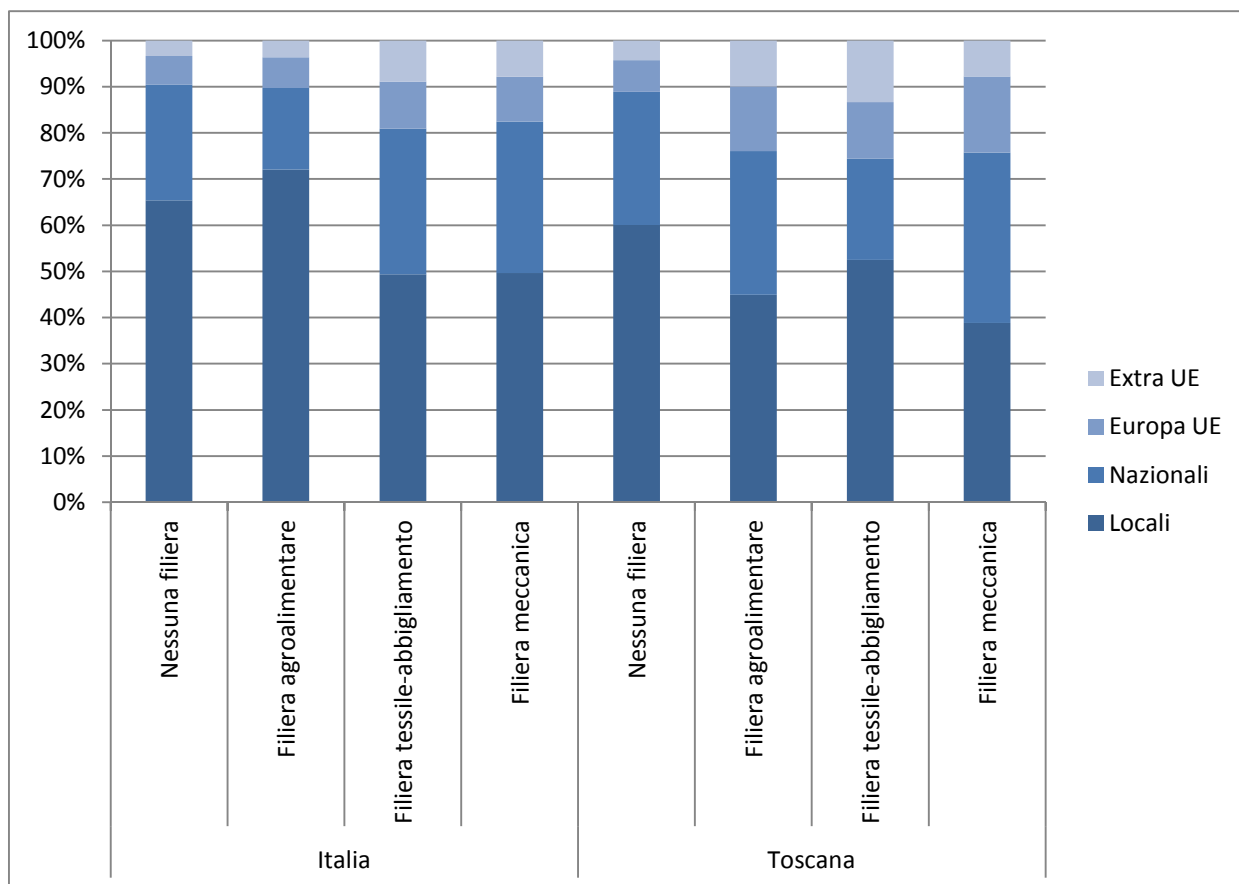
Figura 54. Percentuale di imprese che partecipa in maniera significativa alle fasi di progettazione/ideazione del prodotto finale, confronto tra imprese subfornitrici che operano o meno in filiere produttive.



Dopo aver offerto un inquadramento generale delle principali evidenze emerse può essere utile approfondire alcuni tratti specifici di alcune delle principali filiere produttive analizzate.

Con riferimento ai mercati di approvvigionamento emerge un sistematico maggiore grado di apertura delle filiere dell'agroalimentare, della moda e della meccanica in Toscana, rispetto alle imprese che operano nelle medesime filiere presenti a livello nazionale. Il sistema moda pare essere in assoluto quello più aperto, con una percentuale particolarmente elevata di imprese che si riforniscono nei mercati extra UE. Nel confronto con le imprese italiane dell'agroalimentare il sistema toscano appare particolarmente più propenso all'acquisizione dall'estero con una concentrazione nell'Unione Europea. Nella filiera della meccanica occorre segnalare una certa propensione verso il mercato nazionale e comunitario.

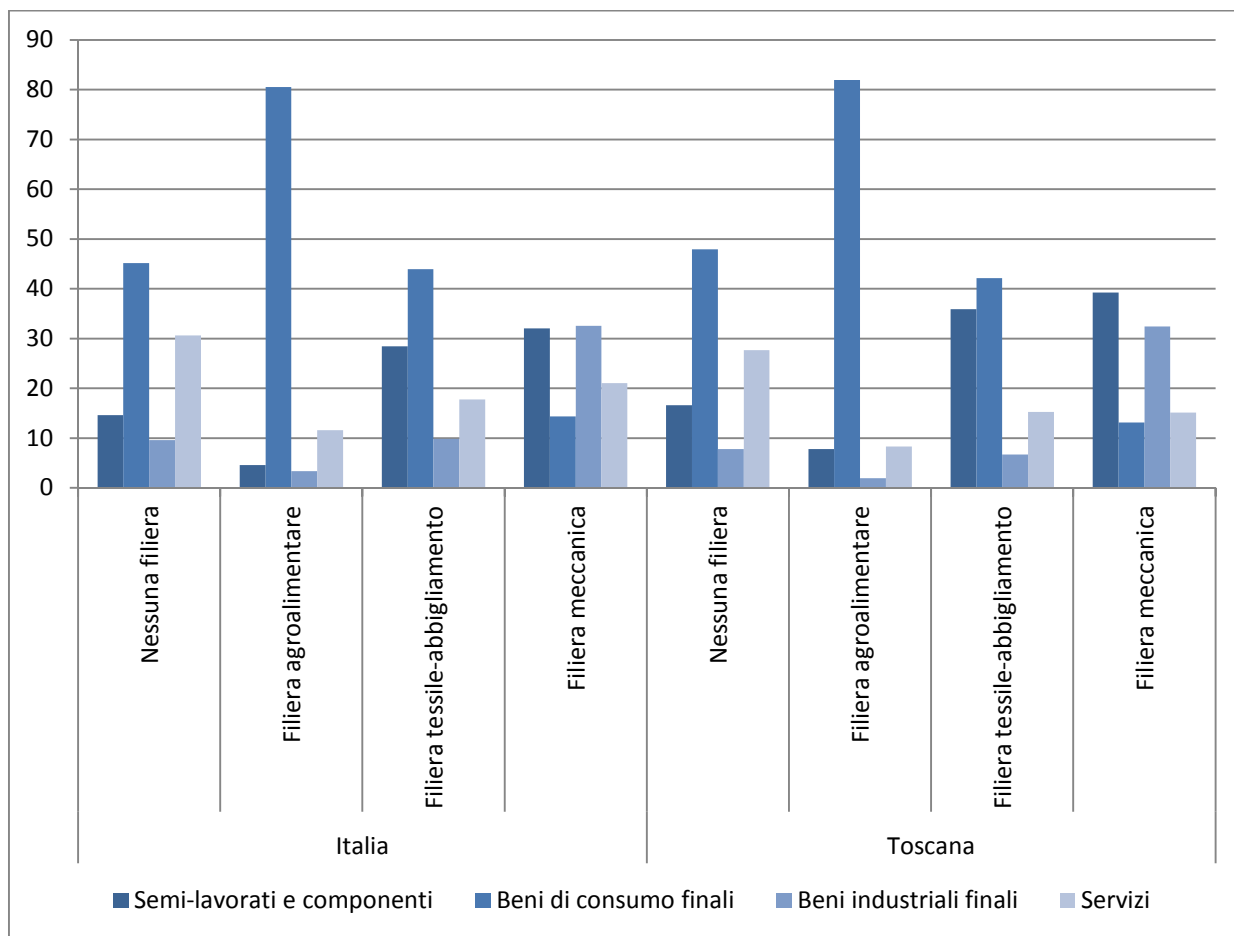
Figura 55. Mercati di approvvigionamento delle imprese industriali in Italia ed in Toscana per filiera di appartenenza.



Ulteriori indicazioni sulle caratteristiche delle filiere analizzate emergono dall'analisi della tipologia di beni venduti.

Come appare in maniera evidente nel grafico successivo la ripartizione della tipologia di prodotti venduti in Toscana segue sistematicamente la distribuzione disegnata a livello nazionale. Da sottolineare il dato, nel comparto tessile, abbigliamento e della meccanica, della vendita di semilavorati e componenti che risulta significativamente superiore a quello riscontrato su scala nazionale.

Figura 56. Tipologia dei prodotti venduti dalle imprese in funzione della filiera di appartenenza in Italia ed in Toscana, quote medie sul totale del fatturato.



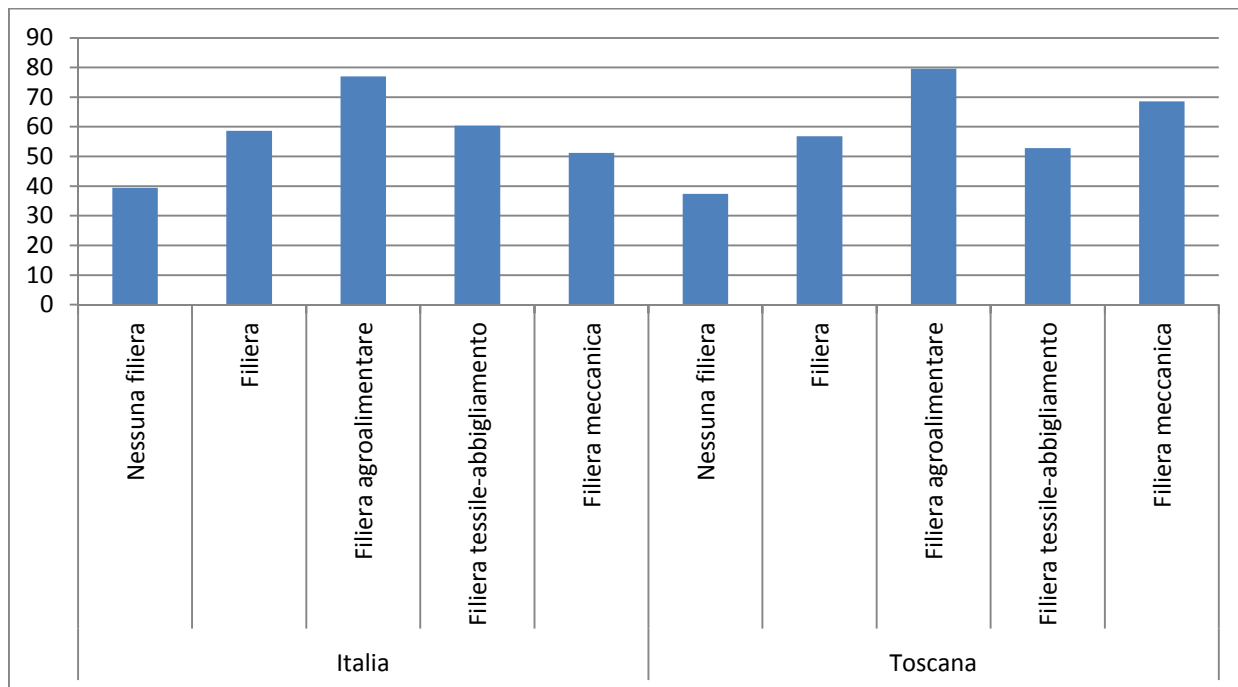
Come è stato già segnalato in precedenza, all'interno delle filiere il profilo delle imprese subfornitrici tende a cambiare in maniera sensibile. Ad esse non si richiede soltanto la capacità di realizzare prodotti altamente standardizzati, si assiste al contrario ad un incremento delle competenze richieste e a un maggiore impegno nel campo dell'innovazione e della ricerca.

L'indagine riesce a cogliere chiaramente questi aspetti, ancorché in maniera indiretta, analizzando il grado di coinvolgimento delle imprese nelle fasi di progettazione e ideazione del prodotto finale della catena del valore analizzata.

La percentuale di imprese che partecipa alle fasi di progettazione del prodotto finale è molto più alta all'interno delle filiere, 56,8% delle aziende, rispetto a quella che si osserva al di fuori di esse, 37,4%. La differenza osservata è attribuibile proprio al diverso contributo offerto dai subfornitori che operano nelle filiere, soprattutto in regioni dove il profilo dei *suppliers* appare particolarmente dinamico e sofisticato.

Rispetto alle evidenze nazionali le filiere toscane nelle quali le imprese assumono un ruolo più strategico sono quelle dell'agroalimentare e quelle della meccanica. Nel primo caso la percentuale di aziende che partecipa alla progettazione del prodotto finale è del 79,5% a fronte del 77% della media Italia, nel secondo le percentuali sono rispettivamente del 68,5% e 51,2%.

