



CONFINDUSTRIA
Emilia-Romagna

INDAGINE SUGLI INVESTIMENTI DELLE IMPRESE INDUSTRIALI DELL'EMILIA-ROMAGNA

**Rilevazione in collaborazione con le
Associazioni Industriali dell'Emilia-Romagna**

2011

in collaborazione con

INTESA  **SANPAOLO**

 **CARISBO**

INDICE

Presentazione

Anna Maria Artoni

1. Gli investimenti delle imprese

- 1.1 Gli investimenti realizzati nel 2010
- 1.2 Le previsioni di investimento per il 2011
- 1.3 Gli investimenti realizzati e previsti per dimensione d'impresa

2. I fattori di ostacolo alle decisioni di investimento

- 2.1 I risultati emersi nel 2011
- 2.2 I fattori di ostacolo per dimensione d'impresa

3. Investimenti e internazionalizzazione

- 3.1 Internazionalizzazione: fattore strategico per la competitività
- 3.2 La presenza all'estero delle imprese
- 3.3 Processi di internazionalizzazione: ragioni, ostacoli e servizi di supporto

4. Investimenti e internazionalizzazione: osservazioni e proposte

- 4.1 La questione dimensionale
- 4.2 Internazionalizzazione e innovazione

Appendice 1 - Gli investimenti nei principali settori industriali

- Alimentare
- Tessile/Abbigliamento
- Legno
- Carta
- Chimica
- Gomma/Plastica
- Minerali non metalliferi
- Metalmeccanico

Appendice 2 - La metodologia d'indagine e il questionario

L'Indagine è stata realizzata dall'Area Economia di Confindustria Emilia-Romagna nel maggio 2011, a cura di Luca Rossi e Annamaria Raimondi.

Un particolare ringraziamento è rivolto alle Associazioni e Unioni Industriali dell'Emilia-Romagna e alle imprese che hanno partecipato alla rilevazione

PRESENTAZIONE

ANNA MARIA ARTONI, Presidente Confindustria Emilia-Romagna

L'Indagine sugli investimenti delle imprese industriali dell'Emilia-Romagna, realizzata da Confindustria Emilia-Romagna insieme alle Associazioni e Unioni Industriali e promossa in collaborazione con Intesa Sanpaolo e Carisbo, analizza le dinamiche e le strategie di investimento delle imprese nel 2010, le previsioni per il 2011 e i principali fattori che ne ostacolano la realizzazione.

L'indagine evidenzia per il 2010 una crescita dell'impegno ad investire da parte delle imprese della regione: quasi l'87% degli imprenditori intervistati ha infatti dichiarato di avere effettuato investimenti nel corso del 2010. Il dato risulta in significativo aumento rispetto al 2009 quando, come conseguenza della crisi, si era registrato un forte rallentamento.

Le previsioni per il 2011 mostrano un ulteriore miglioramento: l'88,5% delle imprese intervistate ha dichiarato l'intenzione di effettuare investimenti nell'anno in corso, a conferma del migliorato clima di fiducia fra le imprese, che stanno riattivando investimenti per lo sviluppo e la crescita anche grazie al traino rappresentato dalle esportazioni e dalla necessità di una presenza crescente nei mercati esteri, sia tradizionali sia emergenti.

I dati mostrano un sistema industriale vitale e reattivo e confermano l'elevata propensione delle imprese industriali ad investire nelle principali aree aziendali, in un quadro economico certamente migliorato rispetto allo scorso anno, ma ancora caratterizzato da grande incertezza. Il dato sugli investimenti realizzati nel 2010 è addirittura migliore rispetto alle previsioni espresse nel corso dello stesso anno, a conferma del tangibile miglioramento del clima economico.

È chiaro che gli investimenti sono in questa fase una delle componenti fondamentali per uscire dalla crisi economica, perché al tempo stesso rappresentano da un lato il principale elemento di innovazione e crescita delle imprese e dall'altro offrono un contributo positivo alla domanda e un elemento in grado di alimentare la fiducia complessiva di imprese e operatori economici.

Il rapporto di quest'anno è arricchito, come ormai consuetudine, da un approfondimento tematico relativo agli investimenti per l'internazionalizzazione in cui abbiamo cercato di indagare strategie, motivazioni e criticità delle imprese nel rafforzamento di una loro stabile presenza all'estero.

Le esportazioni hanno rappresentato in questi anni il principale elemento di crescita per l'economia regionale. La complessità dei mercati e la concorrenza internazionale hanno mostrato con forza la necessità di una presenza stabile e continuativa sui mercati esteri come unica strategia sostenibile nel medio-lungo periodo.

Si tratta però di una sfida particolarmente complessa per un sistema di piccole e medie imprese come quello italiano e dell'Emilia-Romagna in particolare. La scelta di indagare il tema degli investimenti per il mercato estero deriva proprio da questa consapevolezza, ritenendo indispensabile uno sforzo conoscitivo e di analisi su cui costruire strategie e politiche di supporto e accompagnamento alle imprese, che non potranno che coinvolgere il sistema-paese nelle sue diverse articolazioni, istituzionali, politiche ed economiche.

1. Gli investimenti delle imprese

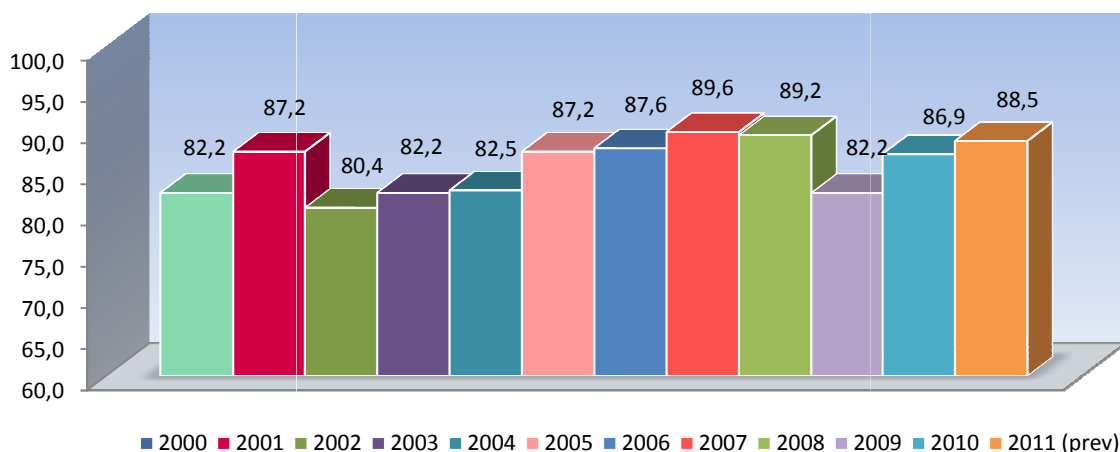
L'indagine sugli investimenti delle imprese industriali dell'Emilia-Romagna, realizzata da Confindustria Emilia-Romagna in collaborazione con le Associazioni e Unioni Industriali, evidenzia per il 2010 una crescita dell'impegno ad investire da parte delle imprese della regione: l'86,9% degli imprenditori intervistati ha infatti dichiarato di avere effettuato investimenti nel corso del 2010 (grafico 1). Il dato risulta in aumento rispetto al 2009 (82,2%) quando, come conseguenza della crisi, si era registrato un brusco rallentamento nelle attività di investimento delle imprese. Tale risultato è anche migliore rispetto alle previsioni di investimento per il 2010 espresse nel corso dello stesso anno (84,1%).

Nel 2010 è dunque ripartita l'economia regionale, nonostante permangano molte incertezze su diversi fronti, sia interni (ad esempio i consumi che stentano a riprendere e la previsione di ulteriori forti correzioni sui conti pubblici) sia internazionali (costi delle materie prime, tensioni politiche internazionali).

Nel corso del 2010 la spesa per investimenti è stata mediamente pari al 5,0% del fatturato. Nel complesso si registra un aumento significativo delle spese per investimenti nel 2010 rispetto al 2009. Più in generale l'indagine presenta una fotografia del percorso di evoluzione e riposizionamento competitivo in atto nel sistema industriale di cui gli investimenti rappresentano il tangibile riscontro.

Le previsioni per il 2011 mostrano un ulteriore miglioramento: l'88,5% delle imprese intervistate ha dichiarato l'intenzione di effettuare investimenti nell'anno in corso, a conferma del migliorato clima di fiducia fra le imprese, che stanno riattivando investimenti per lo sviluppo e la crescita anche grazie al traino rappresentato dalle esportazioni e dalla necessità di una presenza crescente nei mercati esteri, sia tradizionali sia emergenti.

**Graf. 1 - Imprese che hanno realizzato investimenti
Serie storica (%)**

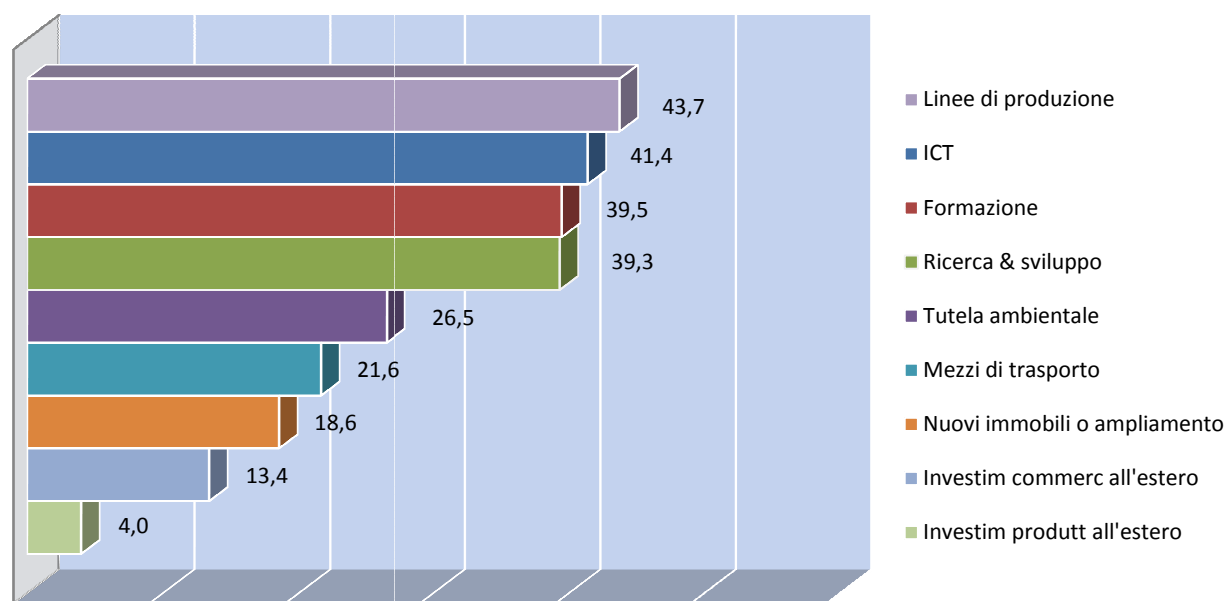


1.1 Gli investimenti realizzati nel 2010

Passiamo ora ad analizzare le decisioni delle imprese in termini di tipologia di investimento realizzato. Sottolineiamo innanzitutto che rispetto al 2009 si registrano aumenti in tutti gli ambiti. In particolare, nel 2010 gli investimenti più diffusi sono stati quelli in **linee di produzione** (43,7%), **ICT** (41,4%), **formazione** (39,5%), **ricerca e sviluppo** (39,3%) (grafico 2). Seppure in ordine diverso, si confermano le stesse voci principali segnalate nella rilevazione del 2009, a conferma del fatto che anche nel corso del 2010 le imprese hanno continuato a concentrare gli investimenti da una parte sul miglioramento dell'efficienza dei processi produttivi e sull'ottimizzazione dei costi (linee di produzione e ICT) e dall'altra sulla qualificazione delle risorse umane e sul miglioramento della qualità e della competitività dei propri prodotti (formazione e ricerca e sviluppo).

Per quanto riguarda gli investimenti produttivi e commerciali all'estero, sui quali verrà realizzato un approfondimento specifico nella seconda parte dell'indagine, segnaliamo rispettivamente un 4,0% e un 13,4%, entrambi comunque in crescita rispetto a quanto riscontrato nel 2009.

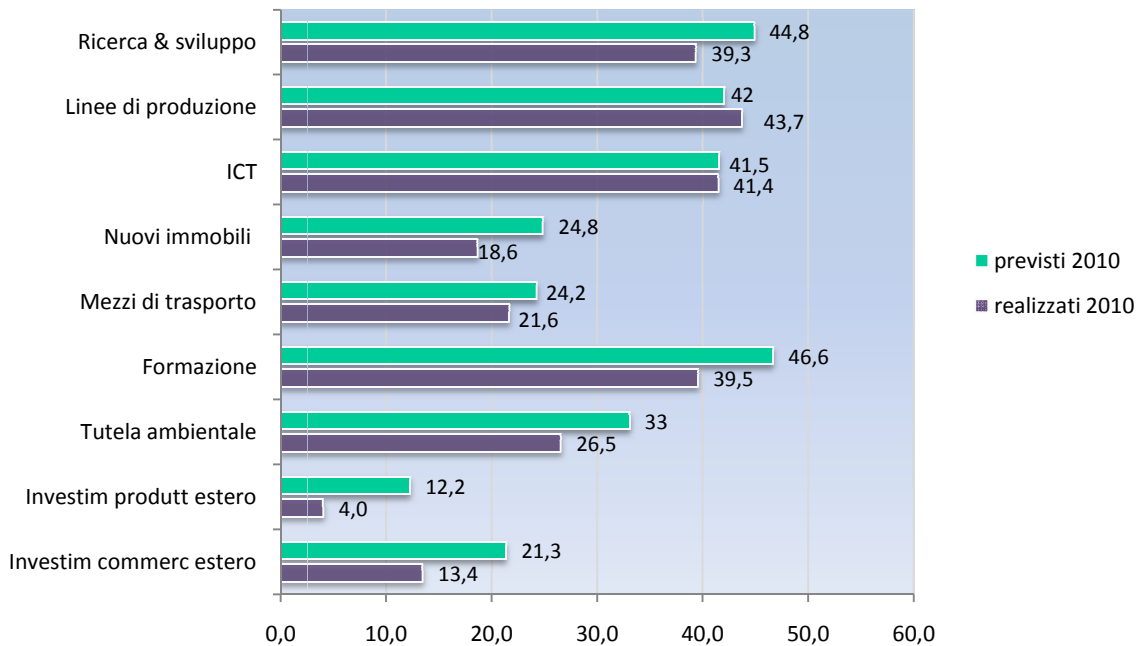
Graf. 2 - Investimenti realizzati nel 2010 per tipologia (%)



Il grafico 3 mette a confronto le previsioni di investimento per il 2010 espresse dagli imprenditori nel corso del 2010 e gli investimenti effettivamente realizzati. Ad eccezione degli investimenti in linee di produzione, tutte le tipologie di investimento registrano livelli inferiori rispetto a quelli preventivati.

