



Regione Toscana



**GIUNTA REGIONALE TOSCANA**

**POR “COMPETITIVITÀ REGIONALE  
E OCCUPAZIONE” FESR 2007-2013**

Rapporto di valutazione

**Le medie e grandi imprese e il loro radicamento territoriale**  
**Un’indagine sulla Toscana**  
*sintesi*

**Firenze, luglio 2012**



**Le ali alle tue idee**



# LE MEDIE E GRANDI IMPRESE E IL LORO RADICAMENTO TERRITORIALE. UN'INDAGINE SULLA TOSCANA

a cura di IRPET

## Sintesi

Le peculiarità strutturali del capitalismo manifatturiero italiano e, in particolare, la cosiddetta “questione dimensionale” rientrano tra i grandi temi che hanno animato il dibattito scientifico e culturale per tutto il secondo dopoguerra. Almeno fino agli anni Settanta la comunità scientifica è stata pressoché unanime nel denunciare i mali legati al *nanismo* delle imprese manifatturiere italiane rispetto a quelle delle altre principali economie avanzate, oltre che quelli di un modello di specializzazione internazionale che colloca l'Italia in posizione marginale nei settori della grande concorrenza oligopolistica. Con gli anni Settanta, i primi studi sui distretti industriali hanno riportato l'attenzione su un'Italia manifatturiera fino ad allora considerata un pesante retaggio del passato ma che tuttavia, proprio in quegli anni, si affermava in modo spontaneo come il protagonista italiano nel commercio internazionale. A fronte di una grande impresa in crisi, i sistemi locali di piccole imprese specializzati nei settori del cosiddetto *Made in Italy* divengono allora per molti il simbolo di un possibile riscatto industriale, di una via italiana allo sviluppo dai tratti distinti rispetto a quella delle altre principali economie, eppure sostenibile. In anni recenti le difficoltà manifestate da alcuni sistemi locali a far fronte all'agguerrita concorrenza proveniente da paesi in via di sviluppo o in transizione hanno riaperto il dibattito sulla sostenibilità del modello di industrializzazione italiano. Si è così inaugurata una nuova stagione di studi che ha per oggetto la media impresa (MI), un attore da cui provengono – almeno dagli anni '90 – segnali di forte vitalità economica, rimasto a lungo nascosto tra le pieghe degli studi sulla “piccola e media impresa” o, in alternativa, considerato quale grande impresa imperfetta, perché non ancora dotata di tutti gli attributi positivi tipici della grande dimensione. Oltre a ricevere una certa attenzione in ambito accademico, le medie imprese sono entrate nell'agenda di alcuni centri studi nazionali: tra questi deve essere menzionato l'Osservatorio sulla Media Impresa di Mediobanca e Unioncamere che, con cadenza periodica, offre al dibattito una vasta evidenza empirica.

Dall'insieme di questi studi emerge il profilo di un medio capitalismo dai tratti del tutto peculiari, segnati dalla combinazione di caratteri ereditati da un passato – spesso recente – di piccola impresa con elementi nuovi legati all'accumulazione interna delle risorse critiche per il vantaggio competitivo. Adottando modelli di business nuovi e appropriati, le medie imprese effettuano significativi investimenti in innovazione e marketing, e sono anche attive sul fronte dell'export o su quelli, più complessi, dell'internazionalizzazione produttiva e commerciale attraverso gli investimenti diretti all'estero (IDE) o attraverso il ricorso a catene internazionali del valore. Le loro risorse competitive si basano su un connubio di qualità, flessibilità e personalizzazione delle produzioni, e sulla copertura delle fasi post-vendita attraverso appositi servizi. La forte attenzione che le medie imprese hanno riscontrato presso la comunità scientifica ripropone alcuni interrogativi sul se e come le fasce più strutturate del capitalismo nazionale e regionale possano essere integrate all'interno dei *framework* di politica industriale. Se da un lato non è in discussione che le politiche pubbliche debbano intervenire laddove vi siano fallimenti del mercato, e che tali fallimenti si osservano soprattutto presso le piccole imprese, la questione è quella di stabilire sotto quali condizioni un intervento rivolto anche, ma non solo, ad aziende medie o grandi possa facilitare il dispiegarsi di effetti di sviluppo che riguardano l'intera comunità industriale di una regione o di un paese.

Con questi interrogativi sullo sfondo, il lavoro presenta i risultati di un'indagine svolta tra la fine del 2011 e i primi mesi del 2012 dall'IRPET, con il supporto organizzativo di Confindustria Toscana e Unioncamere Toscana. La *survey* si proponeva di indagare una serie di aspetti strategici e comportamentali delle medie e grandi imprese, al di fuori di un'ottica meramente congiunturale. In particolare il principale focus dell'indagine risiedeva nella ricostruzione del profilo delle medie e grandi imprese con riferimento agli aspetti relativi al loro radicamento territoriale nel contesto produttivo locale o regionale: un aspetto di chiara rilevanza per comprendere in quale misura la media e grande impresa (MGI) può attivare flussi di tipo economico, o innescare processi di tipo cognitivo nel territorio di appartenenza, flussi e processi dei quali possono beneficiare anche imprese più piccole o altri attori localizzati nel medesimo territorio.