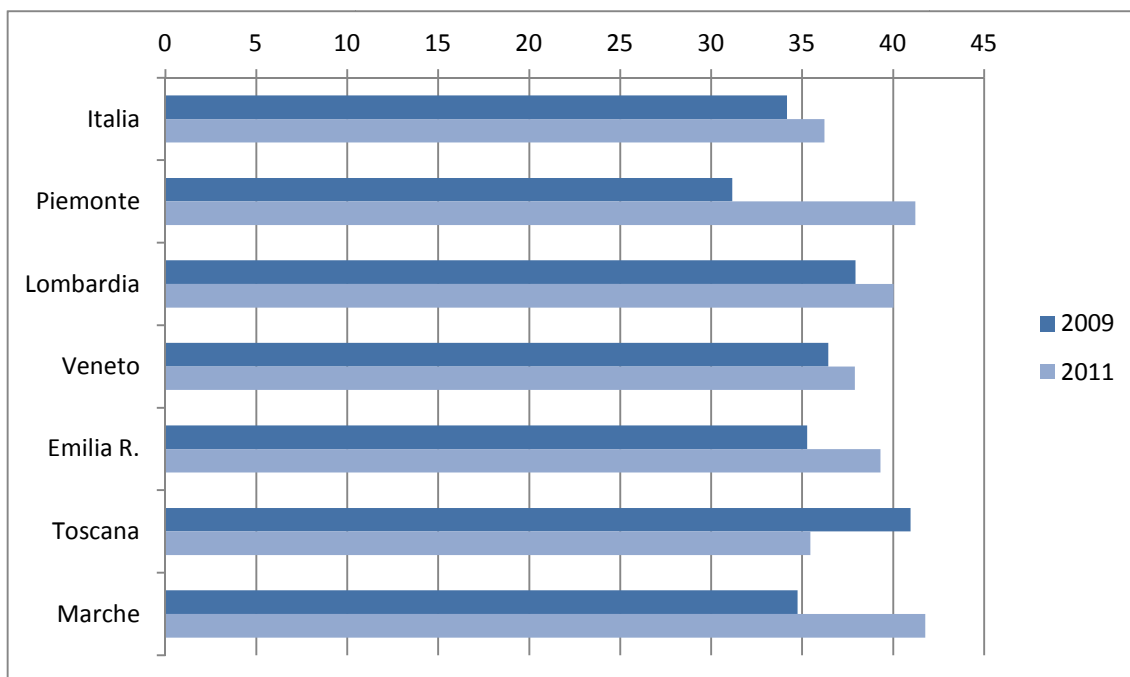
Figura 57. Partecipazione alla fase di progettazione/ideazione del prodotto finale e appartenenza ad una filiera. Industria, Italia e Toscana.



A conclusione si propone una breve analisi sulla diffusione dei conto-terzisti.

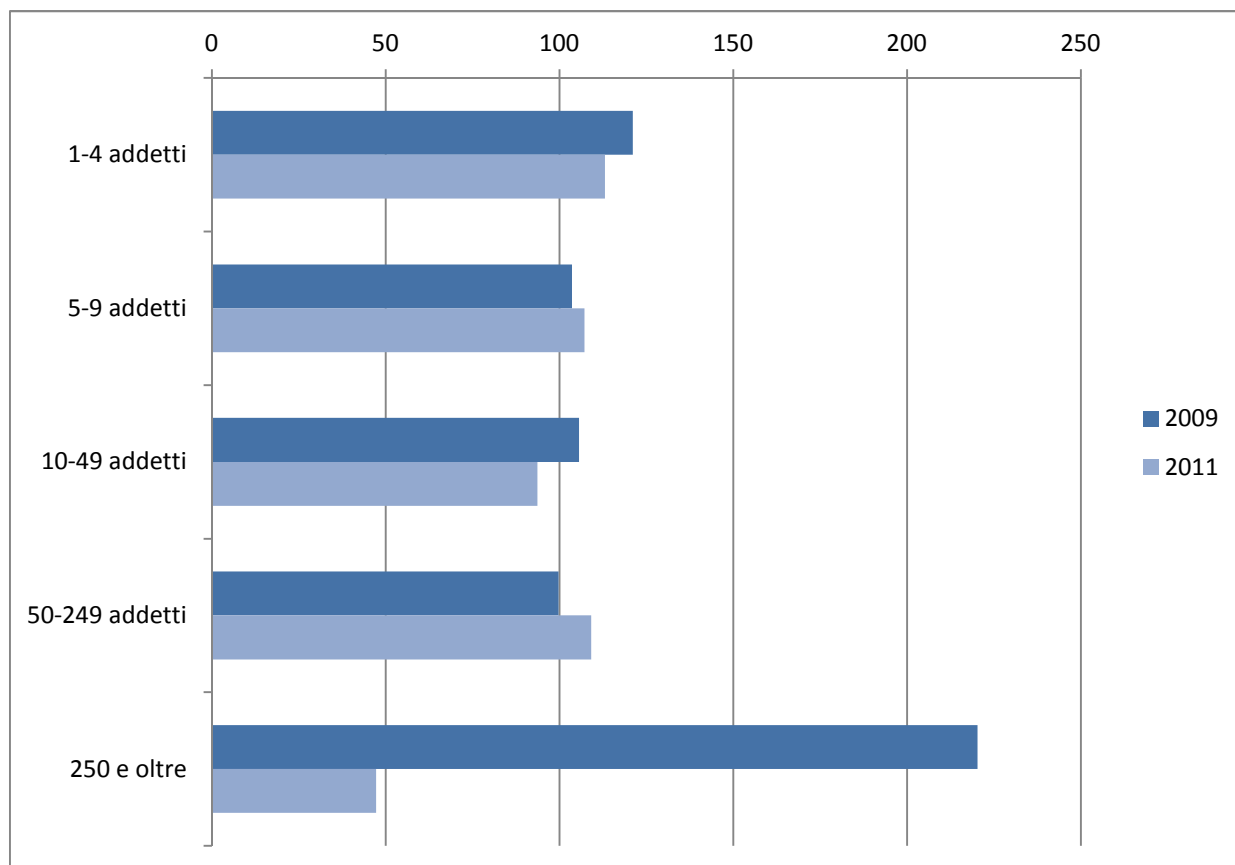
Come appare dalla lettura del grafico successivo, la produzione in conto terzi presenta in Toscana una diffusione nel 2011 leggermente inferiore a quella riscontrata a livello nazionale. Contrariamente al dato nazionale e a quello di tutte le regioni *benchmark*, la diffusione del fenomeno conto-terzi nel triennio analizzato si riduce significativamente passando da percentuali che ponevano la regione ai vertici, quanto a diffusione nel 2009, a percentuali che la pongono come fanalino di coda nel 2011.

Figura 58. Percentuale di imprese che producono in conto terzi in Italia ed in alcune regioni italiane nel 2009 e nel 2011.



L'analisi stratificata per classe dimensionale permette di meglio motivare la forte riduzione mostrata a livello aggregato. Mentre tutte le classi dimensionali dell'Industria toscana presentano piccoli incrementi o riduzioni nel triennio analizzato che non influenzano significativamente e che orientano le classi verso valori in media con il dato nazionale, si riscontra una fortissima riduzione nella grande impresa. È proprio questa classe che traina la riduzione riscontrata a livello aggregato passando da più del doppio del dato nazionale nel 2009 a meno della metà nel 2011.

Figura 59. Percentuale di imprese che lavora per conto terzi per classe dimensionale. Indagini 2009 e 2011. Indice Italia=100.



6. La presenza di vincoli finanziari

6.1. La situazione finanziaria delle imprese e i limiti alle strategie di crescita

In un periodo di forte crisi economica internazionale diviene sempre più importante provare a districare il nodo che lega la situazione finanziaria delle imprese con le strategie virtuose di crescita effettivamente messe in atto. La strada intrapresa si basa principalmente su un controllo incrociato tra le domande somministrate in sede di indagine MET e alcuni indicatori di bilancio per le imprese in questione.

L'ultimo biennio ha portato una riduzione dell'indebitamento complessivo delle aziende italiane. La leva finanziaria tra il 2008 ed il 2010 si è infatti ridotta di più del 2% con contrazioni molto più pronunciate nel macro-settore dei servizi rispetto a quanto avvenuto nell'industria. La sensibile diminuzione nell'intero biennio è però riconducibile ad un forte rientro dell'esposizione nell'anno di esplosione della crisi (tra il 2008 ed il 2009) con un leggero aumento della leva tra il 2009 ed il 2010, dovuto per lo più al comportamento delle imprese nell'industria.

La regione Toscana mostra dinamiche aggregate profondamente diverse: nel settore Industria, ad un calo del primo biennio segue un'inversione nel secondo che attesta la crescita complessiva della leva al 2%, nel settore dei Servizi, invece, si registra una riduzione estremamente marcata -21,9%. Disaggregando per settore e classe dimensionale emergono ulteriori differenze. Si ha un aumento della leva per tutte le classi dimensionali, con una particolare concentrazione nelle fasce dimensionali più piccole (+11%), ad eccezione della grande impresa dove, al contrario, si rileva una riduzione (-5,1%). Opposto appare il comportamento nel settore Servizi: piccola, media e grande impresa incrementano il proprio indebitamento, mentre nella micro impresa si registra una forte riduzione (-22% per le imprese 1-4 addetti).

Costruendo un indice di intensità della leva nell'anno di riferimento (2008) e classificando le imprese in società esposte e non-esposte nello stesso anno, è possibile andare a distinguere come la variazione dell'esposizione complessiva sia stata ripartita tra i diversi soggetti. In particolare, emerge come le uniche imprese che hanno mostrato un rientro dell'esposizione netta, seppur non particolarmente marcato, siano state proprio quelle relativamente più esposte nel 2008. Viceversa, le società che mostravano un basso livello di leva finanziaria nel 2008 hanno nel biennio aumentato la loro esposizione finanziaria netta. Dal dettaglio regionale dell'industria manifatturiera emerge un rientro inferiore rispetto al tasso medio nazionale (-5,43%) per le imprese toscane più esposte (-1,02%).

Figura 60. Tasso di crescita della leva finanziaria diviso per livello di indebitamento nel 2008. Variazioni percentuali, Industria, Italia e Toscana.

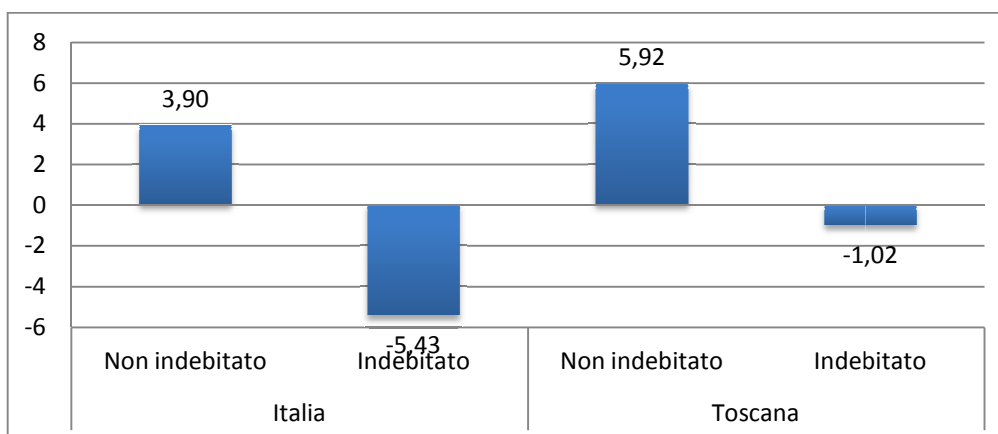
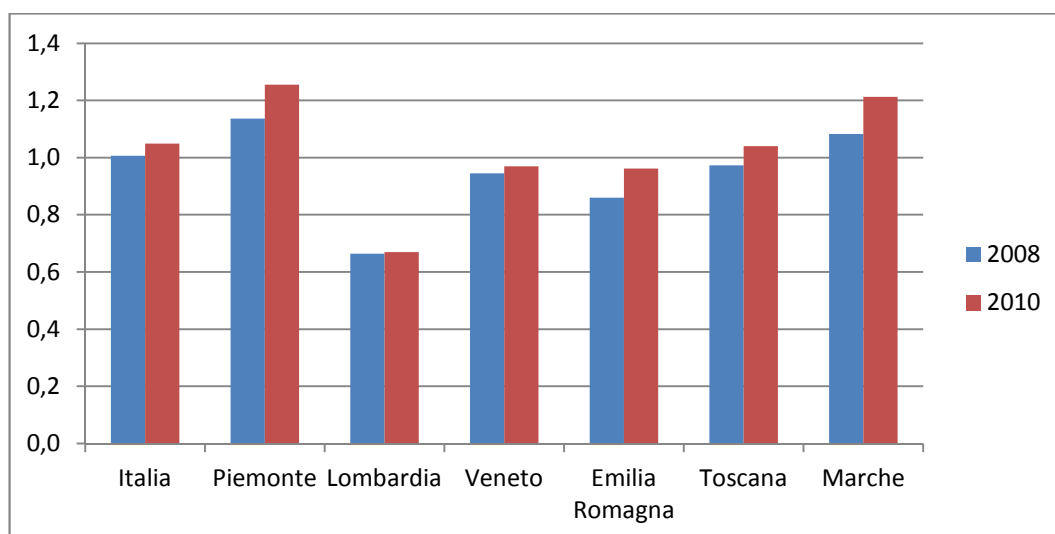


Figura 61. Indice di indebitamento netto del settore Industria negli anni 2008-2010 (Esposizione netta calcolata come (Passivo-Patrimonio Netto-Totale crediti)/ Patrimonio netto).



Inoltre, la stessa classificazione, consente di osservare che l'aumento del tasso di crescita della leva tra il 2009 e il 2010, è dovuto esclusivamente al comportamento delle imprese poco esposte (tasso di crescita prossimo allo zero delle imprese con alto grado di esposizione).

La riduzione complessiva della leva finanziaria non è di per sé sufficiente a giustificare tesi su un presunto *credit crunch* da parte delle banche. La stretta finanziaria e i cosiddetti *financial constraints* rappresentano, infatti, un concetto talmente soggettivo e inosservabile che difficilmente è possibile districare gli effetti di domanda da quelli di offerta esclusivamente con un'analisi descrittiva degli indicatori di bilancio.

Un primo segnale può essere in qualche modo tratto dall'evoluzione del rapporto tra debiti verso terzi (dati dalla differenza tra debiti totali e patrimonio netto) e fatturato. Considerando quest'ultimo come una *proxy* dell'attività aziendale a sua volta correlata positivamente con le opportunità di investimento di impresa, un tasso di crescita positivo dell'indice indica una crescita più che proporzionale dei debiti verso terzi rispetto al fatturato. L'intensità di tale variazione tra il 2008 e il 2010 (+17% a livello nazionale e per la regione Toscana) potrebbe pertanto dare un primo suggerimento di come il rientro dell'esposizione finanziaria non sia stato, almeno del tutto, guidato da una contrazione del credito concesso dalle banche ma possa derivare da una riduzione della domanda di credito. Questo indizio, che certamente merita approfondimenti a livello di micro-dati⁷, mostra la necessità di un'analisi basata su domande di questionario per discriminare tra le imprese che effettivamente hanno subito un razionamento del credito e le imprese che hanno ridotto l'indebitamento per effetto di una contrazione della domanda di finanza esterna.