Se da un lato si tratta di una tendenza normalmente rilevata anche nelle analisi degli anni precedenti, dall'altro il dato sulle linee di produzione sembra sottolineare il deciso miglioramento del clima di fiducia delle imprese rispetto alle aspettative della domanda.

Graf. 3 - Investimenti previsti 2010 e realizzati 2010 (%)



Particolarmente rilevante risulta il differenziale tra previsto e realizzato con riferimento agli investimenti all'estero da cui si potrebbe evincere la chiara consapevolezza delle imprese circa la necessità di una rafforzata presenza all'estero che si scontra però con difficoltà ed ostacoli maggiori di quanto accade per altre tipologie di investimento. Per gli ulteriori approfondimenti si rimanda alla sezione specifica dell'indagine dedicata all'internazionalizzazione delle imprese.

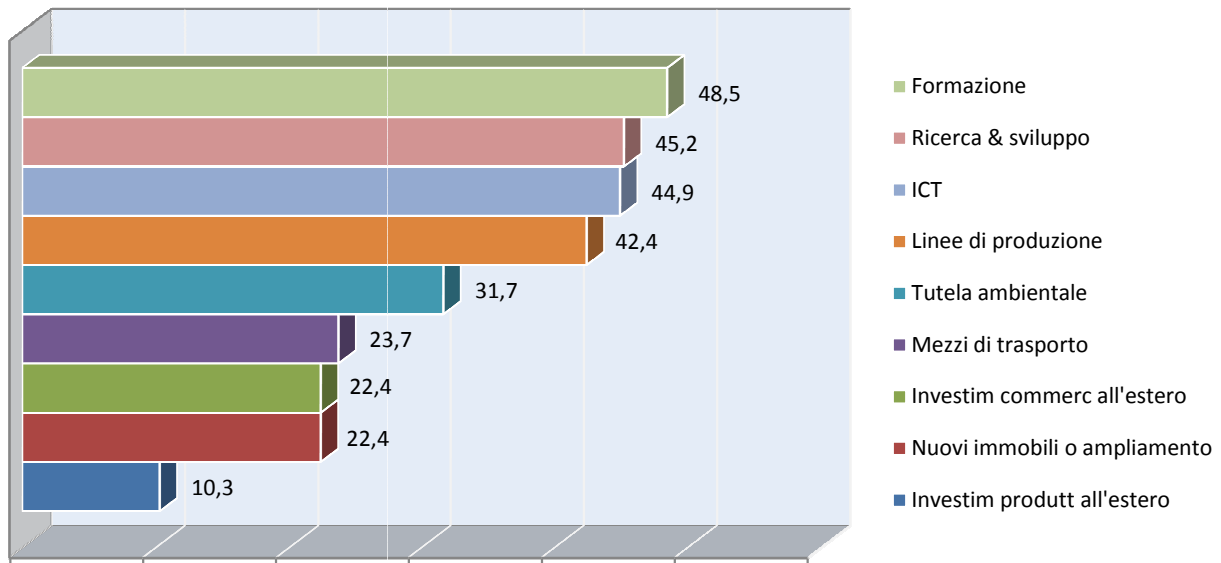
1.2 Le previsioni di investimento per il 2011

Come evidenziato nel paragrafo 1, le previsioni di investimento per l'anno in corso registrano un ulteriore miglioramento: l'88,5% delle imprese intervistate ha dichiarato che effettuerà investimenti nel 2011.

Per quanto riguarda le tipologie di investimento, anche quest'anno la prima voce prevista risulta la **formazione** segnalata dal 48,5% delle imprese.

A seguire, **ricerca e sviluppo** (45,2%), **ICT** (44,9%), **linee di produzione** (42,4%). Da segnalare gli investimenti commerciali all'estero, previsti dal 22,4% delle imprese e quelli produttivi indicati dal 10,3% degli imprenditori intervistati (grafico 4). Quasi un'impresa su quattro prevede investimenti per potenziare la propria presenza commerciale all'estero.

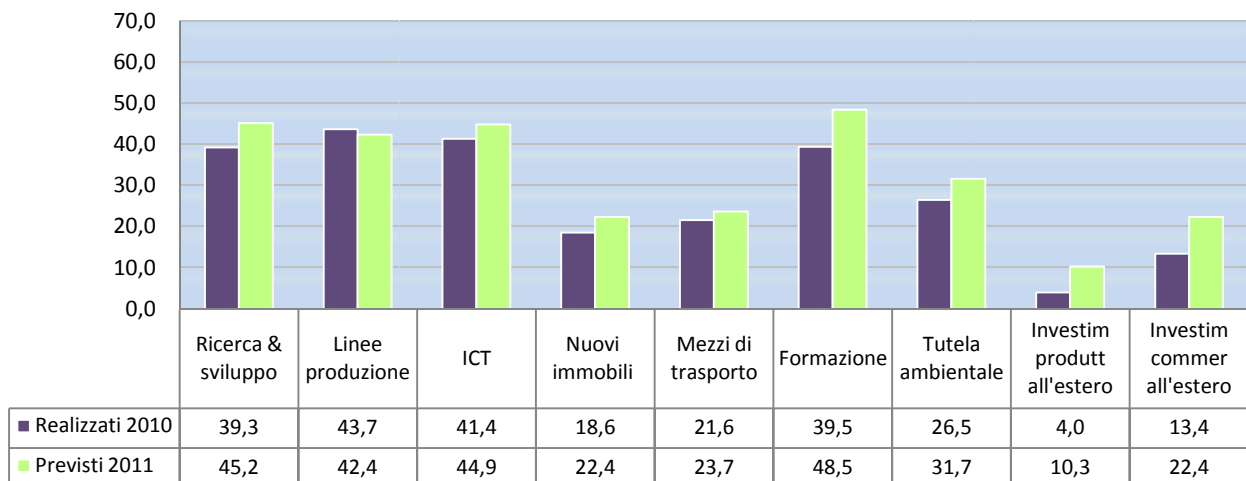
Graf. 4 - Investimenti previsti nel 2011 per tipologia (%)



La ripresa degli investimenti è evidente dal grafico 5, che mette a confronto gli investimenti realizzati nel 2010 e quelli previsti nell'anno in corso: per tutte le tipologie di investimento le previsioni sono superiori a quanto realizzato nel 2010, ad eccezione delle linee di produzione (risultate la prima voce di investimento per il 2010).

Segnaliamo, in particolare, gli investimenti in formazione (48,5% previsto nel 2011 rispetto al 39,5% realizzato nel 2010), in ricerca e sviluppo (45,2% previsto nel 2011 rispetto al 39,3% realizzato nel 2010), gli investimenti produttivi all'estero (10,3% previsto rispetto al 4,0% realizzato l'anno precedente) e gli investimenti commerciali all'estero (22,4% previsto rispetto al 13,4% realizzato nel 2010).

Graf. 5 - Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 per tipologia (%)

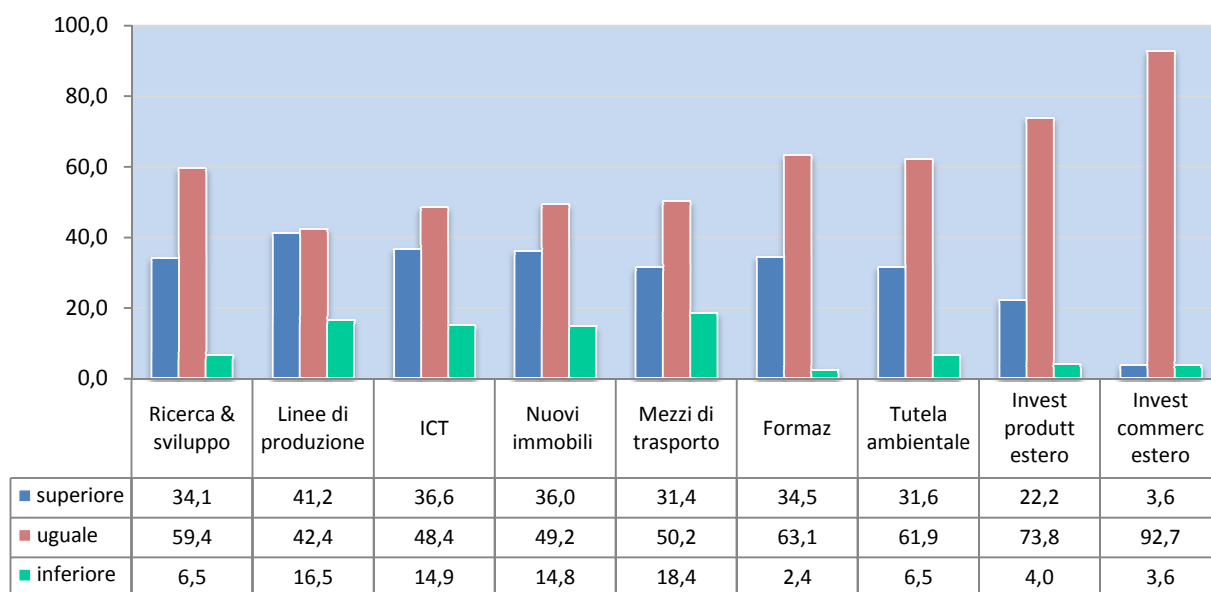


Abbiamo come di consueto analizzato la previsione di spesa per investimenti nell'anno in corso rispetto a quanto realizzato l'anno precedente. Il grafico 6 evidenzia il prevalere di una sostanziale stazionarietà di impegno di spesa per tutte le tipologie, con percentuali che variano da un 42,4% indicato nelle linee di produzione a più del 90,0% per gli investimenti commerciali all'estero.

Il saldo fra imprenditori che nel 2011 prevedono di realizzare una spesa superiore rispetto al 2010 e imprenditori che prevedono una spesa inferiore è positivo in tutti gli ambiti di spesa. Le aspettative per il 2011 sono dunque orientate verso un aumento nei volumi di spesa per tutte le tipologie di investimento.

Da segnalare, in particolare, come per gli investimenti produttivi all'estero quasi un imprenditore su quattro prevede una spesa superiore rispetto all'anno precedente. Un dato particolarmente significativo riguarda l'incremento della spesa prevista per i progetti di ricerca e innovazione per cui il saldo tra chi prevede aumento e diminuzione quantitativa dell'investimento è superiore a 27 punti.

Graf. 6 - Previsione di spesa per investimenti nel 2011 rispetto al 2010 (%)



1.3 Gli investimenti realizzati e previsti per dimensione d'impresa

Passiamo ora ad analizzare gli investimenti delle imprese rispetto alla dimensione, considerando la classificazione piccole (1-49 addetti), medie (50-249) e grandi imprese (250 addetti e oltre).

Se da un lato non si osservano particolari differenze tra piccole, medie e grandi imprese per quanto riguarda la tipologia degli investimenti, dall'altro i dati confermano ancora una volta come la propensione ad investire sia direttamente influenzata dalla dimensione aziendale. È inoltre

evidente come siano state proprio le piccole imprese ad essere maggiormente colpite dalla crisi economica degli anni scorsi e dunque ad evidenziare maggiori difficoltà a riattivare con continuità il ciclo degli investimenti.

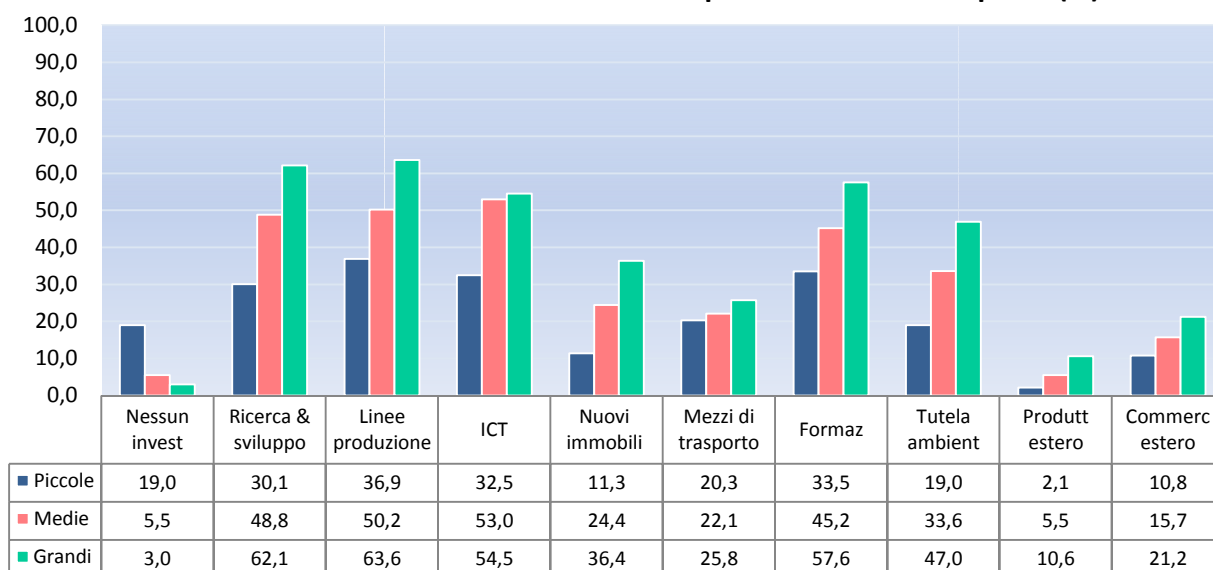
Fra le piccole imprese, circa un imprenditore su 5 ha dichiarato di non avere effettuato investimenti nel 2010. Tra le medie imprese la percentuale scende a 5,5% e fra le grandi al 3,0%.