Pur usando tutte le cautele interpretative che ci sono imposte da un tasso di risposta limitato, ci sembra che questa indagine abbia delineato un quadro in cui le medie e grandi imprese toscane mostrano in media livelli differenti di radicamento da settore a settore: in alcuni settori le imprese sono più radicate sul fronte dei processi produttivi, in altri su quello dei processi innovativi.

Cercheremo di ricondurre queste considerazioni nell'alveo di un discorso più generale sugli obiettivi delle politiche per le imprese e l'innovazione, prestando particolare attenzione alle tendenze che stanno emergendo in quest'ambito a livello italiano ed europeo. Ormai da alcuni anni, si è affermata presso i policy maker del vecchio continente una visione dei processi innovativi come fenomeni sistemici, che richiedono non solo l'investimento in innovazione da parte delle singole imprese, ma anche una continua interazione tra queste e altri attori portatori di competenze specifiche, come ad esempio le Università o altre imprese produttrici o utilizzatrici. Questa visione si fonda sull'idea, peraltro assai realistica, che i processi di apprendimento si inneschino e si sviluppino meglio in presenza di interazioni tra agenti complementari, anziché, come era più comune pensare fino agli anni '90, entro le mura di singole imprese o stabilimenti.

A livello delle politiche industriali disegnate e attuate nei diversi paesi, e senz'altro anche in Italia, l'affermarsi di questa visione ha determinato la riforma di un modello di intervento incentrato sugli incentivi alle singole imprese, in favore di un modello più misto, dove i tradizionali incentivi ai singoli sono affiancati da nuovi strumenti che tentano di promuovere la collaborazione tra imprese e tra imprese e altri soggetti portatori di conoscenza. Tra queste nuove forme di intervento si possono annoverare gli incentivi alla R&S cooperativa o anche, su un piano che sfrutta più esplicitamente la sovrapposizione tra la dimensione innovativa e i processi produttivi, gli incentivi a reti e filiere, la promozione di poli di innovazione, distretti o piattaforme tecnologiche.

Poco si sa, a oggi, sull'efficacia di queste forme di policy, da un lato perché si tratta di interventi relativamente recenti, dall'altro perché essi innescano processi che non sono facilmente trattabili con le strumentazioni statistiche controfattuali, le quali ormai rappresentano il principale standard al fine di stabilire se un intervento ha arrecato o meno dei benefici. L'applicazione di queste tecniche nell'ambito degli incentivi agli investimenti e alla R&S da parte di imprese singole, ad esempio, ci permette oggi di sapere che, anche laddove tali programmi siano in generale poco efficaci, è facile che essi producano effetti positivi almeno sui soggetti più piccoli o deboli.

Con riferimento alle politiche che promuovono la collaborazione tra agenti sono comunque disponibili diversi contributi che, pur non aderendo strettamente al paradigma controfattuale, analizzano e valutano le collaborazioni indotte dalle politiche pubbliche, comparando l'efficacia di diverse configurazioni alternative delle partnership. I risultati di questa letteratura suggeriscono, tra le altre cose, che le alleanze che funzionano meglio sono quelle che includono la grande impresa. In particolare, la presenza di una grande impresa nella partnership può portare anche i soggetti più piccoli a beneficiare di considerevoli spillover di conoscenza prodotti dal partner più forte. Questi risultati sono in linea con una più ampia letteratura riguardante i processi di innovazione su scala locale o regionale. In quest'ottica, la media o grande impresa è in grado di dare un contributo positivo all'innescamento o all'accelerazione di processi di innovazione e sviluppo locale, soprattutto quando essa è stabilmente parte di una rete di relazioni radicate sul territorio. A questo proposito, l'indagine che abbiamo presentato evidenzia che circa il 30% della spesa di fornitura delle medie e grandi imprese intervistate è diretta al territorio regionale, e che parte dei processi innovativi delle medie e grandi imprese già si svolge in collaborazione con altri attori locali. Pertanto, eventuali politiche di promozione della collaborazione tra grandi e piccole imprese non vanno certo a intervenire su un terreno vergine, né si trovano a perseguire l'arduo obiettivo di mettere per la prima volta in comunicazione il mondo della piccola impresa e quello della grande. Più in particolare, l'azione della politica potrebbe orientarsi a due diversi obiettivi. Da un lato, è desiderabile che le imprese, anche medie e grandi, intrattengano e rinforzino i propri scambi di conoscenza non soltanto con soggetti locali, ma anche con soggetti di rango nazionale e internazionale, in modo da disporre delle conoscenze più aggiornate e da veicolarle anche ai propri partner locali. Dall'altro, nella prospettiva di un policy maker regionale, è desiderabile che la maggior parte delle interazioni sul piano economico e produttivo si svolga entro il territorio, in quanto questo è il presupposto perché l'attività di un singolo possa veder massimizzate le ricadute positive anche su altri appartenenti al medesimo contesto territoriale.