L'indagine MET propone una serie di domande legate ai fattori di limitazione agli investimenti e alla R&S che possono essere particolarmente utili per comprendere l'estensione e la diffusione del fenomeno del razionamento. Una prima risposta di interesse riguarda la presenza o meno di progetti di investimento potenzialmente vantaggiosi in termini economici non intrapresi per mancanza di risorse finanziarie. A livello aggregato solo l'8,7% delle imprese dell'industria italiana dichiara la presenza di un razionamento in tal senso, una percentuale ancora inferiore per ciò che concerne le aziende toscane (- 2 punti percentuali). Il confronto con il dato del 2009 evidenzia variazioni fortemente negative per questo indicatore a livello nazionale (riduzione di circa 8 punti percentuali con un tasso di crescita di circa -47%).

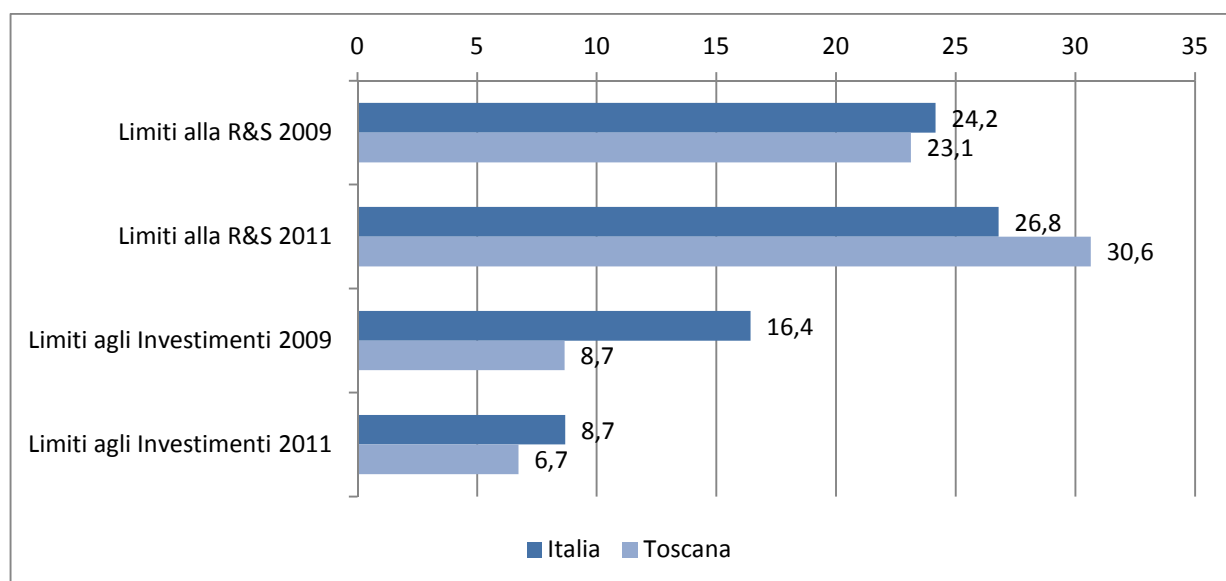
⁷ Sono state compiute stime econometriche che su microdati per stimare l'effetto del razionamento del credito tenendo conto di tutte le variabili rilevanti e scontando gli effetti di cosiddetta autoselezione ed endogeneità dei fenomeni. Il documento di analisi sarà disponibile su www.met-economia.it e registra un forte effetto del *credit crunch* sulle attività innovative.

Questa variazione suggerisce che il numero di imprese ad aver effettivamente subito la mancanza di risorse per finanziare progetti di investimento si è fortemente ridotto nel biennio. È possibile pertanto dedurre che la riduzione delle imprese che dichiarano un razionamento sugli investimenti, in un periodo di forte crisi della domanda (interna e internazionale), sia dovuta per lo più alla mancanza (totale o parziale) di progetti potenzialmente vantaggiosi. Questo rappresenta un segnale ulteriore della presenza di una componente (almeno parziale) di riduzione della domanda di credito a livello aggregato. Tale riduzione è molto più accentuata per le imprese di piccole e piccolissime dimensioni che hanno tipicamente subito maggiormente (in termini di opportunità di investimento) gli effetti della crisi economico-finanziaria. Il macro-settore dei servizi mostra dinamiche e livelli del tutto analoghi ai dati dell'industria.

Le risposte delle imprese toscane mostrano una generale minore diffusione del fenomeno di costrizione finanziaria sugli investimenti in entrambi gli anni di riferimento. Inoltre, il fatto che la riduzione nel biennio sia stata minima e nettamente inferiore a quella riscontrata su scala nazionale, potrebbe suggerire una inferiore flessione delle opportunità di investimento per le aziende della Toscana.

L'analisi dei vincoli finanziari all'attività di R&S presenta dinamiche diametralmente opposte: il passaggio dal 2009 al 2011 ha portato un incremento del numero di imprese che dichiara un razionamento del credito (difficoltà di accesso al credito) per finanziare progetti rischiosi come quelli di ricerca. Questo risultato è in linea con la visione della R&S come strumento potenziale per cercare una via di uscita da momenti di difficoltà. Per combattere una crisi di domanda interna un numero consistente di imprese intraprende l'attività di R&S con l'obiettivo di creare un "nuovo mercato" e generare nuova domanda. In un contesto di questo tipo, la mancanza di risorse finanziarie rappresenta un forte vincolo all'attività aziendale.

Figura 62. Vincoli finanziari come limitazione agli investimenti e all'attività di Ricerca, Industria, Italia e Toscana, Valori percentuali, 2009 e 2011.



Una volta introdotto il problema e analizzata la diffusione dei fenomeni di razionamento, è interessante andare a vedere come questi ultimi caratterizzino le imprese sulla base delle diverse strategie attive di crescita messe in atto.

La letteratura economica evidenzia a priori una maggiore probabilità di razionamento per le imprese di minori dimensioni e per le società più dinamiche in termini di R&S, innovazione e internazionalizzazione. Le frizioni finanziarie che emergono da problemi di asimmetria

informativa⁸ dovrebbero esser maggiori per le imprese che svolgono attività innovative e di R&S. I motivi possono esser diversi: le minori garanzie reali (tipicamente le imprese che svolgono R&S hanno maggiori percentuali di immobilizzazioni immateriali non calcolabili come garanzie dalle banche)⁹, maggiore difficoltà di valutazione di progetti ad alto contenuto scientifico e tecnologico (che innalza i costi di *screening* e *monitoring* della banca), elevata incertezza sui rendimenti di investimenti con bassa probabilità di successo¹⁰ e problemi legati alla rivelazione completa delle informazioni legate a questioni strategiche (la rilevazione del progetto riduce i costi bancari di *screening* ma aumenta la probabilità di esser rimpiazzati sul mercato da prodotto simili)¹¹. Anche le imprese che operano sui mercati internazionali vengono viste come maggiormente soggette a fenomeni di razionamento. I motivi risiedono principalmente nel ritardo tra il processo produttivo, l'effettiva realizzazione dei ricavi e i maggiori costi fissi e variabili che esse fronteggiano (in termini di canali di distribuzione, acquisizione di informazioni sui nuovi mercati e maggiori costi di trasporto)¹².

Alla luce della letteratura è pertanto fondamentale andare ad analizzare come il fenomeno di razionamento sia distribuito tra le diverse imprese, sulla base delle attività intraprese. Oltre alle indicazioni di bilancio è utile cercare indizi circa un razionamento creditizio direttamente nelle risposte date dagli intervistati al questionario proposto. Le tabelle seguenti consentono un controllo incrociato del fenomeno rinviando ad altri documenti per stime più complete¹³.

In particolare le tabelle sotto riportate mettono a confronto un indicatore indiretto di razionamento (riduzione della leva finanziaria) e l'effettiva percezione di vincoli finanziari (Razionati) con le diverse strategie dinamiche messe in atto dalle imprese (R&S, Investimenti, Innovazioni, Internazionalizzazione e Reti).

Le tabelle evidenziano chiaramente una relazione tra il tasso di riduzione della leva e la propensione a intraprendere strategie dinamiche di crescita. Sia a livello aggregato che il dettaglio regionale mostrano una maggior riduzione della leva finanziaria tra il 2008 e il 2010 per le imprese più dinamiche. La maggior parte delle imprese che svolge R&S, ha effettuato investimenti, introdotto innovazioni di prodotto ed è attiva sui mercati internazionali ha subito in media una riduzione sistematicamente più accentuata dell'indebitamento. La tabella riporta il numero di imprese come percentuale di colonna, ciò implica che, per esempio, tra le imprese italiane del settore manifatturiero che svolgono attività di ricerca, il 54% dichiara aver ridotto la leva finanziaria, mentre il 46% ha incrementato l'esposizione tra il 2008 e il 2010. Il confronto tra la percentuale relativa a chi fa R&S e quella associata a chi non svolge tale attività da un senso dell'impatto della strategia sul fenomeno della riduzione dell'esposizione. Una maggiore percentuale di imprese impegnate in R&S ha ridotto l'indebitamento rispetto alle imprese che non svolgono R&S (+5,1 punti percentuali).

Dopo aver dimostrato che la contrazione aggregata della leva finanziaria è dovuta esclusivamente alla riduzione dell'esposizione dei soggetti più indebitati, è possibile immaginare come la parte di soggetti che ha effettivamente subito una stretta finanziaria forzata (i.e. *financial constraint*) risieda per lo più tra le imprese che hanno ridotto (o sono state costrette a ridurre) l'esposizione.

Rileggendo la tabella alla luce dell'ultima affermazione, si può estrarre un possibile indizio di maggior razionamento per le imprese effettivamente più dinamiche e virtuose. In particolare sembrerebbe che le imprese impegnate in R&S e quelle che mettono in atto forme di internazionalizzazione complessa siano associate a un maggior grado di razionamento finanziario. Il dato regionale toscano mostra dinamiche del tutto simili alla media nazionale con

⁸ Sia di azzardo morale che di selezione avversa (Stiglitz & Weiss, 1981)

⁹ (Berger & Udell, 1990)

¹⁰ (Carpenter & Petersen, 2002).

¹¹ (Bhattacharya & Ritter, 1985)

¹² (Muùls, 2008) e (Berman & Héricourt, 2010)

¹³ vedi nota 8 pag. precedente

un probabile maggior razionamento per le imprese che fanno R&S e introducono innovazioni. E' interessante sottolineare come la percentuale di imprese che ha ridotto la leva cresce monotonicamente all'aumentare del grado di dinamismo internazionale. Il 59,7% delle imprese con internazionalizzazione complessa ha ridotto la leva nel periodo 2008-2010, in Toscana il 61,2%.

Questo incrocio fornisce una conferma del fatto che le imprese più dinamiche in termini di R&S, investimenti, innovazioni ed internazionalizzazione sembrerebbero aver subito maggiormente il *credit crunch* da parte del sistema bancario.

Tabella 2-3. Strategie di crescita e vincoli finanziari (riduzione della leva e razionamento su investimenti), valori percentuali, Industria, Italia e Toscana, 2011.

| | | R&S | | Investimenti | | Innovazioni | |
|----------------|-----------------------------|--------|--------|--------------|--------|-------------|--------|
| | | Sì | No | Sì | No | Sì | No |
| Italia | Riduzione della leva | 54,00% | 48,90% | 53,10% | 47,50% | 51,80% | 49,40% |
| Toscana | Riduzione della leva | 55,30% | 46,20% | 51,70% | 44,70% | 50,40% | 47,00% |
| Italia | Razionati | 14,10% | 8,40% | 11,40% | 7,70% | 15,10% | 8,30% |
| Toscana | Razionati | 15,30% | 6,10% | 9,60% | 5,70% | 16,50% | 6,10% |

| | | FEI Internazionalizzazione | | |
|----------------|-----------------------------|----------------------------|----------------|----------------------------------|
| | | Nessuna | Export e fiere | Internazionalizzazione complessa |
| Italia | Riduzione della leva | 46,60% | 53,30% | 59,70% |
| Toscana | Riduzione della leva | 45,00% | 49,30% | 61,20% |
| Italia | Razionati | 8,00% | 11,80% | 9,90% |
| Toscana | Razionati | 5,50% | 10,50% | 15,20% |

Ulteriore elemento di dinamismo, capace di influenzare le strategie di crescita messe in atto dalle imprese, è certamente il fenomeno di aggregazione in reti. Ancora una volta l'analisi del razionamento mostra una maggiore contrazione del credito per le imprese maggiormente coinvolte nel fenomeno rete, sia considerandone l'estensione (o come viene definita "la lunghezza" della rete), sia alla luce del grado di complessità (se la rete è semplice, indice di un rapporto stabile e duraturo di compra-vendita, o complessa e basata su relazione di tipo più sofisticato, R&S in comune, progetti commerciali, divisione di servizi etc.). L'analisi regionale mostra una crescente riduzione della leva finanziaria all'aumentare della complessità della rete. Qualche incoerenza emerge analizzando le percentuali di riduzione della leva e il grado di estensione della rete: sembrerebbe che le imprese toscane con reti internazionali e nazionali abbiano subito in misura minore il razionamento finanziario (possibile segnale del fatto che imprese virtuose con rapporti internazionali siano state in grado di fronteggiare meglio la crisi generando flussi di autofinanziamento sufficienti a ridurre – relativamente al dato nazionale – il fabbisogno di finanza esterna).