Scendendo nel dettaglio, le piccole imprese hanno investito soprattutto in linee di produzione (36,9%), formazione (33,5%), ICT (32,5%) e ricerca e sviluppo (30,1%). Il numero di piccole imprese che ha investito in questi ambiti risulta in aumento rispetto al 2009, con un dato particolarmente rilevante per le linee di produzione (+5,8%) e la formazione (+3,5%).

Le medie imprese hanno concentrato gli sforzi di investimento su ICT (53,0%), ricerca e sviluppo (48,8%), linee di produzione (50,2%), formazione (45,2%) mentre le grandi imprese hanno investito soprattutto in linee di produzione (63,6%), ricerca e sviluppo (62,1%), formazione (57,6%) e ICT (54,4%) (grafico 7).

È interessante notare inoltre il dato relativo agli investimenti per l'internazionalizzazione, rispetto ai quali è piuttosto evidente la diversa apertura ai mercati esteri delle piccole imprese rispetto alle medio-grandi. In particolare, solo il 2,1% delle piccole imprese ha effettuato investimenti produttivi all'estero, percentuale che sale al 5,5% per le medie e al 10,6% per le grandi imprese. Anche sugli investimenti commerciali si riscontrano intensità di investimento diverse fra piccole (10,8%), medie (15,7%) e grandi imprese (21,2%).

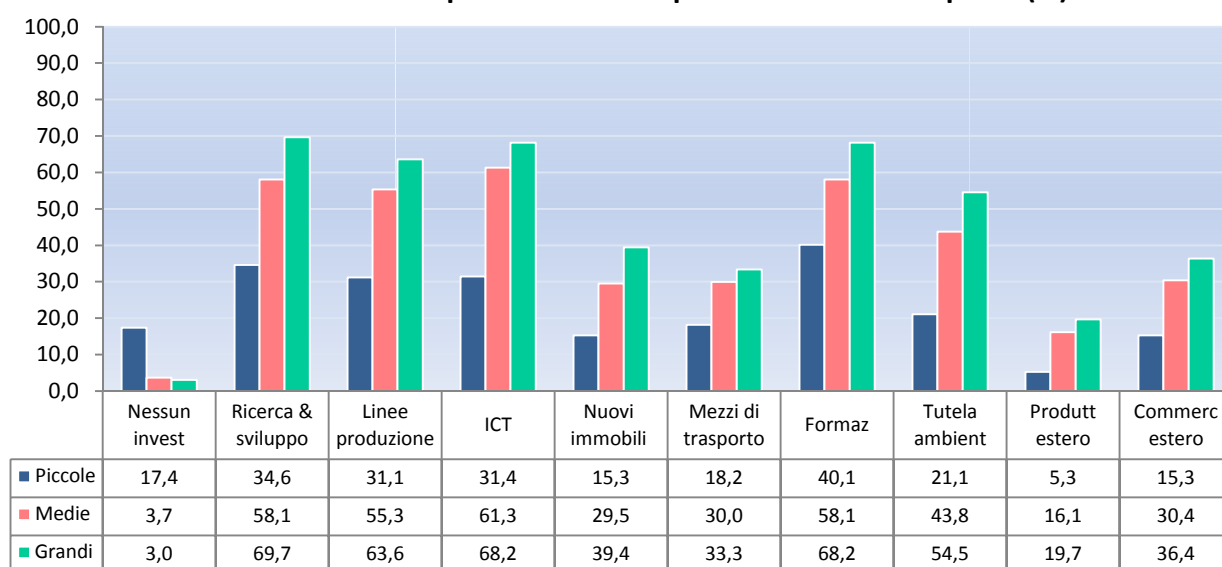
Graf. 7 - Investimenti realizzati nel 2010 per dimensione d'impresa (%)



Si conferma una rilevante differenza per dimensione d'impresa per quanto riguarda le previsioni di investimento per l'anno in corso; il 17,4% delle piccole imprese ha dichiarato che non effettuerà investimenti, mentre il 96,3% delle medie e il 97,0% delle grandi imprese investirà nel 2011.

Non si riscontrano viceversa particolari differenze nelle principali tipologie di investimento: le piccole imprese prevedono di investire soprattutto in formazione (40,1%) e ricerca e sviluppo (34,6%); le medie imprese concentreranno gli sforzi soprattutto su ICT (61,3%), su formazione e ricerca e sviluppo (58,1%); le grandi imprese indicano programmi di investimento principalmente in ricerca e sviluppo (69,7%), ICT e formazione (68,2%) (grafico 8).

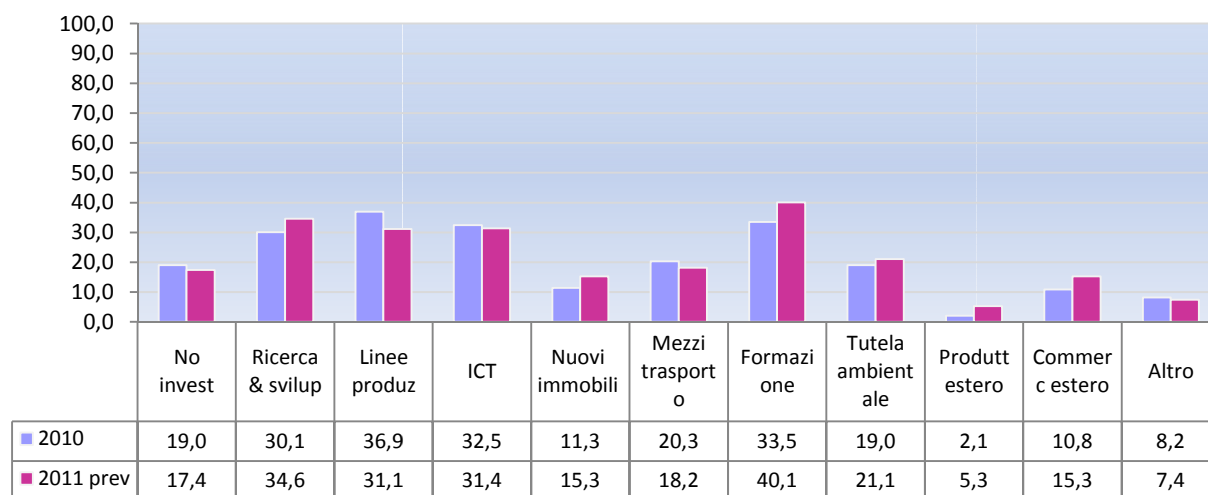
Graf. 8 - Investimenti previsti nel 2011 per dimensione d'impresa (%)



Le differenze rispetto all'intensità degli investimenti risultano evidenti soprattutto tra imprese piccole e medio-grandi; tra queste ultime due le differenze risultano viceversa assai poco significative identificando una prima possibile soglia critica nel salto dimensionale tra piccola e media dimensione (50 addetti).

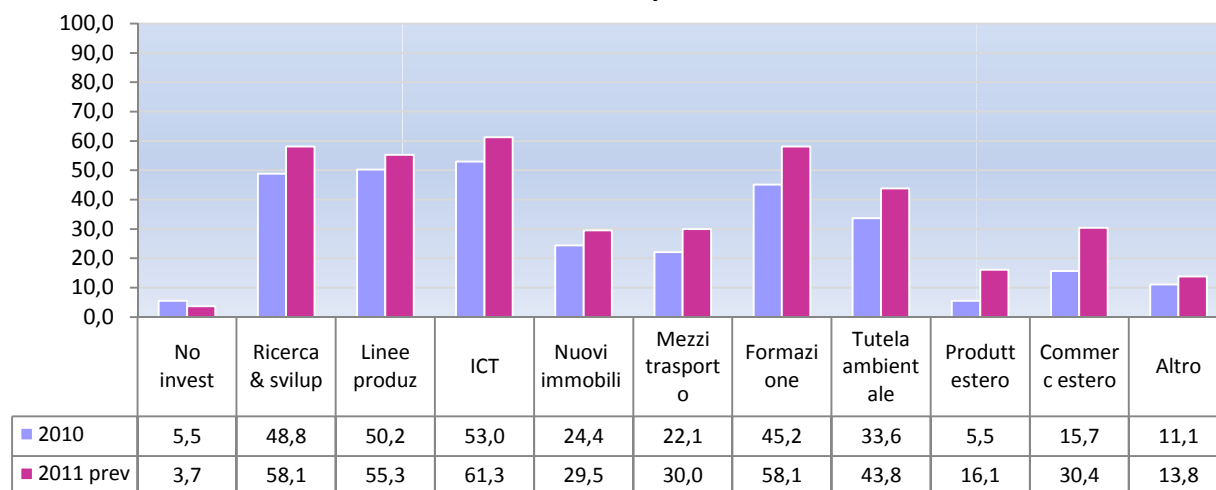
Confrontando gli investimenti realizzati nel 2010 e quelli previsti nel 2011, per le **piccole imprese** le previsioni sono superiori agli investimenti realizzati nel 2010 per formazione (40,1% previsto rispetto al 33,5% realizzato nel 2010), ricerca e sviluppo (34,6% previsto rispetto al 30,1% realizzato), tutela ambientale (21,1% previsto rispetto al 19,0% realizzato), investimenti commerciali (15,3% previsto rispetto 10,8% realizzato nel 2010) (grafico 9).

**Graf. 9 - Investimenti realizzati nel 2010 e previsti per il 2011 (%)
Piccole imprese**



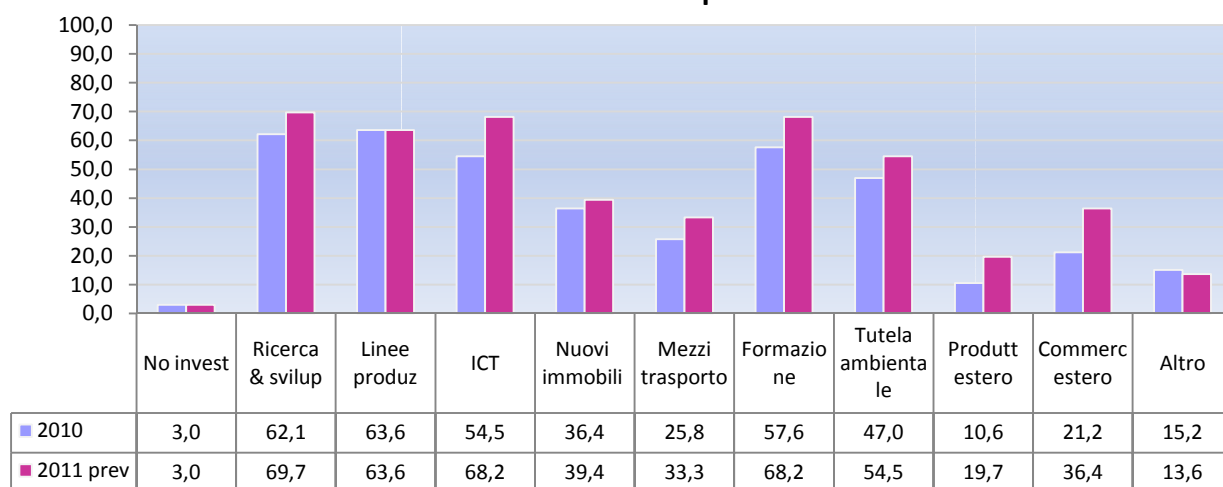
Le **medie imprese** prevedono nel 2011 investimenti superiori a quelli realizzati nel 2009 per tutte le tipologie. In particolare, per gli investimenti in formazione (58,1% previsto per l'anno in corso rispetto al 45,2% realizzato nel 2010), in tutela ambientale (43,8% previsto rispetto al 33,6% realizzato nel 2010) e per quelli produttivi e commerciali all'estero (grafico 10).

**Graf. 10 - Investimenti realizzati nel 2010 e previsti per il 2011 (%)
Medie imprese**



Anche le **imprese di grandi dimensioni** prevedono investimenti superiori all'anno precedente in tutti gli ambiti di investimento. In particolare, per gli investimenti in ICT (68,2% previsto per il 2011 rispetto al 54,5% realizzato nel 2010), formazione (68,2% previsto rispetto al 57,6% realizzato nel 2010), tutela ambientale (54,5% previsto rispetto al 47,0% realizzato nel 2010), gli investimenti produttivi e commerciali all'estero (per questo ultimi in particolare si registra un 36,4% previsto rispetto al 21,2% realizzato nel 2010) (grafico 11).

**Graf. 11 - Investimenti realizzati nel 2010 e previsti per il 2011 (%)
Grandi imprese**



Commentando questi dati occorre comunque sottolineare che si tratta di un confronto tra intenzioni dichiarate e programmi effettivamente realizzati e, come tale, ha la finalità di evidenziare le principali tendenze qualitative.