Tabella 4. Lunghezza e complessità delle reti e i vincoli finanziari (riduzione della leva e razionamento su investimenti), valori percentuali, Industria, Italia e Toscana, 2011.

| | | Estensione della rete | | | | Complessità | |
|----------------|-----------------------------|-----------------------|--------|--------|--------|-------------|-----------|
| | | Nessuna | Loc. | Naz. | Intz. | Semplice | Complessa |
| Italia | Riduzione della leva | 47,80% | 53,60% | 49,40% | 54,20% | 51,50% | 54,40% |
| Toscana | Riduzione della leva | 48,30% | 55,80% | 37,40% | 43,90% | 41,60% | 55,10% |
| Italia | Razionati | 7,50% | 10,40% | 14,60% | 9,40% | 11,00% | 12,40% |
| Toscana | Razionati | 4,30% | 10,20% | 14,00% | 11,30% | 10,40% | 14,70% |

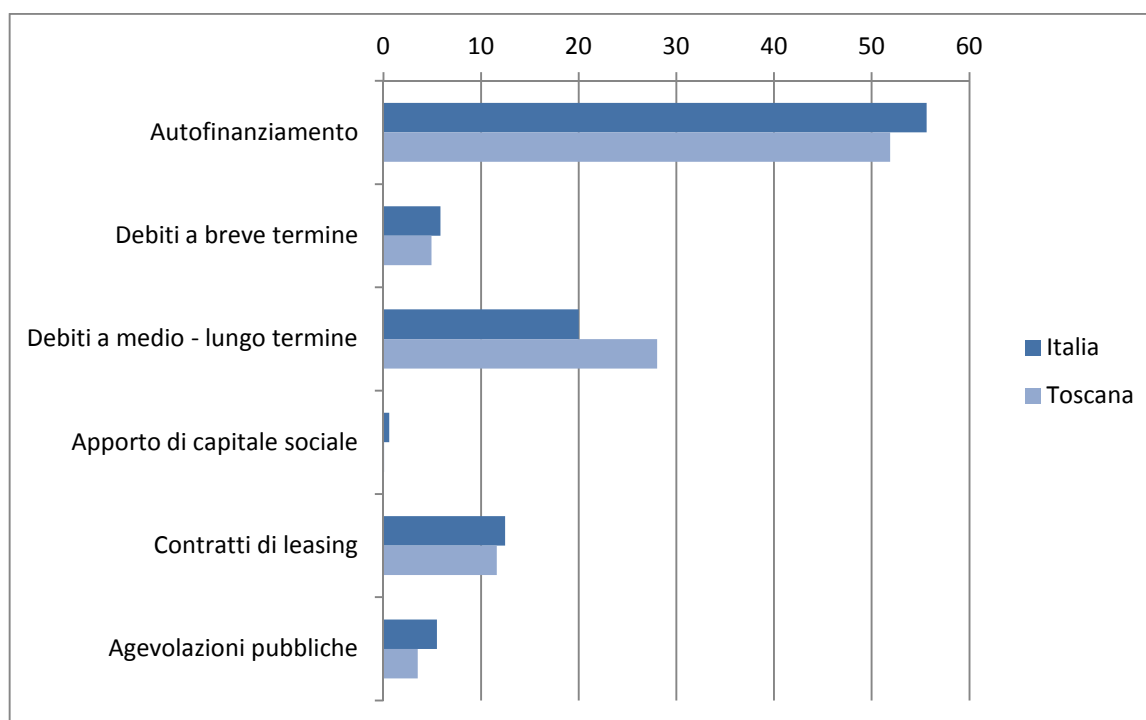
L'approfondimento per grado di razionamento consente, nel suo insieme, di dedurre utili informazioni, una volta confrontato con l'analisi di diffusione del fenomeno. Si è potuto notare come la dinamica aggregata sulla variazione dell'indebitamento dipenda strettamente dal livello di esposizione all'inizio del periodo. La riduzione complessiva nazionale è dovuta esclusivamente a tassi di crescita fortemente negativi dei soggetti altamente indebitati nel 2008. Confrontato col fatto che la dinamica del rapporto tra debiti verso terzi e fatturato mostra un aumento aggregato dell'indebitamento rispetto all'attività aziendale, suggerisce che il *credit crunch* non sia stato un fenomeno generalizzato, ma potrebbe esser isolato in specifiche categorie di imprese. Infine, l'analisi per tipologia di strategia messa in atto porta a pensare che le imprese più colpite siano proprio le imprese più dinamiche in termini di R&S, innovazione, internazionalizzazione.

6.2. Le modalità di finanziamento delle imprese

Alla luce dell'evidente riduzione dell'esposizione netta per le imprese nell'ultimo biennio, è opportuno soffermarsi su quelle che sono le effettive modalità di finanziamento degli investimenti aziendali.

A livello nazionale il 55,6% delle imprese industriali italiane ricorre all'autofinanziamento per le proprie politiche di investimento; il 20% all'indebitamento a medio e lungo termine; il 12,5% ai contratti di leasing ed il 5,5% ad agevolazioni pubbliche. La Toscana presenta minori percentuali di autofinanziamento (51,9%), indebitamento a breve termine (4,9%), aumenti di capitale sociale (0,1%), contratti di leasing (11,6%) e agevolazioni pubbliche (3,5%) ricorrendo con maggior frequenza a forme di indebitamento a medio – lungo termine (28% contro il 20% a livello nazionale).

Figura 63. Le modalità di finanziamento degli investimenti delle imprese del settore Industria in Toscana e in Italia.

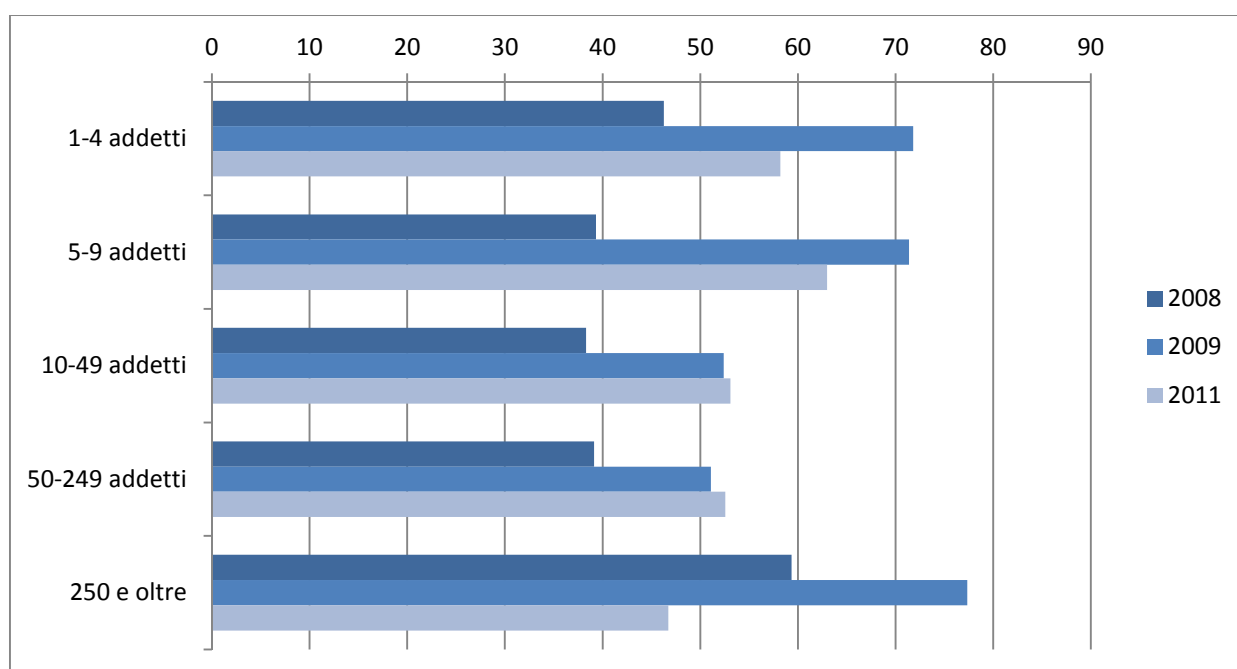


Come lecito attendersi, a livello aggregato si riscontra un incremento dell'utilizzo di autofinanziamento nel passaggio dal 2008 al 2011. In linea con i dati sulla leva finanziaria si ripropone una leggera riduzione dell'intensità di autofinanziamento nell'ultimo anno.

Il dettaglio dimensionale presenta interessanti elementi di eterogeneità. La percentuale di soggetti della micro e della grande impresa che hanno fatto ricorso all'autofinanziamento mostra un aumento tra il 2008 e 2009 e una successiva inversione di tendenza nel triennio successivo, sebbene non sufficiente a generare un riallineamento con i livelli 2008. La piccola e la media impresa, invece, presentano una crescita costante sia nel passaggio dal 2008 al 2009 che nel triennio 2009-2011, seppur meno sostenuta.

Va segnalata la ristrutturazione messa in atto dalle imprese toscane di grandi dimensioni che, potendo presumibilmente contare su fonti di finanziamento di diverse fonti, dichiarano nel 2011 una minor dipendenza dai fondi generati internamente anche rispetto al periodo precedente alla crisi.

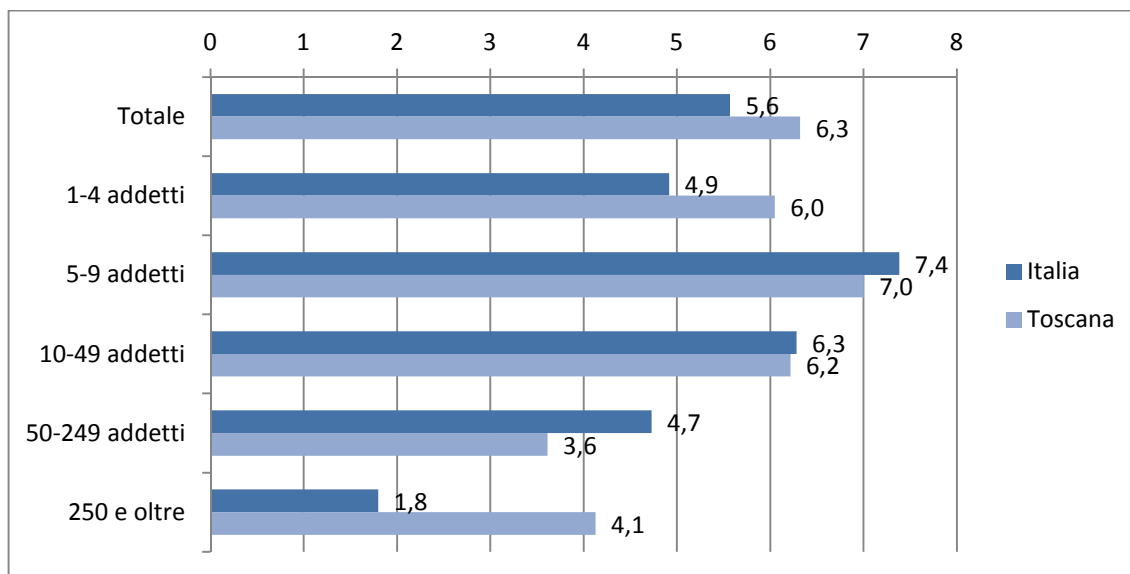
Figura 64. Percentuale di imprese del Settore Industria in Toscana che ricorre all'autofinanziamento per classe dimensionale negli anni 2008, 2009 e 2011.



6.3. Utilizzo di fondi pubblici

In un contesto eterogeneo in termini di possibilità di accesso al credito, appaiono sempre più potenzialmente rilevanti le modalità di assegnazione dei fondi pubblici. Su scala nazionale, circa il 5,6% delle imprese industriali italiane dichiara di aver subito limitazioni dell'accesso al credito bancario per mancanza di garanzie reali, valore che tende a decrescere all'aumentare della dimensione aziendale. Il dato della regione Toscana mostra una concentrazione superiore che può essere ricondotta alle *performance* della classe 1-4 addetti, ma soprattutto della grande impresa.

Figura 65. Limitazioni agli investimenti per mancanza di garanzie reali, Industria, Italia e Toscana, Valori percentuali, 2011.



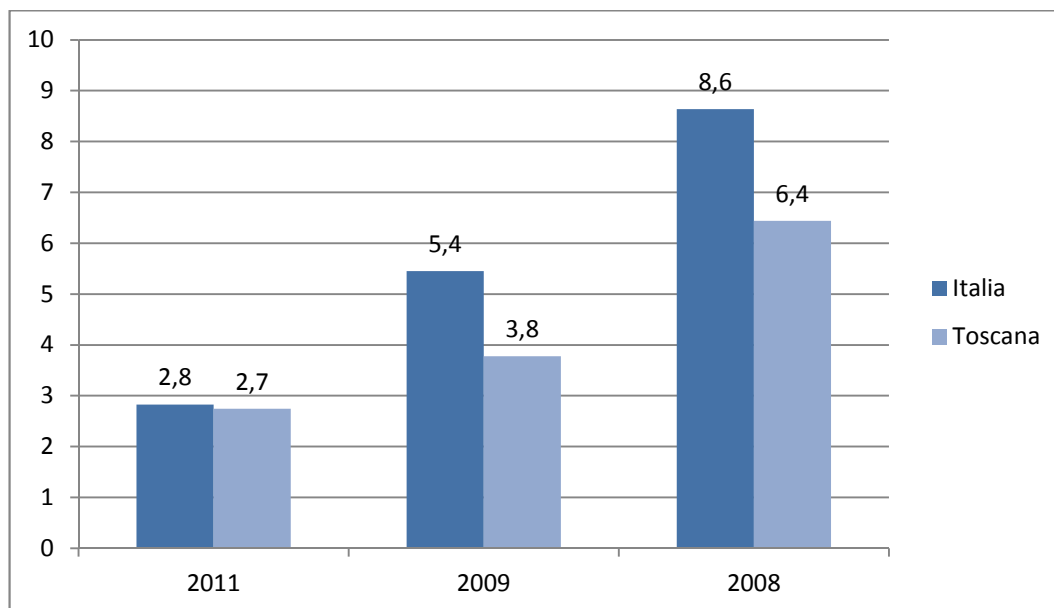
E' pertanto evidente che la possibilità di accesso a fondi di garanzia pubblici e agevolazione di altro genere può rappresentare un elemento chiave di discussione, effettivamente in grado (se usato con oculatazza) di favorire le imprese più meritevoli per rilanciare la crescita economica aggregata.

Le imprese che hanno usufruito di agevolazioni pubbliche hanno subito una costante riduzione dal 2008 al 2009 fino al 2011, passando a livello nazionale dall'8,6% al 2,8%. La regione Toscana mostra percentuali sistematicamente inferiori al dato aggregato nazionale, sul quale incide la percentuale più elevata associata alle regioni Obiettivo Convergenza.

L'indagine MET propone una serie di domande utili per valutare l'apporto del contributo pubblico ricevuto in termini di "aggiuntività", sia *ex ante* che *ex post*. Nel complesso il passaggio dal 2009 al 2011 ha ridotto la quota di imprese che ritiene l'agevolazione pubblica come un aiuto agli investimenti (16,5% contro il 23,5% del 2009). Il dato certamente più allarmante è dettato dalla quota di imprese secondo le quali un aiuto pubblico non aumenterebbe il livello degli investimenti in quanto "non sono previsti investimenti": passa dal 37% nel 2009 al 58,8% nel 2011. Flessione forte, ma leggermente inferiore, anche per il dato legato alle imprese toscane (da 18,8% a 14,9%). Ancora una volta questo dato è giustificabile con una profonda riduzione delle opportunità di investimento per le imprese che pertanto, anche in presenza di finanziamenti pubblici, non avrebbero modo di finanziare progetti potenzialmente vantaggiosi dal punto di vista economico.

L'aggiuntività *ex post*, che misura la quota di imprese secondo le quali la presenza di finanziamenti/agevolazioni è indispensabile o di significativo aiuto alla realizzazione degli investimenti, indica una diminuzione nell'intervallo di tempo: in Italia, infatti, si passa dal 45,6% del 2009 al 39,5 nel 2011. Andamento analogo si riscontra nelle imprese della Toscana dove si passa dal 58,9 nel 2009 al 43,2% nel 2011. Da sottolineare la crescita nell'intervallo di tempo, sia su scala nazionale sia in Toscana, della quota di imprese secondo cui i finanziamenti/agevolazioni ricevuti sono stati un acceleratore temporale grazie al quale sono stati anticipati investimenti che, altrimenti, sarebbero stati posticipati nel tempo per mancanza di risorse.

Figura 66. Imprese che hanno ricevuto agevolazioni pubbliche, Industria, Italia e Toscana, Valori percentuali, 2011.



Infine, alla luce del maggior razionamento potenziale delle imprese più dinamiche è opportuno andare a verificare come sono state ripartite le agevolazioni pubbliche riconosciute. Un incrocio con le strategie di crescita messe in atto mostra come, a livello nazionale, le imprese più dinamiche in termini di R&S, innovazioni di prodotto principale introdotte e quelle che competono sui mercati internazionali, hanno beneficiato sistematicamente di maggiori fondi di agevolazione pubblici. È pertanto possibile concludere che, stante il maggior razionamento per questi ultimi, le agevolazioni, sebbene la diffusione degli aiuti pubblici abbia subito una forte flessione, sono state in grado di selezionare le imprese effettivamente più meritevoli. Possono pertanto rappresentare uno strumento utile per incentivare l'attività delle imprese più dinamiche, motore della crescita economica, ovvero le imprese che effettivamente potrebbero aver maggiormente subito il razionamento bancario. Medesimi riscontri si registrano per le imprese che dichiarano di aver usufruito di fondi di garanzia pubblici.

Tabella 5. Effettivo ricevimento di agevolazioni pubbliche e strategie di crescita, Italia e Toscana, Valori percentuali 2011.

| | R&S | | Innovazioni di prodotto princ. | | FEI Internazionalizzazione | | |
|----------------|-------|------|--------------------------------|------|----------------------------|----------------|---------------------|
| | Sì | No | Sì | No | Nessuna | Export e fiere | Internaz. complessa |
| Italia | 10,4% | 1,9% | 11,9% | 1,9% | 1,9% | 4,2% | 2,8% |
| Toscana | 13,4% | 1,9% | 3,7% | 2,1% | 1,9% | 3,1% | 3,2% |

7. Le politiche

7.1. Le risorse delle politiche per le imprese in Italia, 2000-2010

Sul finire del 2011 le quantificazioni degli aiuti pubblici alle imprese presentano numeri molto discordanti e un grado di approssimazione, da parte di chi si occupa di queste analisi, sconcertante. Si utilizzano le fonti più diverse (dal bilancio dello Stato ai rendiconti delle Amministrazioni)¹⁴ spesso senza preoccuparsi delle duplicazioni e di errori macroscopici e si evita di citare i lavori disponibili, non molto numerosi. Per comprendere la confusione presente basti citare le differenze tra il valore massimo mai visto e recentemente pubblicato (Affuso-Nannariello, EyesReg – Giornale di Scienze Regionali N°3-2011) pari a 75,2 miliardi nel 2009 e 72,3 miliardi di euro nel 2010, il valore citato dal Senatore Baldassarri come risorse cui attingere per la manovra da compiere (50 miliardi) e le stime da noi effettuate in modo accurato che – per la sola industria e i servizi alla produzione¹⁵ – sono ben al di sotto dei 3 miliardi (valore, quest’ultimo, coerente con quanto indicato dalla DG Concorrenza della UE nel suo rapporto annuo ufficiale).

Purtroppo per orientarsi nei numeri occorre occuparsi di questioni noiose e tecniche, senza che ci siano scorciatoie possibili.

In primo luogo non si devono confondere le grandezze: se si offre un finanziamento a tasso agevolato da restituire (oltretutto con tassi di interesse di mercato a un livello relativamente ridotto come è il caso attuale) o un contributo in conto capitale i due valori non possono essere sommati tal quali. Così pure se si ha un finanziamento parzialmente garantito da un fondo pubblico non è pensabile considerare l’intero ammontare del finanziamento come aiuto e neppure l’intero importo della garanzia. Queste banalità non sono normalmente considerate pur in presenza di metodi generalmente applicati e stabiliti in norme della UE, che portano al calcolo del cosiddetto Equivalente Sovvenzione. Tutto può essere criticato, ma l’errore implicito in quest’ultimo metodo è infinitamente minore degli altri.

Va poi considerato il fatto che ciò che conta realmente è la somma effettivamente pervenuta nelle casse delle aziende (ovvero l’erogato) e non le promesse o ciò che viene trattenuto in varie amministrazioni o enti di gestione. Oltretutto le risorse ai privati possono essere erogate solo a fronte di norme e di procedure specifiche: quindi il modo più attendibile di procedere è quello di chiedere alle amministrazioni deputate il rendiconto di ciò che hanno speso.

Capire come questi numeri si combinino con i valori del bilancio dello Stato sarebbe analisi molto utile, che potrebbe essere realizzata solo dalla Ragioneria Generale dello Stato; al momento non risultano notizie in proposito. I numeri che seguono sono il frutto di un lavoro meticoloso e consolidato, siamo ovviamente disponibili ad ogni confronto, ma è opportuno che ciascuno offra spiegazioni analitiche dei numeri che si pubblicano.

In sostanza, quindi, pur limitatamente ad alcuni settori (industria e servizi alla produzione, in altri campi i dati forniti dalle amministrazioni sono ancora parziali), la ricostruzione che proponiamo è altamente affidabile. Rimangono escluse le misure di agevolazione fiscale specifica (per esempio l’esenzione delle imposte dirette per utili reinvestiti –la cosiddetta la Tremonti ter- per mancanza di informazioni analitiche), o altri interventi dedicati al lavoro (cassa integrazione o formazione) che invece riteniamo corretto non considerare come aiuti alle imprese in senso stretto.

Le cifre così calcolate in Equivalente Sovvenzione sono deludenti in una prospettiva di grandi strategie finanziarie: si tratta di somme modeste che registrano cali progressivi nel corso di quasi un decennio. Tra il 2002 e il 2010 il valore complessivo (a prezzi costanti) si è ridotto a

¹⁴ Si veda ad esempio (Ministero dello Sviluppo Economico, 2009)

¹⁵ Si tratta evidentemente di una visione parziale, che considera, tuttavia, il cuore delle attività orientate agli scambi internazionali e il riferimento largamente prevalente della struttura produttiva quando ci si riferisce agli aspetti di competitività del paese.

quasi un terzo del suo valore iniziale con importi realmente trascurabili se paragonati con il valore della produzione industriale italiana.

Se ci si confronta poi con i consueti luoghi comuni, le cifre ricavate da analisi puntuali possono far emergere molte sorprese, se ci si riferisce a industria e servizi alla produzione¹⁶: le imprese meridionali non sono più particolarmente sussidiate, una percentuale elevatissima di risorse va al settore aeronautico-aerospaziale senza che ciò sia il frutto di esplicite scelte; le somme in gioco sono talmente modeste che un buon obiettivo può essere quello di meglio spenderle, magari sostenendo quella parte di aziende che cerca di competere su mercati aperti, ma non sembra determinante e neppure particolarmente utile l'idea di usarle per complessivi riequilibri delle finanze pubbliche nazionali.

Un ulteriore luogo comune riguarda le forme tecniche degli interventi: in Italia si usa sostenere che vi è un quasi esclusivo ricorso a interventi in conto capitale non rimborsabili (spregiativamente definiti "a fondo perduto") e che tale prevalenza assuma dimensioni patologiche al Sud. Se si considerano tutte le risorse a livello nazionale gli interventi esclusivamente non rimborsabili sono passati dal 59% del totale nel 2005 al 27,5% nel 2010 a fronte di un sensibile aumento dei finanziamenti agevolati e delle forme miste che raggiungono il 48% del totale. Persino se ci si limita alle otto regioni del Mezzogiorno storico la quota degli interventi "non rimborsabili" passa dall'80% del 2005 al 38,7% del 2010.

Al di là della desiderabilità o meno del processo, certamente si può dire – almeno per industria e servizi alla produzione – che il tanto criticato "fondo perduto" è ormai prassi residuale come forma a se stante ed è stato soppiantato da interventi misti o di finanziamento puro e dal credito di imposta per gli investimenti o per la Ricerca (Brancati, 2010).

I 2,7 miliardi che sono stati erogati nel corso del 2010 – includendo interventi nazionali, regionali e comunitari – sono realmente poca cosa, se si considera che gli obiettivi cui si rivolgono tali risorse dovrebbero essere particolarmente ambiziosi e vorrebbero sostenere la R&S dei privati, il processo di Innovazione delle imprese, l'internazionalizzazione e le esportazioni, l'accumulazione nelle regioni cosiddette "convergenza" (parte del Sud storico), la nascita di nuove attività produttive e tutti gli altri obiettivi posti dalle amministrazioni regionali e centrali in un paese importante come l'Italia.

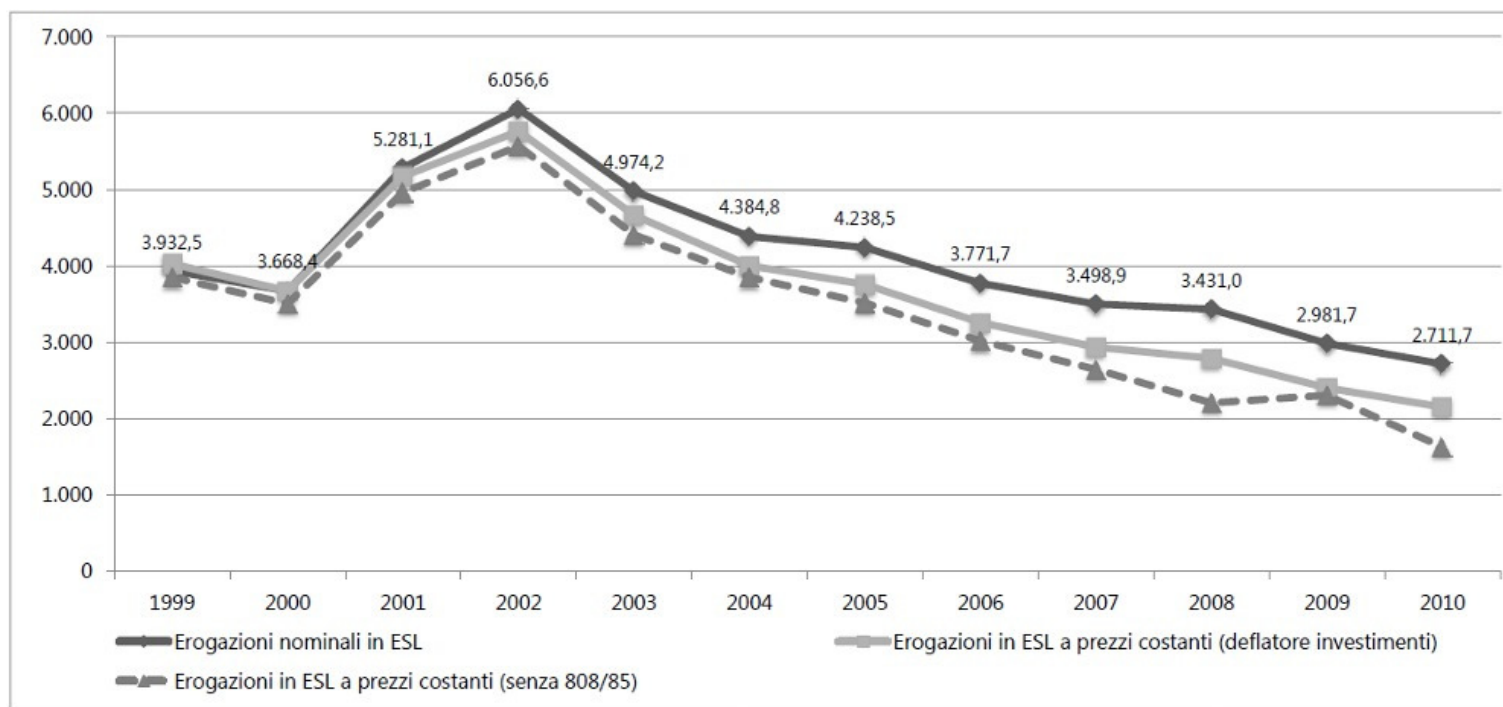
Il calo, rispetto al 2009, è stato complessivamente del 9% portando la riduzione delle risorse a favore delle imprese a superare il 20% nei primi due anni della crisi. Va ricordato che nel biennio 2008-2009 (l'ultimo disponibile), si registra un aumento della spesa per aiuti alle imprese in Francia, Germania, Gran Bretagna e in numerosi altri paesi europei (anche senza calcolare gli interventi per la crisi in senso stretto e quelli dedicati al settore finanziario, Fonte UE DG Concorrenza).

Gli interventi gestiti dalle Regioni evidenziano una forte instabilità delle risorse erogate –in funzione dei cicli di bandi e dei programmi, ma con rilevanti incertezze per gli operatori – e un calo nel 2010 (-20,4%) anche se con una differenziazione molto forte tra regione e regione. Alla luce dei consistenti tagli di bilancio, il calo registrato sembra mostrare caratteri strutturali e probabilmente indica una tendenza destinata ad affermarsi anche negli anni a venire.