2. I fattori di ostacolo alle decisioni di investimento

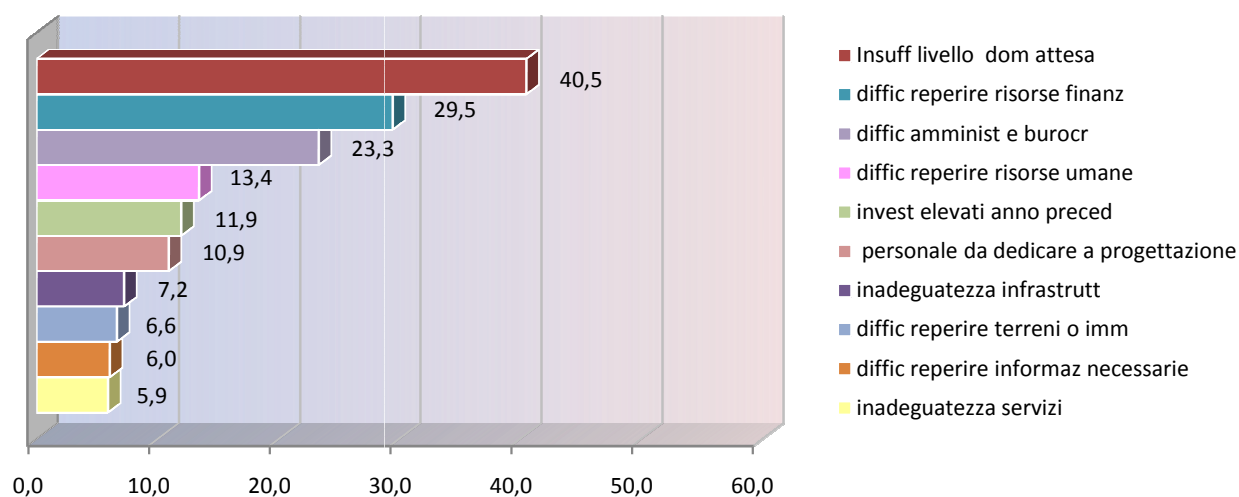
Nei prossimi paragrafi analizzeremo quali sono i principali ostacoli, sia di natura congiunturale sia di natura strutturale, che influenzano e condizionano le scelte di investimento delle imprese.

2.1 I risultati emersi nel 2011

Fattori congiunturali. Le incertezze che ancora caratterizzano il quadro economico condizionano le decisioni di investimento delle imprese al punto che **l'insufficiente livello della domanda attesa** è anche quest'anno l'ostacolo che frena maggiormente la programmazione e realizzazione di investimenti, indicato dal 40,5% degli imprenditori (grafico 12). Tale risultato è tuttavia più contenuto rispetto a quanto emerso l'anno passato, quando tale percentuale era stata del 48,1%.

Fattori strutturali. Con riferimento agli ostacoli di natura strutturale, il principale fattore di freno agli investimenti è rappresentato dalle **difficoltà a reperire le risorse finanziarie**, indicate dal 29,5% degli intervistati, seguite dalle **difficoltà amministrative e burocratiche** (23,3%) e dalle **difficoltà a reperire le risorse umane** (13,4%). Seguono, con percentuali più basse gli altri fattori di ostacolo.

Graf. 12 - Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) (2011)



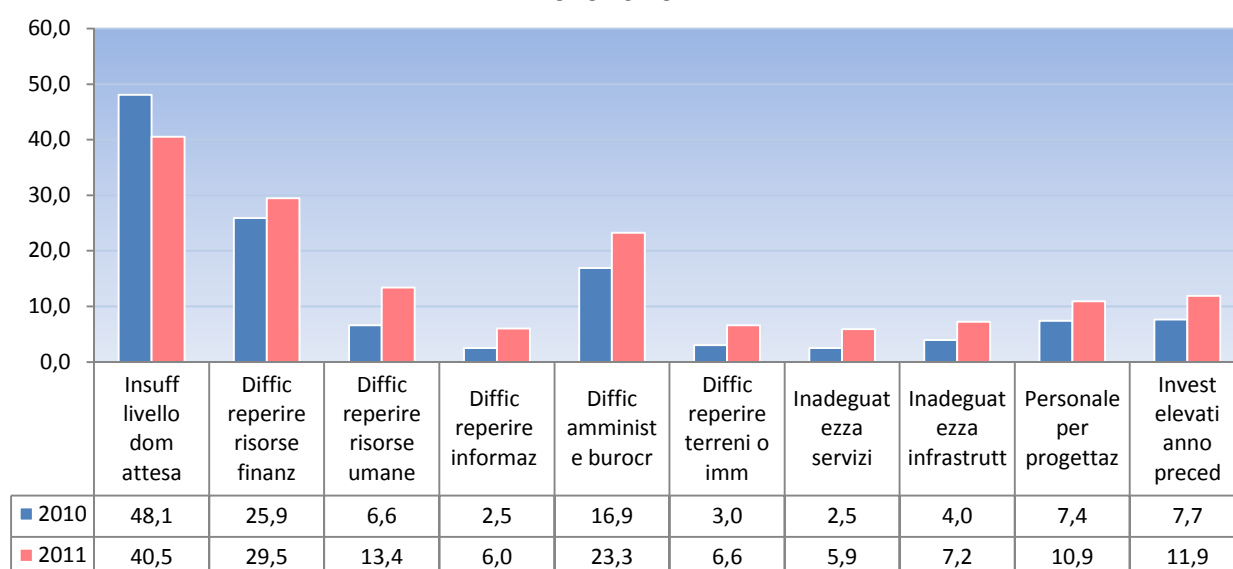
Il grafico 13 mette a confronto le indicazioni del 2010 con quanto emerso nella presente analisi rispetto ai fattori ritenuti critici dalle imprese per le decisioni di investimento. Come già accennato, cala il peso dell'insufficiente domanda attesa, che rimane però il fattore principale di ostacolo. È soprattutto la dinamica della domanda interna, condizionata anche dalla situazione del mercato

del lavoro, a rallentare la possibilità di una più decisa ripresa del ciclo economico e di conseguenza degli investimenti delle imprese.

Forse anche in relazione alla ripresa della propensione ad investire delle imprese, ritornano a salire gli ostacoli legati al reperimento delle risorse finanziarie (dal 25,9% del 2010 al 29,5% del 2011), le difficoltà amministrative e burocratiche (dal 16,9% al 23,3%) e le difficoltà a reperire le risorse umane (dal 6,6% al 13,4%).

Il tema delle risorse finanziarie risulta per il terzo anno consecutivo il più rilevante fattore di ostacolo, tra quelli di natura non congiunturale, alla realizzazione di investimenti in aumento rispetto all'anno precedente ma distante dal picco di criticità evidenziato nel 2009.

**Graf. 13 - Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%)
2010 vs 2011**



Sulla difficoltà a reperire le risorse finanziarie necessarie per gli investimenti si concentrano una serie di elementi critici che riguardano: la limitata capacità di autofinanziamento di molte imprese, a causa della bassa marginalità e della necessità di destinare risorse finanziarie al finanziamento del circolante (ad esempio a causa di ritardi di pagamento), i bassi livelli di capitalizzazione delle imprese italiane ed un mercato del credito che continua ad apparire molto selettivo.

All'inizio del 2009, nel momento più difficile della crisi, concludemmo questa stessa indagine con una frase che, ancora oggi, è di grande attualità: *“L'attuale crisi economica ha probabilmente avviato un processo di selezione delle imprese in cui la capitalizzazione, e dunque la capacità di disporre, direttamente o indirettamente, di risorse finanziarie per lo sviluppo di programmi di investimento (orientati in particolare all'innovazione e all'internazionalizzazione) risulterà decisiva, ed è su questo tema che si gioca forse la sfida più importante per il futuro del nostro sistema industriale”*.

Si tratta di un tema complesso e di grande importanza per il futuro delle imprese che può essere affrontato solo con un approccio di sistema capace di favorire i processi di capitalizzazione delle imprese, ad esempio attraverso regimi fiscali agevolati, il rafforzamento degli strumenti a supporto delle imprese a partire dai Confidi ed un sistema bancario sempre più vicino alle necessità dell'economia reale e pronto a dividerne i progetti di sviluppo.

Dall'analisi della serie storica dei fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti dal 2000 ad oggi emergono alcuni interessanti spunti di riflessione (tabella 1).

Riprende a crescere, coerentemente con una fase di ripresa dell'attività, la difficoltà a reperire risorse umane (al 13,4% dal 6,6% del 2010) benché ancora su livelli molto inferiori a quelli precedenti la crisi (22%) nel 2007-2008.

Un punto di particolare criticità riguarda le **difficoltà amministrative e burocratiche** segnalate da quasi un quarto delle imprese (23,3%), il dato più elevato da quando viene svolta l'indagine. È certamente possibile che nei momenti in cui le imprese sono impegnate in uno sforzo straordinario per agganciare la ripresa il peso della burocrazia diventi ancora meno sopportabile, ponendo una volta di più il tema della semplificazione al centro dell'agenda delle politiche per lo sviluppo.

In via generale, dall'analisi della serie storica dei dati risulta evidente un clima complessivamente peggiorato per gli investimenti delle imprese: **nel 2011 tutti i fattori di ostacolo di natura strutturale sono peggiorati o comunque percepiti come più rilevanti dalle imprese rispetto all'anno precedente.**

Tab. 1 – Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti. Serie storica (%)

	Insufficienza attesa	Invest elev anno preced	Diffic risor finanz	Diffic risor umane	Diffic info necess	Diffic ammin/ buroc	Diffic reper immob terreni	Inadeguat servizi	Inadeguat Infrastr	Personale progettaz/ realizzaz
2000	22,4	n.d.	13,6	26,5	6,6	20,7	8,8	5,1	3,3	9,2
2001	18,1	n.d.	12,0	25,4	5,6	17,9	8,4	4,4	3,7	9,0
2002	26,6	11,7	14,5	28,4	4,0	15,8	8,4	4,3	6,8	8,5
2003	55,6	21,6	19,1	26,8	5,7	13,7	9,1	5,1	6,1	13,3
2004	34,1	16,9	17,8	22,6	8,0	13,5	11,0	1,6	3,1	14,7
2005	39,2	8,8	16,1	13,6	3,6	14,2	8,2	1,8	5,7	18,4
2006	35,4	10,4	20,1	19,6	7,2	17,8	6,5	3,6	5,2	13,6
2007	22,5	9,4	13,5	21,9	4,1	18,3	8,0	4,2	8,8	14,2
2008	21,9	8,5	16,9	22,7	5,5	16,5	6,9	5,8	5,2	11,5
2009	52,8	11,6	35,3	10,8	5,0	17,9	3,8	4,4	5,2	8,8
2010	48,1	7,7	25,9	6,6	2,5	16,9	3,0	2,5	4,0	7,4
2011	40,5	11,9	29,5	13,4	6,0	23,3	6,6	5,9	7,2	10,9

2.2 I fattori di ostacolo per dimensione d'impresa

Consideriamo ora i fattori di ostacolo alla realizzazione di investimenti rispetto alla dimensione d'impresa.

Ancora una volta non si registrano per l'anno in corso differenze particolari fra piccole, medie e grandi imprese nell'indicazione dei principali ostacoli ad investire, quanto piuttosto delle differenze nelle percentuali che segnalano le specifiche criticità, anche se meno marcate rispetto agli anni passati.

L'insufficiente livello di domanda attesa è il primo ostacolo indicato da tutte le tre tipologie di imprese: 43,0% fra le piccole, 36,9% fra le medie, 40,9% fra le grandi (grafici 14, 15, 16).

Se dunque il miglioramento del quadro congiunturale rispetto agli anni scorsi appare evidente, lo scenario economico permane fortemente incerto e gli effetti della crisi continuano ad avere un impatto molto rilevante sulle decisioni di investimento delle imprese dell'Emilia-Romagna.

Il dato 2011 per la domanda attesa è particolarmente interessante se confrontato con quanto emerso nei due anni precedenti (tabella 2). Dalla comparazione emerge con evidenza come la situazione congiunturale e le prospettive siano migliorate più rapidamente già tra fine 2009 e inizio 2010 per le grandi imprese, mentre per quelle piccole e medie l'inversione di tendenza sia stata percepita in modo rilevante solo un anno dopo. Con riferimento al 2011 occorre sottolineare il deciso miglioramento congiunturale per le medie imprese mentre sembra essersi stabilizzato, anzi in lieve peggioramento, il dato relativo alle grandi imprese.

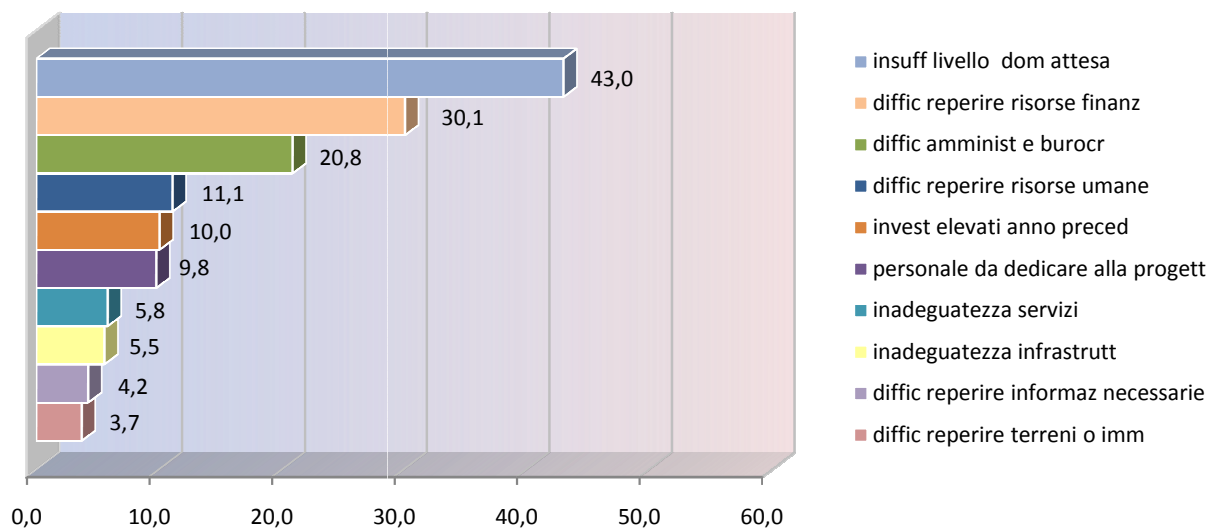
Tab. 2 - Imprese che indicano l'insufficiente domanda attesa come ostacolo agli investimenti (%)

Classe dimensionale	2009	2010	2011
Piccole imprese	52,3	50,2	43,0
Medie imprese	50,0	48,1	36,9
Grandi imprese	60,0	39,3	40,9

Allargando l'analisi ai fattori critici di natura strutturale, la difficoltà a reperire le risorse finanziarie e le difficoltà amministrative e burocratiche sono rispettivamente il secondo e il terzo maggiore ostacolo per tutte le tipologie dimensionali.

Fra le **piccole imprese** le difficoltà a reperire le risorse finanziarie sono state indicate dal 30,1% degli intervistati, in crescita rispetto al 27,1% dell'anno precedente, le difficoltà amministrative e burocratiche dal 20,8 (erano il 17,1% nel 2010) (grafico 14). Non sorprende che la criticità legata alle risorse finanziarie venga evidenziata con particolare enfasi dalle imprese di minori dimensioni pur con differenze meno marcate rispetto a quelle degli anni scorsi.

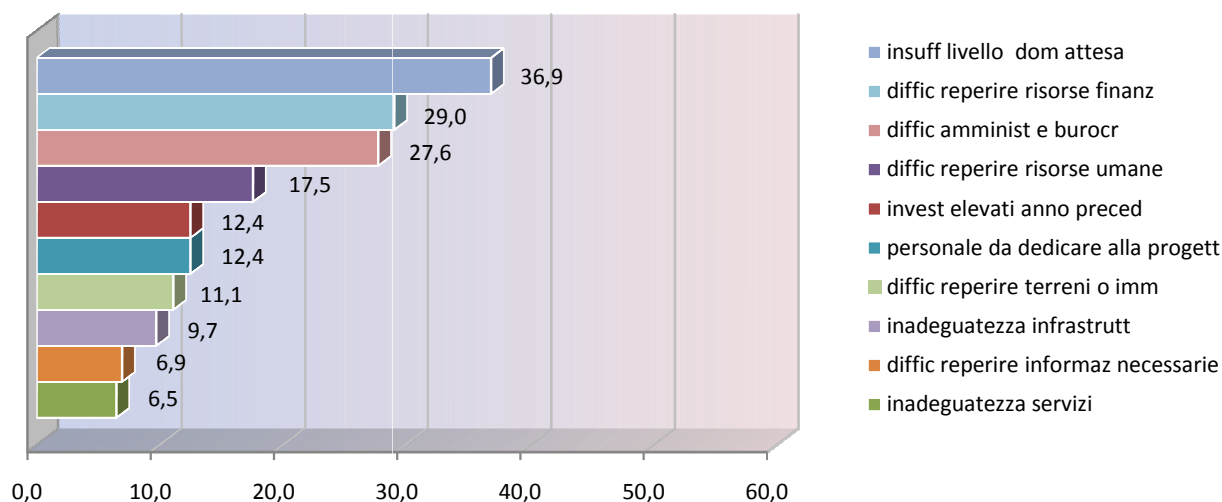
Graf. 14 - Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (2011) (%) Piccole imprese



Per quanto riguarda le **medie imprese**, il 29% ha indicato difficoltà sulle risorse finanziarie, in forte crescita rispetto al 23,8% del 2010, analogamente a quanto accade per le difficoltà amministrative e burocratiche pari al 27,6% (dal 15,2% dell'anno precedente) (grafico 15).

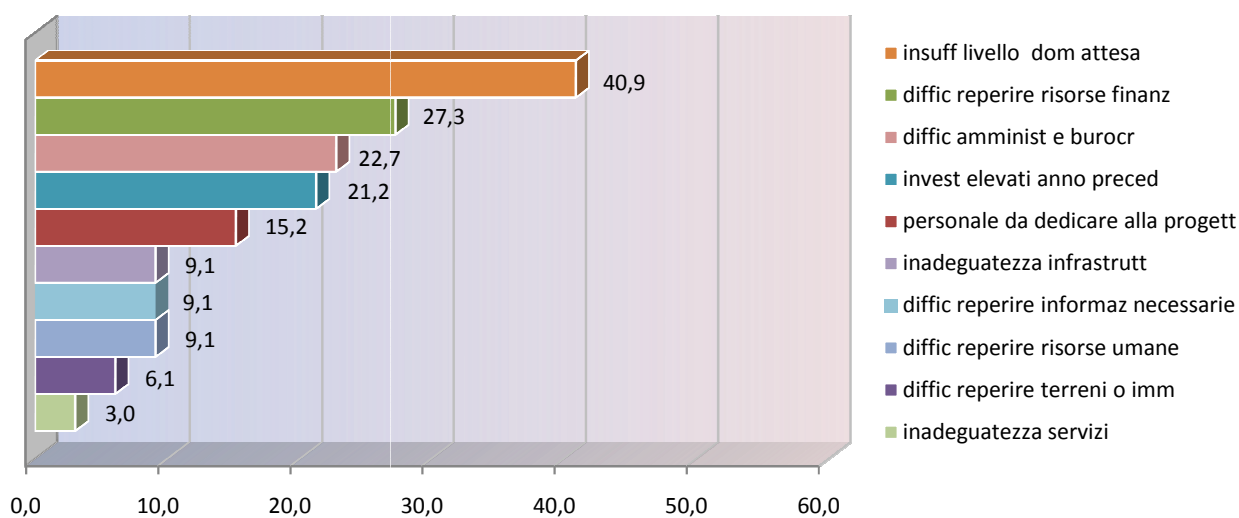
Le medie imprese sono anche quelle che soffrono in misura maggiore della difficoltà a reperire risorse umane qualificate (17,5%) quasi il doppio di quanto avviene per la classe dimensionale superiore. Da evidenziare come il dato delle imprese che evidenziano difficoltà di reclutamento sia triplicato rispetto al 2010 (5,6%) a conferma che la disponibilità di risorse umane rappresenta un fattore chiave e potenzialmente critico per lo sviluppo delle imprese nelle fasi di crescita.

Graf. 15 - Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (2011) (%) Medie imprese



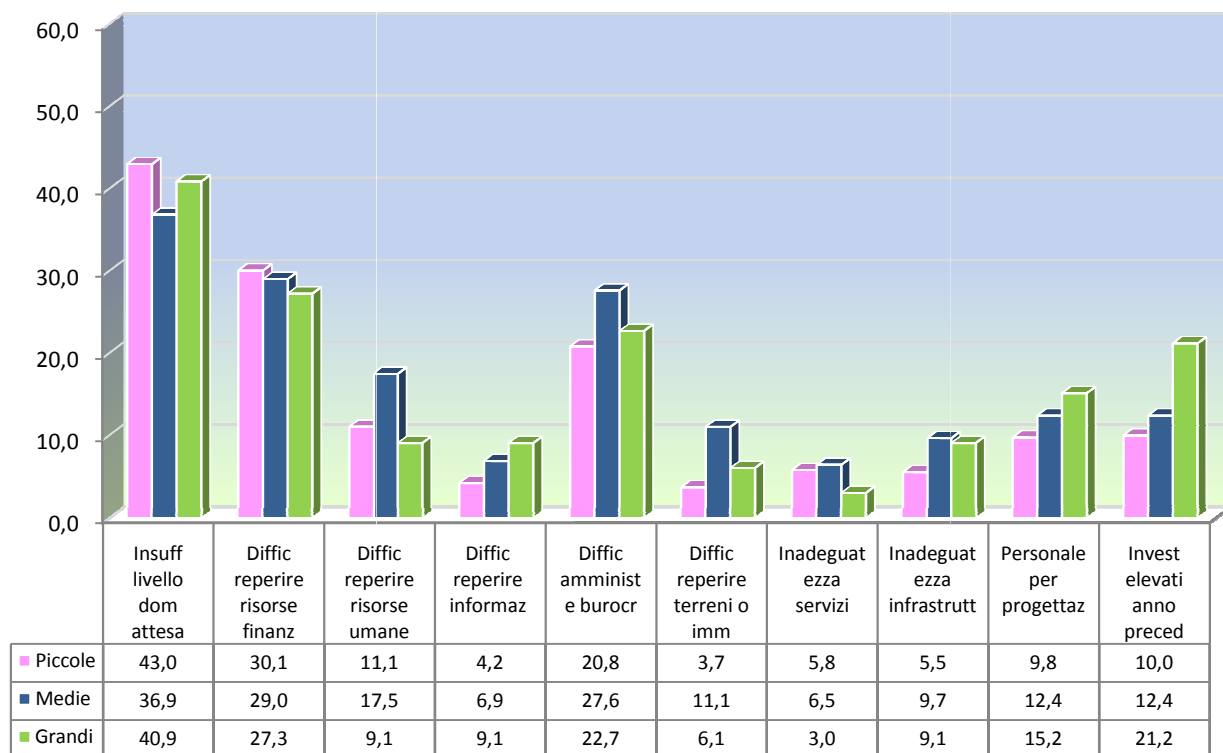
Le **grandi imprese**, oltre all'insufficiente domanda attesa, scontano soprattutto criticità legate alle difficoltà amministrative e burocratiche, segnalate dal 22,7% degli intervistati (il 17,9% nel 2010) e, in misura solo lievemente inferiore rispetto alle piccole e medie imprese, la problematica legata al finanziamento della spesa per investimenti (27,3% nel 2011 contro il 12,5% dell'anno precedente) con un impatto negativo più che raddoppiato (grafico 16).

Graf. 16 - Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (2011) (%) Grandi imprese



Mentre per alcune tipologie di ostacolo non si evidenziano differenze rilevanti tra le diverse classi dimensionali, ad esempio i fattori congiunturali o le difficoltà a reperire risorse finanziarie – pur con una lieve “penalizzazione” per le piccole imprese – si sottolinea come siano le medie imprese, forse la componente più dinamica del sistema, a mostrare le maggiori criticità per quanto riguarda le difficoltà a reperire risorse umane e le criticità di natura amministrativa e burocratica (grafico 17).

Graf. 17 - Fattori di ostacolo alla realizzazione di investimenti per dimensione di impresa (2011)



3. Investimenti e internazionalizzazione

L'approfondimento tematico del 2011 è dedicato al tema dell'internazionalizzazione, con l'obiettivo di analizzare le caratteristiche dei processi attraverso i quali le imprese operano sui mercati esteri. L'export è infatti solo una parte di questo fenomeno che, più in generale, può ricomprendere la delocalizzazione di parte della filiera produttiva, il ricorso a fornitori esteri, la ricerca di partner commerciali stranieri. Il focus è cioè indagare **la presenza stabile all'estero delle imprese come elemento decisivo per la competitività**.

L'attenzione al tema, di grande attualità e interesse, è legata all'esigenza di indagare le modalità di presenza sui mercati esteri, le principali aree geografiche di riferimento, i motivi che spingono le imprese ad investire, gli ostacoli che incontrano nello sviluppo di attività commerciale/produttiva in altri paesi, i servizi strategici per lo sviluppo di processi di internazionalizzazione.

Da quando l'indagine rileva la propensione ad investire in internazionalizzazione delle nostre imprese regionali, è emerso come stia aumentando nel tempo il numero di imprese impegnate in processi di penetrazione commerciale e radicamento produttivo sui mercati esteri, sebbene questo fenomeno riguardi in modo prevalente le imprese di dimensione medio-grande (oltre 50 dipendenti) rispetto alle piccole imprese (1-49 addetti). Queste ultime continuano infatti a scontare le maggiori difficoltà a competere in modo sistematico sui mercati esteri, in particolare quelli extra-europei, non avendo in molti casi la possibilità di dedicare risorse finanziarie e umane a questa finalità.

Naturalmente questi elementi vanno considerati alla luce della crisi del 2009, che ha inciso notevolmente sulle decisioni di investimento delle imprese: da un lato ha ridimensionato anche le attività di internazionalizzazione in relazione alla minore disponibilità di risorse finanziarie, dall'altro ha spinto molte imprese a rafforzare la propria presenza sui nuovi mercati in relazione alla dinamicità della domanda mondiale, unico vero motore della ripresa.

3.1 Internazionalizzazione: fattore strategico per la competitività

I processi di globalizzazione in atto nel sistema economico mondiale consentono alle imprese di avvicinarsi a nuove e più ampie opportunità di sviluppo e crescita, di accedere a nuovi mercati e tecnologie emergenti, ma al tempo stesso le espongono a continui rischi e crescenti pressioni competitive.

In tale contesto, la crescente interdipendenza tra Paesi, l'intensificarsi dei flussi internazionali di merci, capitali, persone, servizi, tecnologie e informazioni, rendono la scelta di internazionalizzarsi quasi obbligata. La forte spinta all'integrazione, reale e finanziaria, delle economie mondiali ha

fatto sì che la localizzazione di parte delle attività commerciali e produttive su mercati esteri divenisse un aspetto fondamentale delle strategie di sviluppo d'impresa.

Con il diffondersi dei processi di globalizzazione, l'apertura internazionale, che sino a qualche tempo fa rappresentava per le imprese una semplice opportunità di crescita, è divenuta una delle condizioni fondamentali per la loro esistenza e competitività.

In questi ultimi anni stiamo assistendo ad un profondo cambiamento nella struttura degli scambi internazionali (va letta in quest'ottica la forte crescita delle transazioni di prodotti intermedi), frutto dell'intensa attività di riorganizzazione della catena produttiva su scala globale: *“Gli anni duemila hanno visto cambiare radicalmente la geografia industriale mondiale. L'emergere di nuovi sistemi produttivi e il rapido strutturarsi di mercati globali hanno modificato in termini sostanziali le traiettorie di sviluppo dei Paesi già industrializzati, creando le condizioni di una loro crescente integrazione commerciale con le economie emergenti e spingendoli verso un aumento della loro presenza diretta all'estero. Esito di questo processo sono stati il costituirsi di catene di fornitura a scala transnazionale e il ridislocarsi cross-country di molte attività produttive”* (Traù F. (2010), *L'Italia e il nuovo modello di sviluppo industriale*, L'Industria, vol. XXXI, n. 4, pp. 563-75)¹.

La tenuta dell'economia italiana in questo ultimo decennio deve molto all'export, che ha rappresentato probabilmente il principale traino della struttura economico-produttiva del nostro paese. Nel 2010 il fatturato all'export dell'Italia è stato di quasi 340 miliardi di euro, con un +15,8% sul 2009, anno di crollo. Tuttavia, nel settore manifatturiero 1.350 imprese, pari all'1,4% del totale, realizzano da sole il 50% delle esportazioni italiane. I mercati di sbocco sono ancora prevalentemente l'Europa e gli Stati Uniti, anche se sono in forte aumento le esportazioni verso Cina, India e Brasile e i Paesi emergenti.