Nel 2010 le risorse gestite dalle amministrazioni regionali rappresentano 24% del totale.

16 Diverso può essere il caso se si includono nell'analisi le utilities, le aziende municipalizzate, finanziarie a capitale pubblico, l'agricoltura e i trasporti.

Figura 67. Erogazioni della Politica industriale in Italia (miliardi di euro), Industria in senso stretto e servizi alla produzione.



| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Erogazioni nominali in ESL | 3932,5 | 3668,4 | 5281,1 | 6056,6 | 4974,2 | 4384,8 | 4238,5 | 3771,7 | 3498,9 | 3431,0 | 2981,7 | 2711,7 |
| Erogazioni in ESL a prezzi costanti (deflatore investimenti) | 4023,9 | 3668,4 | 5172,5 | 5762,7 | 4661,9 | 4000,7 | 3754,2 | 3254,2 | 2932,9 | 2787,2 | 2398,8 | 2148,7 |
| Erogazioni in ESL a prezzi costanti (senza 808/85) | 3845,7 | 3502,7 | 4961,3 | 5568,7 | 4404,3 | 3846,5 | 3512,0 | 3016,8 | 2640,8 | 2204,3 | 2302,6 | 1626,1 |

Nota: I valori escludono gli interventi operati attraverso garanzie fidejussorie su fondi pubblici che sono evidenziati separatamente; gli interventi della legge 808/85 per l'industria aeronautica ed aerospaziale – in mancanza di informazioni analitiche – non sono regionalizzati e sono trasformati in Equivalente Sovvenzione, diversamente da quanto è avvenuto nelle precedenti ricostruzioni MET, sulla base di una ripartizione orientativa dei flussi tra finanziamento agevolato (70%) e contributo in conto capitale/conto interessi (30%); tale stima deriva dall'analisi dei pochi documenti disponibili, prevalentemente di fonte comunitaria.

Le difficoltà di contabilizzazione delle garanzie pubbliche concesse per favorire l'accesso al credito delle imprese¹⁷, in attesa di ulteriori approfondimenti, consiglia di riportare tal quali i valori delle operazioni, in particolare di quelle effettuate dal Fondo Centrale. Tra i tanti problemi di misurazione, infatti, esistono anche quelli connessi con le duplicazioni: molti fondi di garanzia regionali, infatti, alimentano soggetti i quali concedono garanzie, ma a loro volta si contro garantiscono sul fondo centrale. Ciò porta, con tutta evidenza, al rischio di duplicazioni nel misurare gli effetti lordi.

Tabella 6. Fondo centrale di garanzia (milioni di euro).

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Importo dei finanziamenti | 350,9 | 512,7 | 673,4 | 969,9 | 1117,3 | 1105,5 | 1643,1 | 2306,3 | 2358,9 | 4907,0 | 9101,2 |
| Importo garantito | 195,5 | 276,2 | 372,4 | 475,8 | 498,1 | 508,2 | 762,4 | 1148,4 | 1396,3 | 2754,9 | 5216,1 |

Fonte: Elaborazioni su dati Medio Credito Centrale Spa.

Per capire come si sono orientate le risorse pubbliche è utile partire, anche in una disamina molto sintetica come quella qui prospettata, dall'andamento della spesa delle principali norme della politica in esame.

Lo strumento di gran lunga prevalente negli ultimi anni è rappresentato dal sostegno al settore Aeronautico e Aerospaziale: la legge 808 registra erogazioni nominali per oltre 1,8 miliardi di euro; nonostante il ridimensionamento operato stimandone una distribuzione tra interventi in finanziamenti agevolati e in conto capitale pari a una proporzione 70/30¹⁸, la legge eroga circa 660 milioni di euro in Equivalente Sovvenzione.

La rilevanza dei principali strumenti utilizzati negli ultimi tre anni (tabella 7) consente di capire meglio le scelte implicite operate e gli orientamenti seguiti.

- ▶ Il sostegno al settore Aeronautico e Aerospaziale, pur ridimensionando fortemente gli importi attraverso il calcolo dell'Equivalente Sovvenzione Lorda applicato a una quota maggioritaria di finanziamenti agevolati, si conferma lo strumento di gran lunga più importante del panorama nazionale ed assorbe poco meno di 1/4 delle risorse totali del 2010.
- ▶ Pur con risorse calanti, il sostegno all'innovazione e alla ricerca dei privati, accresce notevolmente il suo rilievo: negli ultimi due anni la quota di risorse attribuite ai numerosi interventi nazionali e regionali dedicati a tale obiettivo supera stabilmente il 30% del totale. A livello nazionale alla instabilità di risorse e al calo degli strumenti tradizionali (Fondo Innovazione Tecnologica L46/82 e DM 593 FAR) fa da riscontro il forte aumento del credito di imposta per le spese di Ricerca che si afferma come il secondo strumento per importanza "finanziaria". A livello regionale tal obiettivo è di gran lunga il principale perseguito dalle amministrazioni con forme e modalità di intervento diversificate.
- ▶ Il sostegno indistinto alle attività di investimento vede ridursi drasticamente la sua importanza; nel volgere di pochi anni si passa da circa la metà del totale, ancora nel 2006, a poco più del 25%.

17 L'errore di misurazione dato dal considerare come aiuti i finanziamenti concessi a valere sulle garanzie o le stesse garanzie non meritano neppure di essere commentati, d'altro canto il contenuto di agevolazione misurato dall'Equivalente Sovvenzione, in questo caso in modo particolare, oltre ad essere soggetto all'alea nella misurazione del costo di mercato delle fidejussioni, tende a sottovalutare il peso di una misura di particolare importanza.

18 E' la prima volta che nel nostro lavoro si è scelto di operare tale calcolo sulla base non di informazioni analitiche da parte del Ministero competente, tuttora assenti, ma di informazioni frammentarie reperite sul web e in particolare di lettere della Commissione della UE pubblicate. Si tratta evidentemente di una stima orientativa in assenza di notizie certe per la più importante misura di politica industriale italiana. Si tratta evidentemente di una forte sottostima dei valori rispetto a interventi interamente valutati in conto capitale o in conto canoni, ma sembrano vicini alla realtà. Chi volesse confrontare il dato attuale con quello degli anni precedenti troverà evidenti discrepanze.

- ▶ Il sostegno alle esportazioni e all'internazionalizzazione accresce fortemente le sue quote: tra il 2004 e il 2010 la sua quota passa dal 4,1% all'8,6% (quasi esclusivamente con strumenti nazionali).
- ▶ Le regioni concentrano le loro risorse, oltre che sul già citato obiettivo del supporto all'attività di R&S, anche sui servizi e sul rafforzamento del sistema locale (complessivamente circa il 14% delle risorse di propria gestione).

Tabella 7. Principali strumenti con erogazioni nel triennio 2008-2010 a favore di industria e servizi alla produzione, totale nazionale.

| Legge o misura | 2008 | 2009 | 2010 | Totale triennio |
|---|-------------|-------------|-------------|------------------------|
| L. 808-1985 Sostegno al settore aeronautico | 717,56 | 119,56 | 659,63 | 1496,75 |
| L. 296-2006 art. 1 c. 280-283- Cred. imposta R&S | 185,84 | 361,68 | 367,18 | 914,70 |
| D.M. 593-2000 Fondo Agevolazioni Ricerca FAR | 309,35 | 279,97 | 119,48 | 708,80 |
| L.488-1992 (art.1 c.2) | 229,45 | 258,10 | 105,65 | 593,19 |
| D. Lgs. 143-1998 art. 14 Credito ag. esportazione | 152,95 | 155,26 | 189,07 | 497,28 |
| L. 388-2000 Credito d'imposta per investimenti | 260,55 | 127,29 | 102,76 | 490,60 |
| D. Lgs 185-2000 Titolo II - Autoimpiego | 214,45 | 155,09 | 111,30 | 480,85 |
| Contratti di Programma | 88,22 | 191,38 | 111,31 | 390,91 |
| PIA Innovazione | 204,19 | 98,49 | 60,17 | 362,84 |
| L. 949-1952 Finanziamenti agli artigiani | 101,27 | 43,73 | 42,04 | 187,04 |
| L. 598-1994 art. 11 | 42,77 | 60,49 | 47,52 | 150,78 |
| L.46-1982 Fondo Innovazione Tecnologica FIT | 54,43 | 57,53 | 35,25 | 147,21 |
| Patti Territoriali | 60,37 | 54,33 | 27,42 | 142,12 |
| L. 1329-1965 (Sabatini) | 43,42 | 56,48 | 24,42 | 124,32 |
| Contratti di Localizzazione | 27,91 | 28,00 | 34,88 | 90,79 |
| L. 598-1994 ricerca | 37,83 | 37,54 | 14,82 | 90,19 |
| D. Lgs 185-2000 Titolo I - Impreditorialità giovan. | 25,84 | 27,99 | 16,47 | 70,29 |
| L. 100-1990 (art.4) | 17,26 | 17,03 | 16,64 | 50,93 |

7.2. *Le regioni*

La combinazione dei vincoli finanziari e delle operatività dei singoli strumenti ha portato a profondi mutamenti nella distribuzione territoriale delle risorse.

- ▶ L'aspetto più eclatante è rappresentato dal Sud. Pur in presenza di programmi comunitari specifici tuttora operanti nelle quattro regioni "convergenza" la quota di risorse dedicata al Mezzogiorno, ancora superiore al 65% del totale nel 2006, è scesa nel 2010 al 37%. Se poi si considera il fatto che si tratta di percentuali applicate a valori in sensibile riduzione si può comprendere la reale entità dell'intervento. Ad eccezione dell'intervento per l'Aeronautica-Aerospazio (non regionalizzabile) e dei fondi di garanzia, alle otto regioni del Mezzogiorno storico sono stati erogati a vario titolo, da interventi nazionali, regionali e comunitari, meno di 758 milioni in Equivalente Sovvenzione.
- ▶ Negli ultimi anni, viceversa, il peso relativo di Piemonte e Lombardia da un lato (passate dal 12% del totale nel 2006 a oltre il 22% nel 2010, con un sensibile incremento anche dei valori assoluti nell'ultimo quadriennio) e del triveneto con l'aggiunta dell'Emilia Romagna dall'altro (anche in questo caso passato da circa il 12% nel 2004 a poco meno del 24%) è cresciuto apprezzabilmente.
- ▶ La posizione dell'Italia centrale pare più stabile, ancorché con un incremento dal 7,5 al 13% e con una forte crescita della Toscana nell'ultimo anno.

Tabella 8. Quote regionali delle erogazioni della politica industriale (industria e servizi alla produzione) senza la legge 808/85 Aeronautica-Aerospaz. non regionalizzabile e senza interventi in Garanzia, valori percentuali.

| | 199 9 | 200 0 | 200 1 | 200 2 | 200 3 | 200 4 | 200 5 | 200 6 | 200 7 | 200 8 | 200 9 | 201 0 |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Piemonte | 3.2 | 4.3 | 3.6 | 3.0 | 4.2 | 5.2 | 5.1 | 5.3 | 5.6 | 5.3 | 7.5 | 7.5 |
| Valle d'Aosta | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.4 | 0.4 | 0.7 | 0.5 | 0.7 |
| Lombardia | 15.1 | 8.3 | 8.1 | 6.0 | 8.4 | 7.3 | 7.4 | 6.7 | 6.5 | 8.9 | 9.8 | 14.7 |
| Provincia di Bolzano | 0.8 | 0.6 | 0.5 | 0.2 | 0.3 | 1.5 | 1.4 | 2.1 | 1.7 | 2.0 | 1.9 | 3.3 |
| Provincia di Trento | 1.0 | 0.7 | 1.0 | 0.4 | 1.7 | 1.1 | 1.6 | 2.1 | 1.0 | 1.6 | 2.5 | 3.9 |
| Veneto | 3.6 | 3.8 | 3.4 | 3.1 | 3.3 | 3.3 | 2.9 | 3.2 | 2.4 | 3.1 | 3.7 | 5.4 |
| Friuli Venezia Giulia | 4.4 | 4.8 | 3.0 | 3.2 | 1.8 | 2.5 | 1.1 | 2.3 | 3.3 | 2.2 | 2.9 | 5.4 |
| Liguria | 3.2 | 3.3 | 2.6 | 1.6 | 2.3 | 2.1 | 1.4 | 1.9 | 1.9 | 1.7 | 1.5 | 2.9 |
| Emilia Romagna | 3.7 | 4.5 | 3.5 | 3.2 | 3.9 | 3.3 | 3.7 | 2.7 | 3.2 | 4.1 | 4.7 | 6.3 |
| Toscana | 2.8 | 3.6 | 3.4 | 2.7 | 4.6 | 2.9 | 2.4 | 2.7 | 2.8 | 2.4 | 2.5 | 3.8 |
| Umbria | 0.7 | 1.4 | 1.0 | 0.9 | 0.8 | 1.2 | 0.7 | 1.3 | 1.1 | 1.0 | 1.5 | 1.2 |
| Marche | 1.5 | 2.1 | 1.5 | 1.0 | 1.4 | 1.3 | 1.8 | 1.4 | 1.8 | 2.4 | 2.6 | 3.0 |
| Lazio | 4.5 | 4.4 | 3.3 | 2.6 | 2.7 | 2.0 | 3.1 | 2.8 | 3.8 | 4.9 | 5.0 | 4.8 |
| Abruzzo | 3.3 | 4.3 | 2.9 | 2.2 | 2.2 | 2.8 | 2.5 | 2.0 | 2.4 | 1.6 | 1.5 | 1.6 |
| Molise | 0.9 | 1.3 | 0.8 | 1.1 | 0.4 | 0.8 | 0.8 | 0.9 | 0.8 | 0.4 | 1.0 | 0.3 |
| Campania | 14.0 | 15.2 | 15.9 | 17.7 | 17.0 | 15.3 | 17.4 | 16.8 | 18.2 | 17.7 | 14.5 | 10.8 |
| Puglia | 10.0 | 11.0 | 11.4 | 14.9 | 13.6 | 13.7 | 15.5 | 14.4 | 12.5 | 11.0 | 14.0 | 10.2 |
| Basilicata | 3.3 | 2.6 | 3.3 | 3.7 | 3.6 | 3.6 | 2.8 | 2.8 | 3.6 | 3.0 | 2.3 | 1.7 |
| Calabria | 5.4 | 5.8 | 8.9 | 10.1 | 9.0 | 9.5 | 8.7 | 9.2 | 9.3 | 6.8 | 5.0 | 4.3 |
| Sicilia | 13.4 | 11.3 | 15.8 | 14.1 | 12.3 | 13.5 | 14.3 | 13.7 | 13.0 | 14.8 | 11.1 | 5.7 |
| Sardegna | 4.9 | 6.5 | 6.0 | 8.0 | 6.2 | 7.0 | 5.2 | 5.4 | 4.8 | 4.5 | 4.0 | 2.4 |
| Italia | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