Anche l'Emilia-Romagna ha nella propria capacità esportativa il principale driver di crescita e di competitività: la regione è terza in Italia per export dopo Lombardia e Veneto e rappresenta oltre il 12% del totale delle esportazioni nazionali. Ciò avviene in un contesto in cui il baricentro dell'economia internazionale si sia spostato verso nuove aree del mondo: i Paesi emergenti sono infatti diventati il principale motore dell'economia mondiale e ormai da un decennio contribuiscono al 70% dell'incremento del PIL mondiale.

I dodici paesi non G-8 appartenenti al G-20, tra cui Cina, India, Brasile, generano oggi la metà della crescita mondiale. Negli anni novanta il loro contributo alla crescita mondiale era al di sotto del 30%.

L'internazionalizzazione delle imprese industrializzate verso i nuovi mercati costituisce un fattore determinante per la ripresa economica, considerata anche la stagnazione della domanda interna di molti Paesi, tra quali l'Italia. Non a caso le esportazioni delle imprese della nostra regione verso

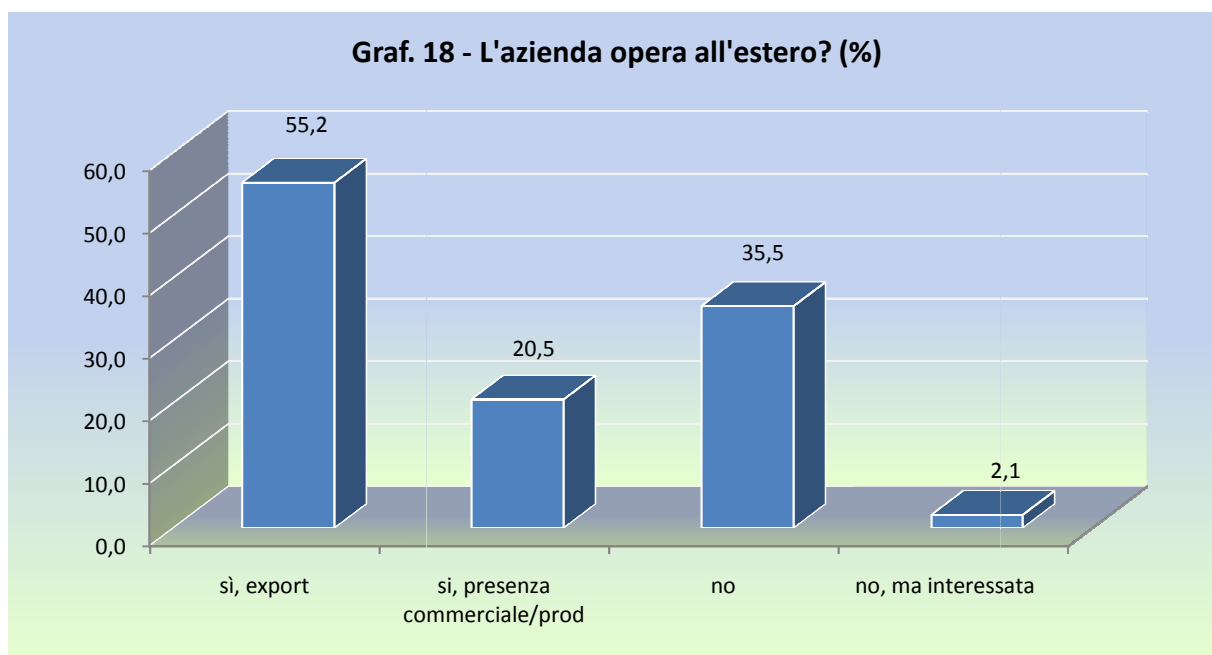
¹ L'articolo è stato sviluppato nell'ambito del Progetto del Centro Studi Confindustria *“Nuovi produttori, mercati e filiere globali. Le imprese italiane cambiano assetto. Scenari industriali”* (2010).

questi Paesi stanno aumentando con tassi di crescita a due cifre: +56% l'export regionale verso la Cina nel 2010 (sul 2009), +70% verso il Brasile, +33% verso l'India.

In questo scenario va collocata la nostra indagine, condotta con la consapevolezza dell'importanza, dell'urgenza e della difficoltà della sfida che le imprese industriali si trovano a dover affrontare nel contesto globale.

3.2 La presenza all'estero delle imprese

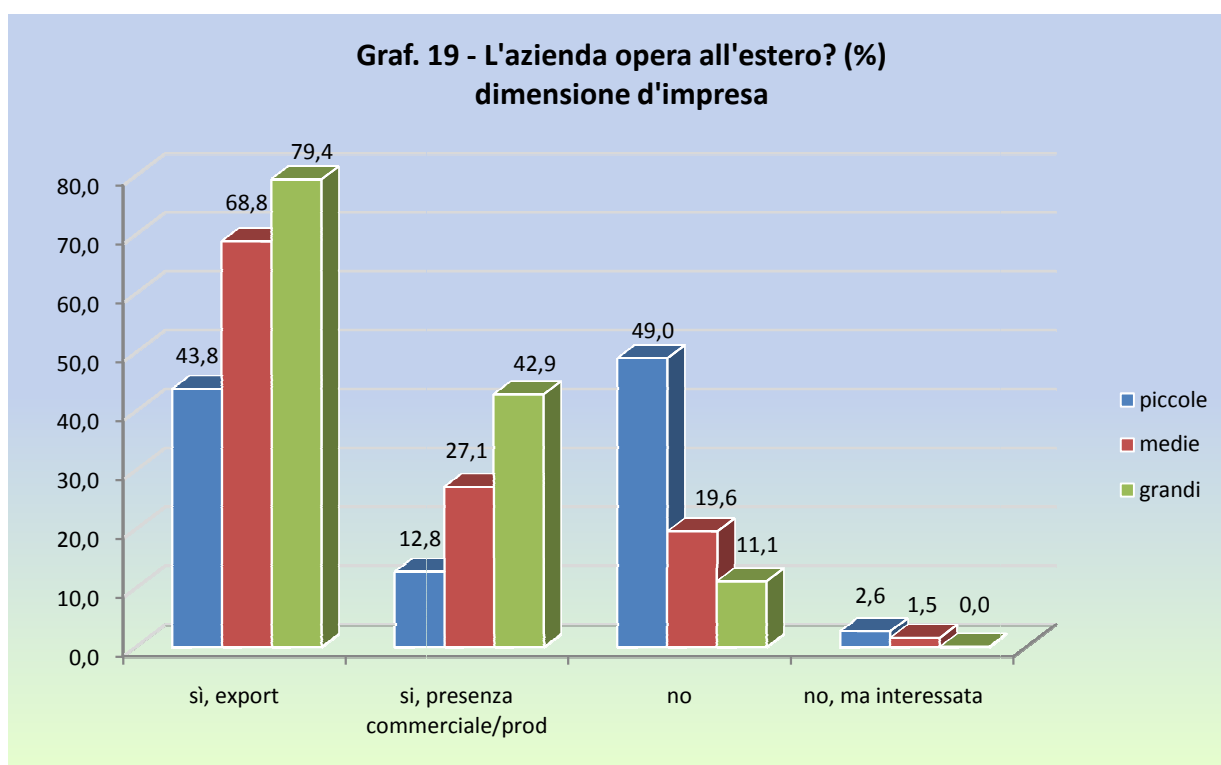
Abbiamo prima di tutto indagato la presenza all'estero delle imprese del campione, verificando se si trattasse di semplice attività di esportazione o anche di presenza commerciale/produttiva. Più della metà delle imprese intervistate (55,2%) opera all'estero attraverso l'export, una impresa su cinque (20,5%) ha una presenza commerciale/produttiva; il 2,1% non opera all'estero ma sarebbe interessata a farlo mentre il 35,5% non opera all'estero (grafico 18).



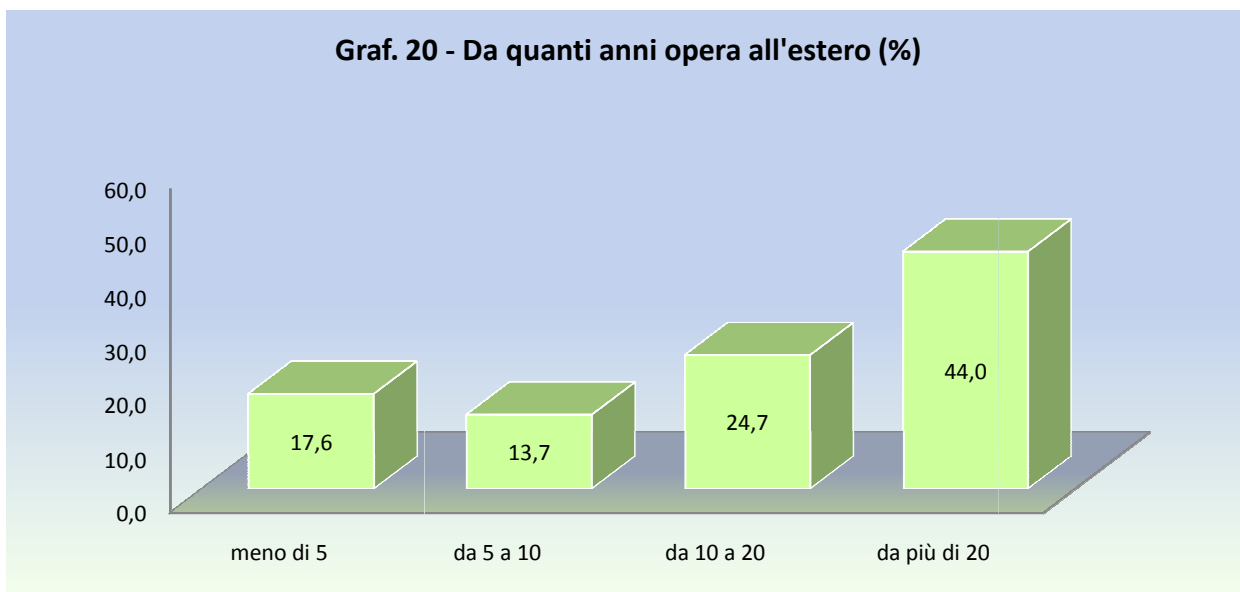
Analizzando lo stesso dato rispetto alla dimensione d'impresa, emergono le prime importanti, e prevedibili, differenze: al crescere della dimensione aziendale cresce il livello di internazionalizzazione delle imprese, cioè aumenta la percentuale di aziende che ha scelto di entrare nei canali commerciali esteri o di operare attraverso unità produttive. L'influenza dimensionale sulle strategie di penetrazione dei mercati esteri è dunque evidente e può trovare una prima spiegazione se la si collega alla stretta relazione con la disponibilità di risorse finanziarie.

Nel campione di riferimento, esporta il 43,8% delle piccole, il 68,8% delle medie e il 79,4% delle grandi imprese (grafico 19). Il dato relativo alle piccole imprese appare comunque significativo evidenziando un'apertura ai mercati internazionali anche da parte delle imprese di questa classe dimensionale. Per quanto riguarda la presenza commerciale/produttiva, questa è stata indicata dal 12,8% delle piccole, dal 27,1% delle medie e dal 42,9% delle grandi imprese.

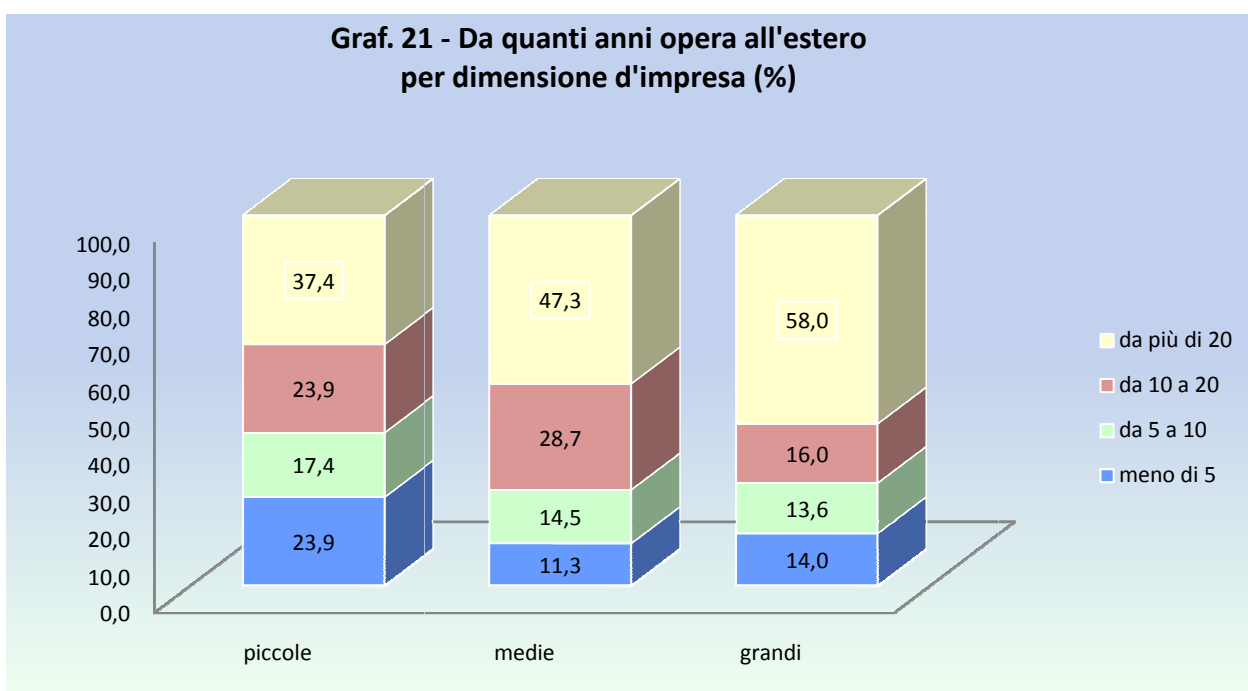
La minore propensione all'internazionalizzazione da parte delle piccole imprese non è certo un fenomeno nuovo e i nostri dati non fanno che confermare la maggiore difficoltà delle imprese di ridotte dimensioni a sostenere la scelta strategica di esplorare nuovi mercati sbocco per i propri prodotti. Dall'indagine emerge che una piccola impresa su due non opera in alcun modo all'estero e ciò apre un tema di lavoro importante legato alle azioni e agli strumenti da mettere in campo per avviare nuovi percorsi di internazionalizzazione per le imprese di minori dimensioni.



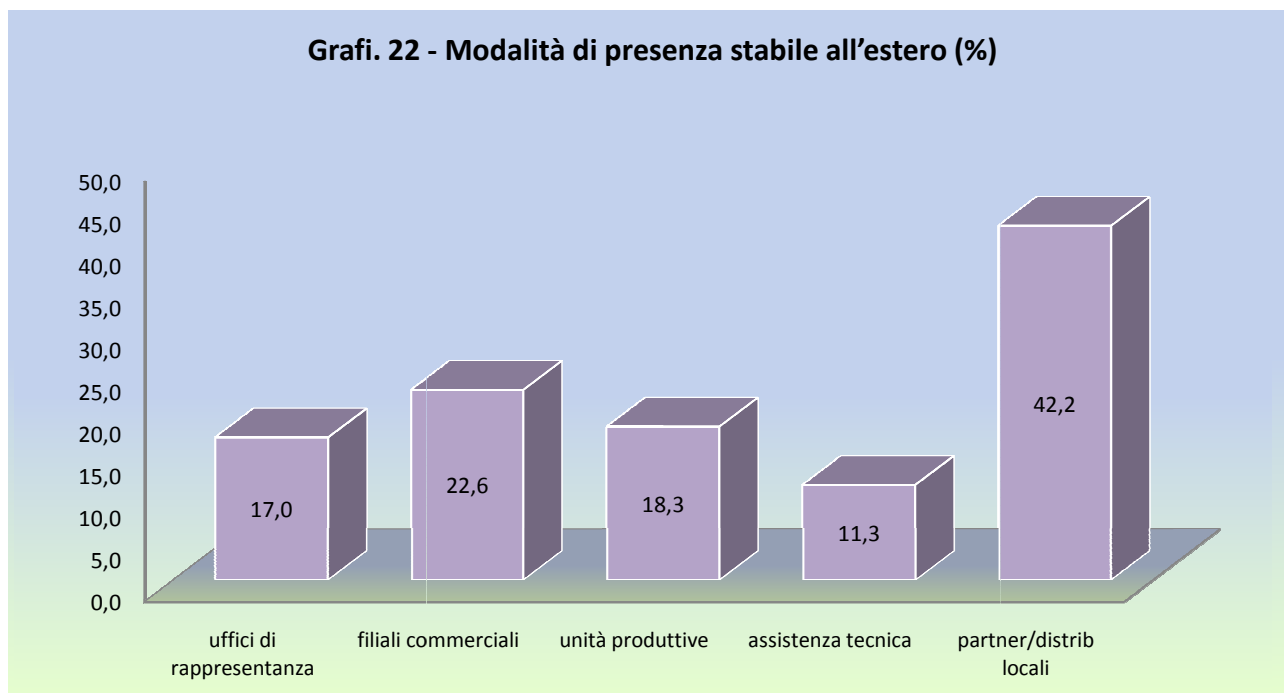
La presenza sui mercati esteri è abbastanza consolidata: nel 68,7% dei casi risale a più di 10 anni e, in particolare, per il 44,0% delle imprese si tratta di una scelta strategica realizzata da più di 20 anni. Nel 13,7% dei casi le imprese sono presenti all'estero da meno di 10 anni ma da più di cinque e nel 17,6% dei casi si tratta di imprese presenti all'estero da meno di cinque anni (grafico 20).



Le aziende di maggiore dimensione hanno una presenza all'estero più consolidata nel tempo: il 58,0% delle grandi imprese opera all'estero da più di 20 anni, percentuale che scende per le medie imprese a 47,3% e per le piccole a 37,4% (grafico 21). Ciò evidenzia come le grandi imprese abbiano avviato strategie di export e internazionalizzazione ormai da molti anni, per accrescere il business e allargare i mercati di sbocco, mentre per le PMI il fenomeno è sicuramente più recente.



Abbiamo successivamente cercato di indagare quale fosse la modalità di presenza stabile sui mercati internazionali da parte delle imprese che hanno dichiarato di operare all'estero. Il 42,2% opera all'estero attraverso partner/distributori locali, il 22,6% attraverso filiali commerciali, il 18,3% attraverso unità produttive, il 17,0% attraverso uffici di rappresentanza e, infine, l'11,3% attraverso l'assistenza tecnica (grafico 22).

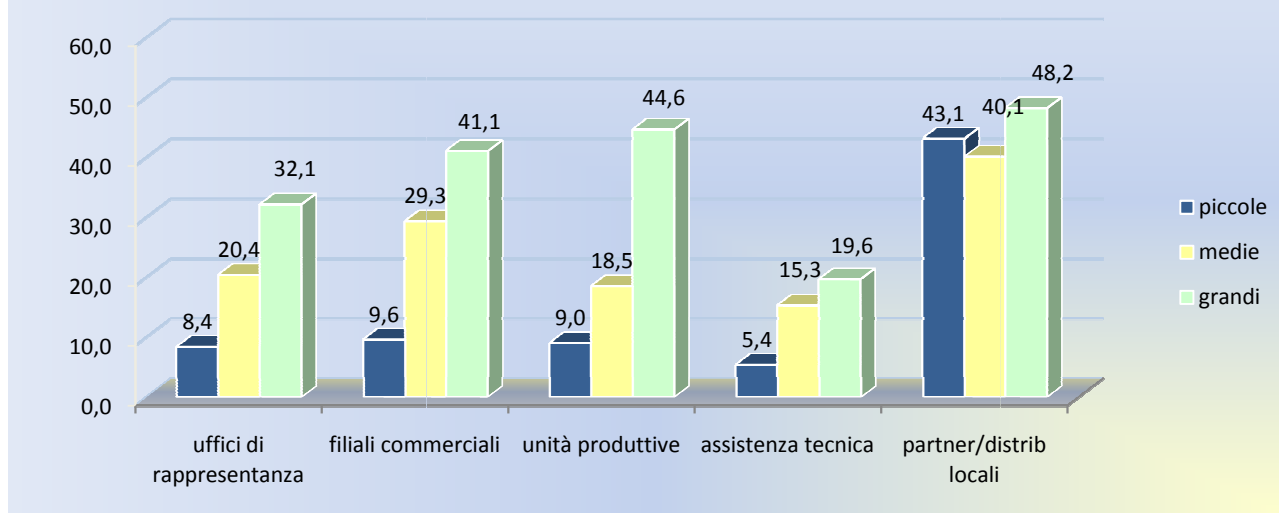


Per quanto riguarda le modalità di presenza all'estero rispetto alla dimensione d'impresa, è interessante evidenziare come le piccole e le medie imprese non mostrano grandi differenze rispetto alla media del campione se non in termini di intensità delle percentuali, molto ridotte soprattutto per le piccole imprese.

Per le grandi imprese è molto evidente il fenomeno della presenza all'estero attraverso unità produttive (44,6% rispetto al 9,0% delle piccole e al 18,5% delle medie imprese), scelta che, risultando sicuramente più impegnativa sia da un punto di vista finanziario sia organizzativo, è spesso preclusa alle PMI. Le grandi imprese sono presenti naturalmente anche attraverso il ricorso a proprie filiali commerciali (indicate dal 41,1% delle grandi imprese, dal 29,3% delle medie e dal 9,6% delle piccole) (grafico 23).

La modalità prevalente rimane in ogni caso il ricorso a partner e distributori locali per tutte le tipologie dimensionali di impresa. Si tratta evidentemente del primo passo strutturato che un'impresa compie per lo sviluppo della propria attività su un nuovo mercato.

Graf. 23 - Modalità di presenza stabile all'estero per dimensione d'impresa (%)



Abbiamo inoltre chiesto alle imprese di indicare il numero di addetti stabilmente impiegati all'estero. Fra le aziende che hanno indicato una presenza stabile all'estero, risulta che sono impiegati in media 3,2 manager, 9,3 venditori (come impiegati diretti, non contando quindi agenti e distributori) e circa 15 tecnici di produzione e assistenza post vendita. Quest'ultimo dato in particolare conferma la volontà e l'interesse delle imprese "a stare vicini" ai propri clienti come esigenza prioritaria ed è anche il risultato del fatto che una quota importante di queste imprese operano nel settore macchinari e impianti. Tale indicazione, come vedremo nel paragrafo successivo, trova conferma nell'analisi sulle ragioni che spingono le imprese ad investire all'estero.

Per quanto riguarda le aree verso le quali le aziende hanno investito con presenza stabile, si confermano i principali mercati di riferimento per la nostra economia: Stati Uniti, Francia, Germania, Cina, Regno Unito, Russia, India, Romania e Brasile (tabella 3). Stati Uniti, Francia e Germania rappresentano anche le tre principali destinazioni dell'export regionale, mentre Cina, Russia, India e Brasile sono quelle che hanno evidenziato negli ultimi anni i più elevati tassi di crescita.

Tab. 3 - Paesi (o aree) in cui si è investito con presenza stabile

Paese	n. risposte
Stati Uniti	65
Francia	57
Germania	52
Cina	48
Spagna	38
Regno Unito	29
Russia	21
India	17
Romania	17
Brasile	16

Rispetto alle aree verso le quali le imprese hanno intenzione di indirizzare nuovi investimenti in internazionalizzazione, le indicazioni dei nostri imprenditori sembrano confermare il crescente interesse verso le economie emergenti che hanno sperimentato negli ultimi anni tassi di crescita molto elevati e che si prevede continueranno a crescere significativamente anche in futuro².

Tab. 4 - Paesi (o aree) in cui si ha intenzione di realizzare nuovi investimenti

Paese	n. risposte
Cina	38
India	35
Brasile, Stati Uniti	28
Russia	26
Germania	23
Francia	22
Spagna	20
Est Europa	11
Romania	11
Turchia	9

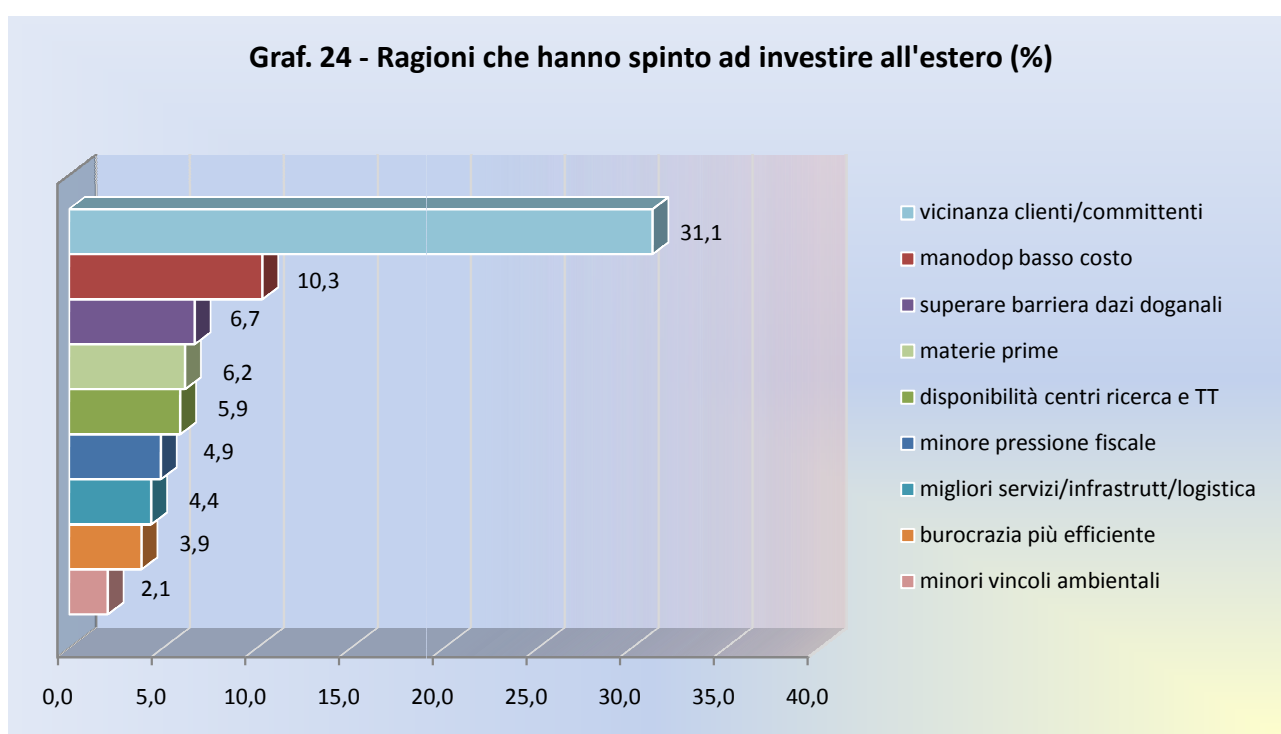
² Secondo una recente analisi di Sace e Prometeia (Qualcosa è cambiato – www.sace.it), la quota di export italiana verso i paesi avanzati continuerà a diminuire (dal 61% del 2009 al 58% nel 2014); aumenterà il peso delle economie emergenti “avanzate”, tra cui i paesi BRICS e, tra gli altri, Turchia, Corea del Sud e Polonia.

3.3 Processi di internazionalizzazione: ragioni, ostacoli e servizi di supporto

Passiamo ora ad analizzare quali sono le principali ragioni che spingono le aziende ad internazionalizzarsi, quali gli ostacoli che esse incontrano nell'investire all'estero e quali sono i servizi più importanti per favorire le attività di investimento all'estero.