7.3. Le Politiche in Toscana

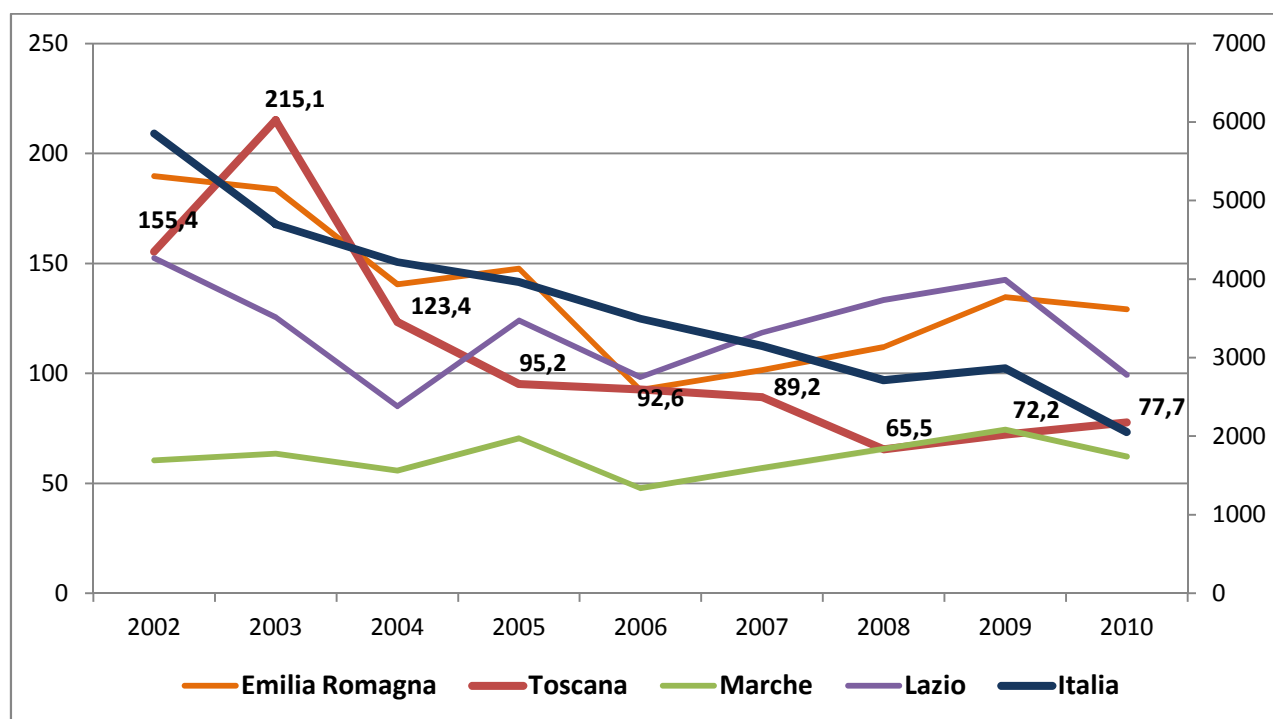
Dopo aver offerto una descrizione sintetica degli aspetti principali che hanno caratterizzato l'evoluzione delle politiche di sostegno alle imprese in Italia, in questo capitolo si propone un'analisi di dettaglio relativa alle politiche attuate in Toscana. Per facilitare la lettura delle informazioni si offre un quadro di riferimento per i diversi risultati presentati, attraverso un raffronto con alcune regioni selezionate al fine di operare un utile confronto.

Le erogazioni nella regione, 2002-2010

Al netto delle risorse relative al sostegno del settore aeronautico e aerospaziale¹⁹ le risorse complessivamente erogate in Toscana nel periodo 2002-2010 si sono dimezzate passando da 155 a 78 milioni di euro, evidenziando tuttavia una *performance* relativamente favorevole rispetto al dato nazionale che fa registrare una riduzione della spesa pari al -65%. L'evoluzione registrata è peggiore di quella che è possibile osservare nelle regioni utilizzate per il confronto: nel Lazio e in Emilia Romagna il calo delle risorse è rispettivamente del -35% e -32%, mentre nelle Marche il livello di spesa è rimasto sugli stessi livelli rilevati nel 2002.

E' interessante sottolineare come, al di là del picco di spesa del 2003 (215 Meuro), in Toscana si sia osservato un progressivo calo delle erogazioni tra il 2002 e il 2008 (65,5 Meuro), seguito da una ripresa della spesa nel biennio successivo con livelli che restano tuttavia ampiamente al di sotto di quelli precedenti al 2008.

Figura 68. Andamento dei flussi di erogazione totali 2002-2010, senza la L. 808/1985 (Italia asse dx, regioni asse sx).



Fonte: Elaborazioni MET da rilevazione diretta presso le Amministrazioni

¹⁹ Come segnalato nel capitolo precedente, il quadro cambia in modo sostanziale se si considerano anche i flussi relativi alla L. 808/85, che ricordiamo rappresenta negli ultimi anni di gran lunga il principale strumento di sostegno alle attività produttive in Italia. Naturalmente il peso delle risorse della L. 808 è particolarmente rilevante in regioni come la Puglia e la Campania dove sono presenti importanti poli produttivi dell'aerospaziale; si sottolinea ancora una volta come le informazioni su tale misura siano lacunose sia con riferimento alle caratteristiche dello strumento che alla distribuzione regionale della spesa.

Nella variazione dell'ultimo anno disponibile, 2009-2010, i flussi di spesa in Toscana hanno fatto registrare un incremento del 7,4%, mentre a livello nazionale si è osservata una ulteriore contrazione, del -28%.

L'evoluzione registrata tra il 2002 e il 2010 in Toscana è da attribuire principalmente all'andamento delle risorse gestite a livello nazionale, che sono diminuite del 60% a fronte di un calo medio nazionale superiore e pari al -73%. Tra le regioni considerate la Toscana ha registrato la più alta contrazione delle risorse nazionali, con valori leggermente peggiori di quelli registrati nelle Marche (-57%) e nel Lazio (-43%), mentre in Veneto e in Emilia Romagna i flussi di erogazione delle misure nazionali hanno subito un calo meno accentuato (rispettivamente -27% e -13%).

La spesa gestita dall'Amministrazione regionale, nel medesimo periodo, è diminuita del 28,7% (da 50 a 35 milioni circa), mentre il valore relativo a tutte le regioni italiane ha visto un aumento in media del 7,3%. Il dato della Toscana è in controtendenza rispetto alle altre due regioni dell'Italia centrale considerate: nelle Marche la spesa regionale ha avuto un incremento del 75%, nel Lazio del 18,4%.

L'andamento delle risorse nazionali è da attribuire al forte ridimensionamento o alla scomparsa di alcuni dei principali strumenti di incentivazione: le erogazioni relative ai Patti Territoriali sono passate dai circa 100 milioni del triennio 2002-2004 ai 7,5 dell'ultimo triennio, nel medesimo periodo la spesa della 488 Industria è passata da 24 a 11 Meuro, così come si registra un forte calo per le principali misure dedicate alla Ricerca e all'Innovazione.

Il Fondo per l'Innovazione Tecnologica FIT ha visto le proprie risorse diminuire dai 34 Meuro erogati nel triennio 2002-2004 agli 8 dell'ultimo triennio; le risorse del FAR Fondo Agevolazioni per la Ricerca, nel medesimo periodo, sono passate da 32 a 6 milioni, mentre la 488 Ricerca non ha fatto registrare uscite nell'ultimo triennio a fronte dei circa 40 milioni erogati tra il 2002 e il 2004.

Al contrario si è assistito a un aumento del ruolo giocato da due strumenti, si tratta del sostegno all'autoimpiego (Titolo II del D. Lgs. 185/2000), che ha erogato poco meno di 20 milioni nell'ultimo triennio, e dei Contratti di Programma attraverso i quali, nel medesimo arco temporale, sono stati spesi circa 26 milioni di euro.

Nel campo del sostegno delle attività di Ricerca e Innovazione va rilevata la spesa del Credito d'imposta per le attività di Ricerca Industriale, per un importo vicino ai 40 milioni nel periodo 2008-2010.

Per quanto riguarda le misure gestite a livello regionale alcune delle principali misure di agevolazione non sono più operative essendo state profondamente riviste dalla Regione: la L.598/1994 art .11 che aveva fatto registrare un erogato complessivo pari a 84 milioni a partire dal 2002; la L.949/1952 Finanziamenti agli artigiani, che a partire dal medesimo anno aveva complessivamente erogato 20 milioni di euro; la L.140/1997 Bonus automatici, con la quale sono stati erogati contributi per 55 Meuro e l'azione 1.8.1 Ricerca industriale del Docup 2000-2006 per una spesa complessiva di 24 milioni di euro.

Tra gli interventi dell'attuale ciclo di programmazione si segnala l'azione 1.6 rivolta a sostenere le attività di Ricerca e Sviluppo nei settori ad alta tecnologia (8,2 Meuro erogati nel 2010), l'azione 1.3 A dedicata alle attività di Ricerca e Innovazione delle imprese dei servizi manifatturieri (7,7 milioni nell'ultimo biennio) e l'intervento 1.5.A che sostiene la cooperazione e le reti tra imprese (5,7 Meuro nel 2010).

Tabella 9. Principali strumenti di sostegno alle imprese in Toscana, erogazioni 2002-2010, dati in milioni di euro.

| Legge o misura | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Patti Territoriali | 29,6 | 47,6 | 24,3 | 14,7 | 9,4 | 5,6 | 2,4 | 3,5 | 1,7 |
| L. 598-1994 art. 11 | 7,4 | 43,1 | 3,0 | 0,0 | 18,8 | 12,1 | 0,2 | 0,1 | 0,0 |
| L.46-1982 Fondo Innovazione Tecnologica FIT | 1,9 | 16,9 | 15,6 | 14,8 | 8,7 | 2,4 | 2,8 | 3,3 | 1,8 |
| L.488-1992 Ricerca | 11,3 | 17,9 | 12,1 | 14,3 | 6,8 | 2,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 |
| L.140-1997 D.M. 593-2000 Fondo Agevolazioni Ricerca FAR | 23,2 | 20,4 | 11,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| L.488-1992 (art.1 c.2) | 14,6 | 14,0 | 3,1 | 5,4 | 4,4 | 5,5 | 3,4 | 1,0 | 1,5 |
| D. Lgs 185-2000 Titolo II - Autoimpiego L. 296-2006 art. 1 c. 280-283 Credito d'imposta Ricerca | 5,8 | 9,5 | 8,9 | 7,3 | 6,4 | 4,5 | 0,9 | 6,1 | 3,6 |
| Contratti di Programma | 1,3 | 0,9 | 1,6 | 3,3 | 9,6 | 9,2 | 9,8 | 5,9 | 3,0 |
| Docup 2000-2006 az. 1.8.1 Ricerca industriale | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 8,4 | 18,2 | 12,6 |
| L. 949-1952 Finanziamenti agli artigiani L.341-1995 (art.1) Bonus fiscali per gli investimenti | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 3,2 | 0,4 | 10,4 | 1,4 | 14,4 |
| L. 57-2001 Credito alla cooperazione (ex "Marcora") | 0,0 | 0,0 | 1,8 | 1,5 | 0,0 | 20,5 | 0,8 | 0,0 | 0,0 |
| L. 132-1994 (art.3-4) Industria navalmeccanica | 8,8 | 3,2 | 0,0 | 0,2 | 1,2 | 2,6 | 2,4 | 1,1 | 0,4 |
| L. 388-2000 Credito d'imposta per investimenti | 0,0 | 6,8 | 1,1 | 2,4 | 5,1 | 1,5 | 1,8 | 0,4 | 0,0 |
| L.266-1997 | 3,5 | 2,7 | 8,2 | 2,8 | 0,4 | 0,0 | 0,3 | 0,7 | 0,4 |
| L. 181-1989 Rilancio delle aree industriali PRSE 2001-2005 azione C Sviluppo Precompetitivo | 15,7 | 3,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| L. 598-1994 Ricerca | 6,4 | 1,4 | 1,8 | 1,6 | 1,5 | 1,1 | 1,1 | 0,5 | 0,8 |
| L. 51-2001 trasporto marittimo | 1,4 | 13,3 | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| L.R. 27-1993 Imprenditoria giovanile | 2,7 | 4,9 | 3,3 | 1,3 | 1,0 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | 0,0 |
| Altri | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 12,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Totale | 11,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 0,0 | 0,0 | 3,6 | 2,3 | 2,5 | 1,6 | 1,5 | 0,0 | 0,0 |
| | 10,2 | 9,7 | 23,0 | 10,5 | 13,7 | 20,0 | 18,0 | 20,4 | 35,7 |
| | 155,4 | 215,1 | 123,4 | 95,2 | 92,6 | 89,2 | 65,5 | 72,2 | 77,7 |

Fonte: Elaborazioni MET da rilevazione diretta presso le Amministrazioni

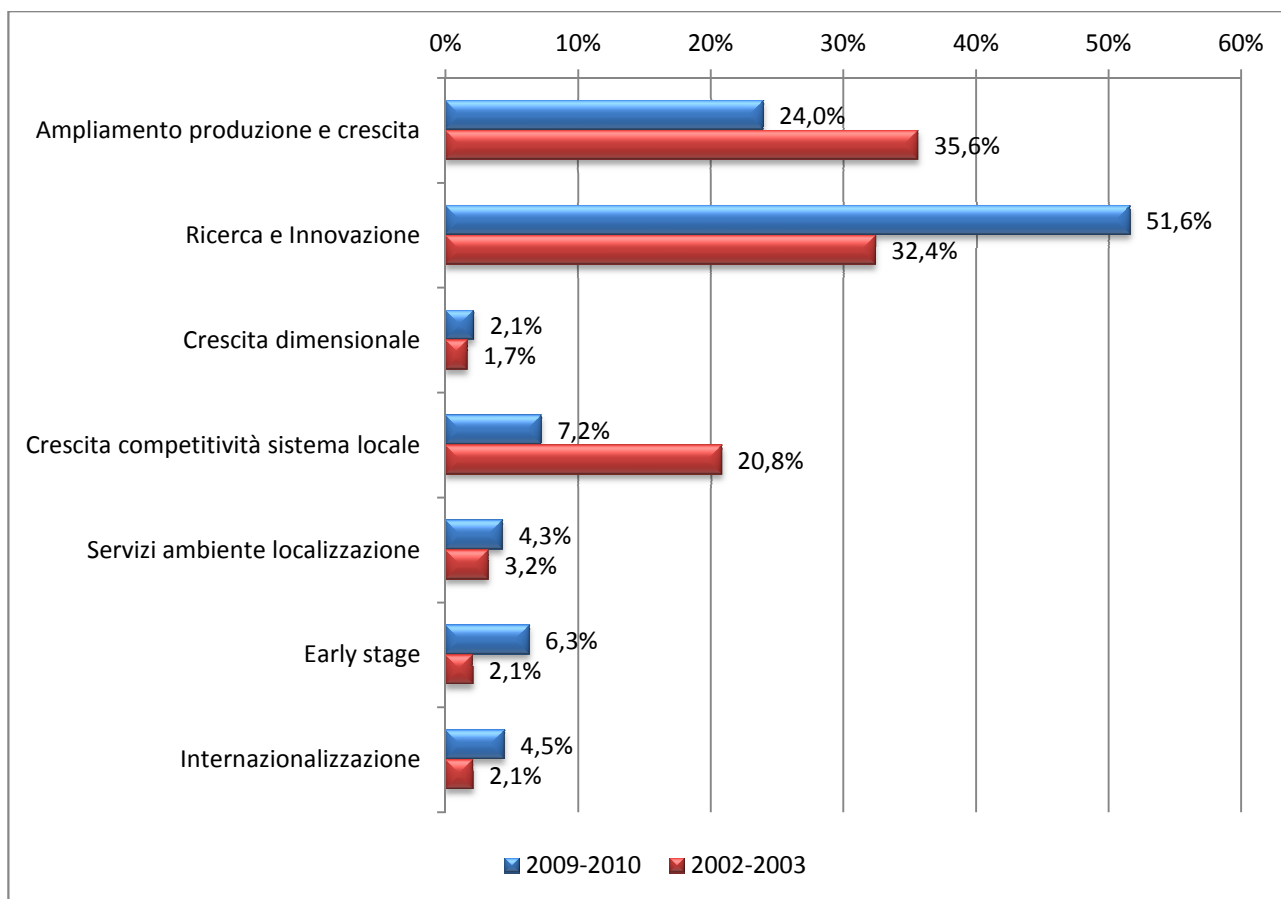
La distribuzione degli interventi per obiettivo

La composizione degli aiuti in Toscana, per finalità di politica industriale perseguita, ha subito negli ultimi anni alcune modifiche rilevanti: se infatti si osserva il grafico successivo, che mostra la distribuzione per obiettivo delle risorse erogate rispettivamente nel biennio 2002-2003 e in quello 2009-2010, è possibile notare un calo molto accentuato delle erogazioni “generaliste”, volte cioè al mero sostegno degli investimenti senza particolari qualificazioni, a favore di un incremento molto accentuato del sostegno alla Ricerca e all’Innovazione.

Il peso delle agevolazioni generaliste è infatti calato dal 35,6% del periodo 2002-2003 al 24% dell’ultimo biennio considerato, mentre l’obiettivo Ricerca e Innovazione ha mostrato un significativo incremento, passando dal 32,4% al 51,6%; anche il sostegno alla nascita di nuove imprese (dal 2,1 al 6,3%) ha visto aumentare il proprio peso sulle totale delle risorse, soprattutto grazie al sostegno a categorie svantaggiate (inoccupati e giovani).

Da evidenziare, inoltre, il calo del sostegno della competitività del sistema locale (dal 20,8% al 7,2%), a seguito del progressivo ridimensionamento dei Patti Territoriali, e l’aumento delle risorse dedicate all’internazionalizzazione delle imprese (dal 2,1% al 4,5%).

Figura 69. Distribuzione delle erogazioni per obiettivo in Toscana, quote in percentuale sul totale delle risorse erogate nei bienni 2002-2003 e 2009-2010.



Fonte: Elaborazioni MET da rilevazione diretta presso le Amministrazioni

Il confronto realizzato nella tabella in basso evidenzia come la distribuzione delle erogazioni in Toscana nell’ultimo biennio sia caratterizzata da un elevato sforzo per il sostegno delle attività di R&S e per la crescita di competitività del sistema locale. La quota di risorse destinata a Ricerca e Innovazione è del 51,6%, sensibilmente superiore sia a quella registrata sul totale nazionale (38,6%), sia a quella che è stata realizzata nelle regioni di confronto. Le risorse dedicate al sistema

locale rappresentano il 7,2% delle risorse complessive, circa tre volte superiore al valore medio italiano.

Il peso degli strumenti rivolti a favorire l'apertura internazionale del sistema produttivo appare marginale e inferiore al dato medio nazionale (4,5% vs 9,0%) e molto distante rispetto a regioni come l'Emilia Romagna (17%) e il Veneto (8,7%).

Tabella 10. Distribuzione delle risorse per obiettivo nel biennio 2009-2010, quote in percentuale sul totale delle risorse erogate.

| | Generalista | R&S e Innovazione | Internazionalizzazione | Early stage | Servizi e ambiente | Sistema locale | Crescita dimensionale |
|-------------------|-------------|----------------------|------------------------|----------------|-----------------------|-------------------|--------------------------|
| Veneto | 40,0% | 46,5% | 8,7% | 3,0% | 0,1% | 1,3% | 0,3% |
| Emilia Romagna | 26,9% | 42,4% | 17,0% | 0,9% | 10,3% | 0,1% | 2,4% |
| Toscana | 24,0% | 51,6% | 4,5% | 6,3% | 4,3% | 7,2% | 2,1% |
| Marche | 37,4% | 43,1% | 3,5% | 1,3% | 7,8% | 1,7% | 2,6% |
| Lazio | 26,0% | 38,3% | 16,0% | 9,5% | 4,1% | 4,4% | 1,6% |
| Italia | 36,4% | 38,6% | 9,0% | 7,8% | 3,5% | 2,4% | 1,0% |

Fonte: Elaborazioni MET da rilevazione diretta presso le Amministrazioni

Considerazioni sulle politiche della Regione

L'evoluzione recente della politica industriale regionale, in misura consistente legata alla programmazione comunitaria, ha seguito linee specifiche riferibili alle scelte dei *policy maker* e a una domanda di *intervento* da parte delle imprese che abbiamo cercato di mettere in evidenza nelle pagine precedenti attraverso l'indagine campionaria condotta e le analisi conseguenti.

I tre principali obiettivi per la competitività del sistema produttivo sono quindi riconducibili ai processi di internazionalizzazione, al sostegno alla Ricerca e all'Innovazione e al Supporto per le criticità Finanziarie.

Va anche considerato come la metodologia adottata e che ha dato luogo alle tabelle e ai grafici riportati nelle sezioni precedenti dell'ultimo capitolo del documento, quella dell'ESL (l'Equivalente Sovvenzione Lorda definita dai regolamenti comunitari), presenta grandi pregi sul versante della confrontabilità tra forme diverse di intervento, ma penalizza fortemente gli strumenti caratterizzati da una minore intensità di aiuto finanziario o da un forte effetto moltiplicativo. In questo caso, infatti, l'impegno del *policy maker* sembra molto ridotto anche in casi in cui ciò non corrisponde all'azione reale per le aziende.

È il caso di tutti gli interventi di Garanzia del credito e di alcuni interventi basati su fondi rotativi: gli importi attribuibili a ciascun anno in termini di ESL²⁰ sono spesso modesti a fronte di un'operatività elevata e di quantità di credito garantito molto significativa nel panorama dell'economia regionale.

Va anche detto che il riferimento alle somme erogate se, da un lato, dà conto dell'effettivo sostegno finanziario, dall'altro non offre un quadro adeguato delle strategie in atto.

Pur non essendo questo un lavoro dedicato in modo dettagliato all'analisi e alle valutazioni di *policy*, ma solo un documento di scenario che offre il quadro generale in cui si collocano i diversi interventi, è opportuno proporre una lettura più complessiva delle politiche realizzate in Regione.

²⁰ L'ESL è rappresentato dal costo della fidejussione di mercato al netto dell'onere sostenuto, mentre il beneficio si estende al maggior livello di credito e a condizioni di maggior vantaggio del finanziamento stesso.

Con riferimento ai tre grandi obiettivi sopra citati (Internazionalizzazione/Ricerca e Inn./Sostegno al Credito), si nota una concentrazione degli impegni regionali prevalentemente sugli ultimi due.

Gli interventi per il sostegno alla presenza nei mercati esteri hanno rappresentato, infatti, una quota relativamente modesta delle risorse erogate.

Il sostegno all'acquisizione di servizi qualificati, d'altro canto, tocca solo marginalmente quelli direttamente riferibili ai processi di internazionalizzazione.

Si tratta, quindi, di un obiettivo presidiato solo in misura relativa per il quale, tuttavia, esiste un problema più generale di ridefinizione del disegno strategico accanto a quello, del tutto evidente, delle risorse finanziarie. Quali azioni sono più appropriate, come spostarsi da interventi più tradizionali (fiere e manifestazioni) verso forme più sofisticate e in grado di intercettare i nuovi bisogni dei produttori e come coordinarsi con il livello di governo nazionale che ancora vede in fase di revisione (o di stallo) alcuni degli strumenti essenziali di accompagnamento; sono tutti temi che richiedono una attenta riflessione e la ricerca di soluzioni efficaci e da rendere rapidamente operative.

La componente di politiche pubbliche dedicate alla Ricerca e all'Innovazione rappresenta, come detto, la parte principale delle misure regionali, sia in termini di risorse, che con riferimento alla gamma di strumenti che vanno dal finanziamento di programmi, fino a interventi sul capitale di rischio (orientati ad attività nascenti *-early stage-* e a progetti di espansione *-Fondo Toscana Innovazione-*).

Una parte ancora consistente di risorse regionali è dedicata, infine, alle Garanzie per il credito.

In Regione sono avviate diverse linee con tali caratteristiche sia per la patrimonializzazione dei Confidi, sia per interventi diretti con fondi di Garanzia Regionali.

L'operatività di tali fondi è stata elevata interessando una quota significativa del credito a medio lungo termine regionale.

Le politiche seguite, sia per la Ricerca che per il sostegno all'attività creditizia, si sono accompagnate (e forse in parte hanno determinato) a migliori performance e condizioni delle imprese toscane (in modo particolare per quanto concerne le attività di ricerca e la presenza di vincoli finanziari) rispetto a quelle di altre regioni italiane confrontabili almeno fino alla fine del 2011.

Le fragilità del sistema permangono: le attività di Ricerca e la presenza sui mercati internazionali sono spesso frutto di azioni delle imprese discontinue e non stabili, mentre il razionamento del credito continua a colpire una percentuale elevatissima di aziende e, in modo particolare, coloro che presentavano a inizio crisi maggiori livelli di indebitamento (a rischio chiusura) e coloro che presentano maggiori propensioni ad innovare (con maggiori prospettive di crescita). Sono proprio le fasce di maggiore interesse sociale ed economico e le strategie future dovranno confrontarsi con le problematiche in divenire.

8. Bibliografia

- Baldwin, R., & Navaretti, G. B. (2007). *Come sta cambiando l'Italia*. Il Mulino.
- Basile, R., Giunta, A., & Nugent, J. B. (2003). Foreign Expansion by Italian Manufacturing Firms in the Nineties: an Ordered Probit Analysis. *Review of Industrial Organization* , 23 (1), 1-24.
- Becattini, G. (2000). *Il distretto industriale. Un modo nuovo di interpretare il cambiamento economico*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Bellandi, M., & Russo, M. (1994). *Distretti industriali e cambiamento economico locale*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1990). Collateral, loan quality and bank risk. *Journal of Monetary Economics* , 25, 21-42.
- Berman, N., & Héricourt, J. (2010). Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data. *Journal of Development Economics* , 93, 206-217.
- Bhattacharya, S., & Ritter, J. (1985). Innovation and Communication: Signalling with Partial Disclosure. *Review of Economic Studies* , 50, 331-346.
- Brancati, R. (2010). *Fatti in cerca di idee. Il sistema italiano delle imprese e le politiche tra desideri e realtà*. Roma: Donzelli.
- Brancati, R., Ciferri, D., & Maresca, A. (2009). Innovazione e Ricerca nell'Industria Italiana. Alcune evidenze dall'Indagine MET. *Economia e Politica Industriale* (4).
- Brancati, R., Ciferri, D., & Maresca, A. (2009). Innovazione ed Internazionalizzazione le chiavi del successo. *Scenari economici* (4).
- Carpenter, R. E., & Petersen, B. C. (2002). Is this Growth of Small Firms Constrained by Internal Finance? *The Review of Economics and Statistics* , 84 (2), 298-309.
- Castellani, D., & Zanfei, A. (2006). *Multinational firms, Innovation and Productivity*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Giunta, A., Agostino, M., Nugent, J., Scalera, D., & Trivieri, F. (Forthcoming). *The importance of being a capable supplier: Italian industrial firms in global value chains*.
- Malerba, F. (A cura di). (2000). *Economia dell'innovazione*. Roma: Carocci.
- Ministero dello Sviluppo Economico. (2009). *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*. Roma.
- Muûls, M. (2008). Exporters and Credit Constraints. A firm Level Approach. *Working Paper Research, National Bank of Belgium* , 139.
- OECD. (2005). *Oslo Manual: The Measurement of Scientific and Technological Activities*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review* , 71, 393-410.
- Zanfei, A., & Saliola, F. (2009). Multinational firms, global value chains and the organization of knowledge transfer. *Research Policy* , 38, 369-381.