La motivazione principale per cui le imprese del nostro campione decidono di investire all'estero è la volontà di essere vicini ai propri clienti/committenti (31,1%), seguita ad una certa distanza dalla ricerca di manodopera a basso costo (10,3%). Seguono, con percentuali più contenute, la necessità di superare la barriera dei dazi doganali, l'approvvigionamento di materie prime, la disponibilità di centri di ricerca e trasferimento tecnologico (grafico 24).

Questo dato complessivo conferma ancora una volta un approccio proattivo all'internazionalizzazione, che non è orientata alla semplice delocalizzazione finalizzata alla riduzione dei costi di manodopera, ma che tende piuttosto a focalizzarsi verso il rafforzamento della presenza sui mercati.

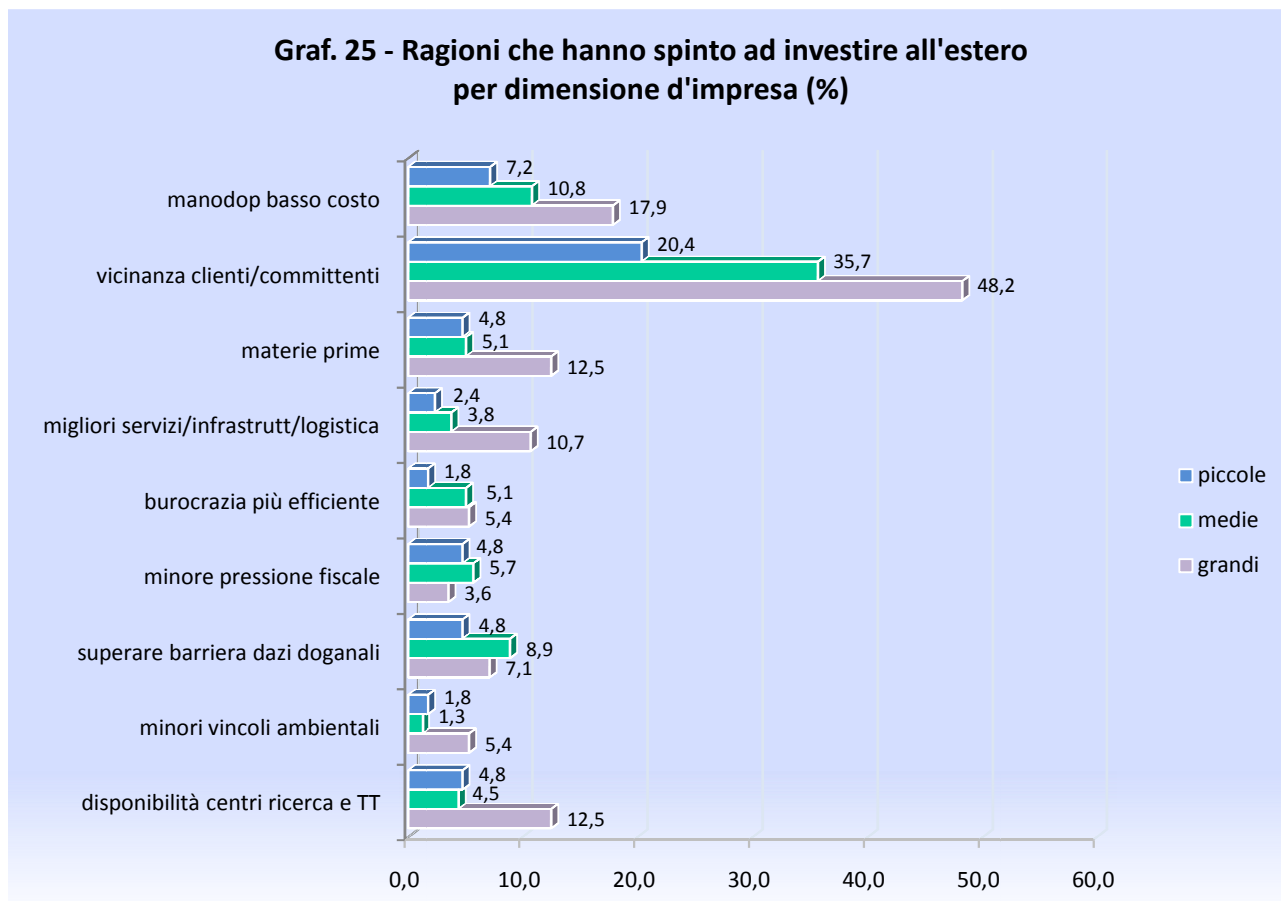


Se consideriamo i motivi che spingono ad investire all'estero per dimensione d'impresa, non si osservano differenze rispetto alle ragioni principali (vicinanza con i clienti/committenti e ricerca di manodopera a basso costo), anche se le percentuali sono crescenti al crescere della dimensione d'impresa. Le PMI sembrano più sensibili delle grandi imprese al tema della minore pressione

fiscale che si registra all'estero rispetto all'Italia (indicata dal 4,8% delle piccole, dal 5,7% delle medie e dal 3,6% delle grandi imprese) (grafico 25).

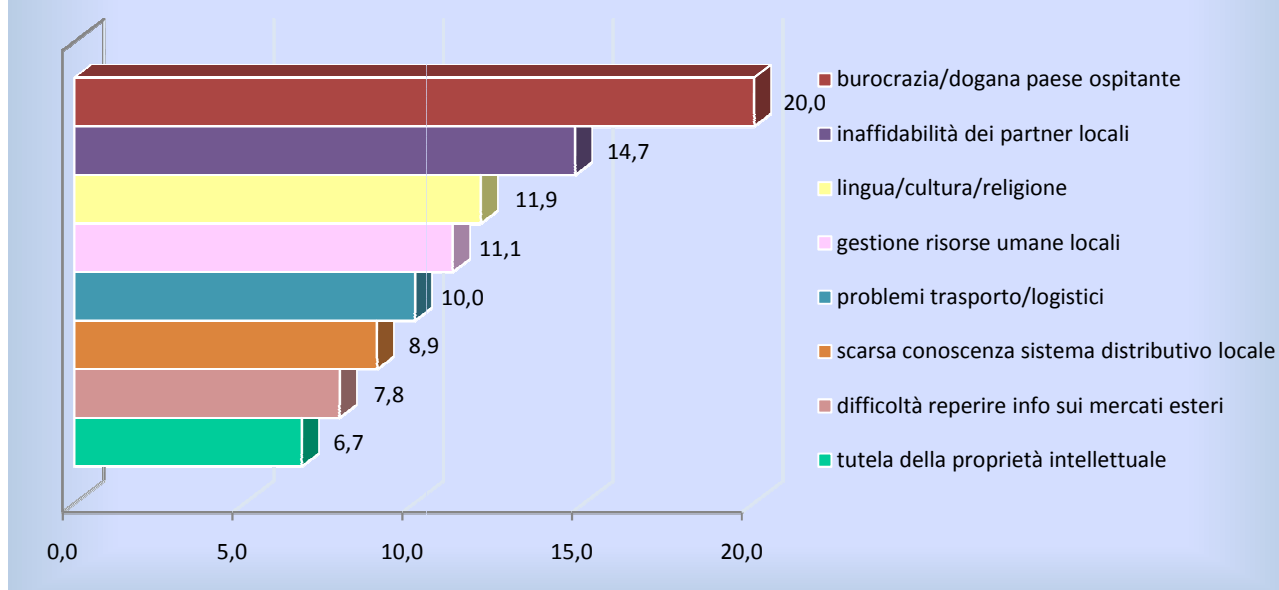
Del resto, anche altre recenti indagini, tra cui quelle di Unioncamere e Mediobanca, hanno messo in evidenza l'impatto particolarmente forte della pressione fiscale sulle piccole e medie imprese.

Le grandi imprese investono all'estero con l'idea di trovare migliori servizi, infrastrutture e logistica, così come la disponibilità di centri di ricerca e trasferimento tecnologico.



L'ostacolo principale segnalato dalle imprese nell'investire all'estero è legato alla complessità delle operazioni burocratiche, amministrative e doganali del paese ospitante, indicato dal 20,0% degli intervistati, seguito dall'inaffidabilità dei partner locali (14,7%), dalle difficoltà legate alla lingua, cultura e religione (11,9%), dalla difficoltà di gestione delle risorse umane locali (11,1%). Si tratta delle criticità tipiche di chi si deve confrontare con paesi lontani, di culture diverse e di recente sviluppo.

Graf. 26 - Principali ostacoli nell'investire all'estero (%)

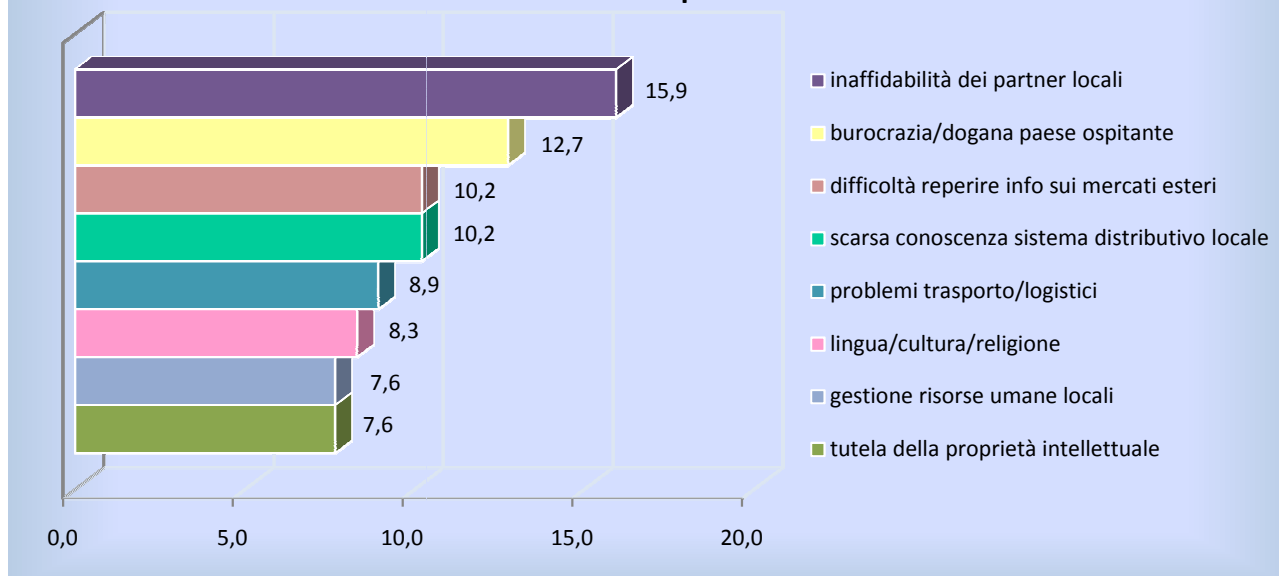


I grafici che seguono mettono in evidenza le problematiche legate ai processi di internazionalizzazione rispetto alla dimensione d'impresa.

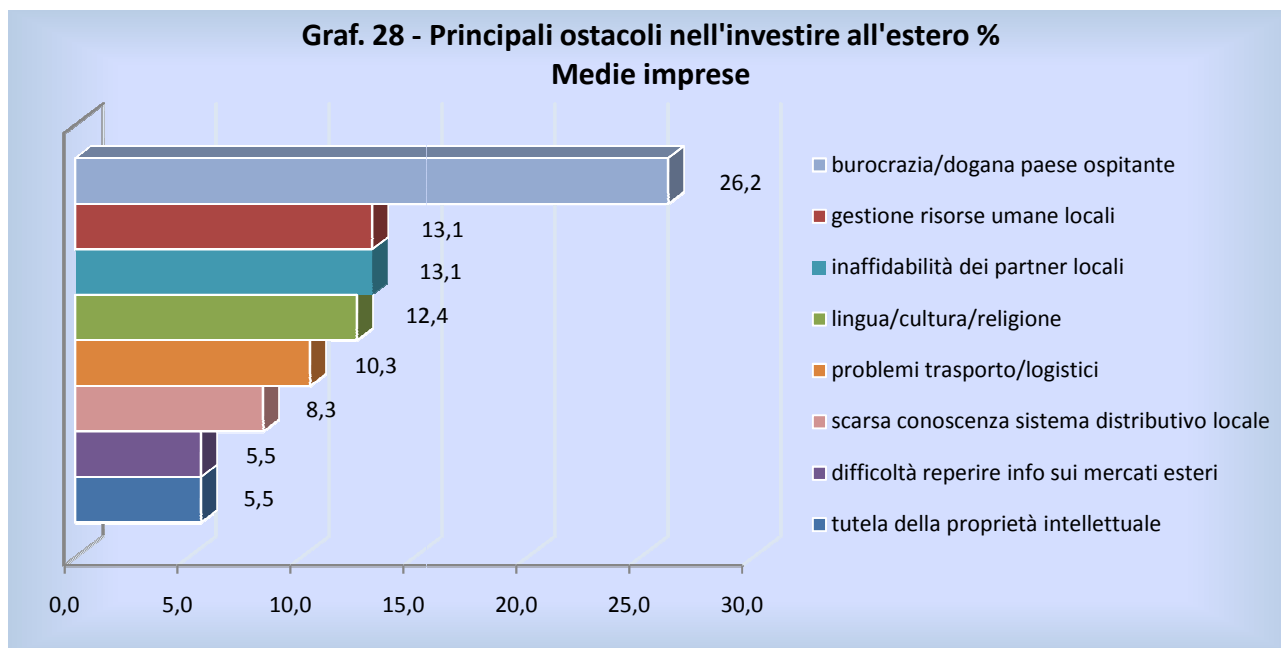
Per quanto riguarda le aziende di **piccola dimensione**, l'inaffidabilità dei partner locali (15,9%) e la complessità della burocrazia del paese ospitante (12,7%), sono i primi due ostacoli segnalati, seguiti dalle difficoltà a reperire informazioni sui mercati esteri (10,2%) e dalla scarsa conoscenza del sistema distributivo locale (10,2%) (grafico 27). Questi ultimi due fattori di ostacolo sono probabilmente tipici delle piccole imprese che hanno più difficoltà di accesso alle informazioni rilevanti.

Graf. 27 - Principali ostacoli nell'investire all'estero (%)

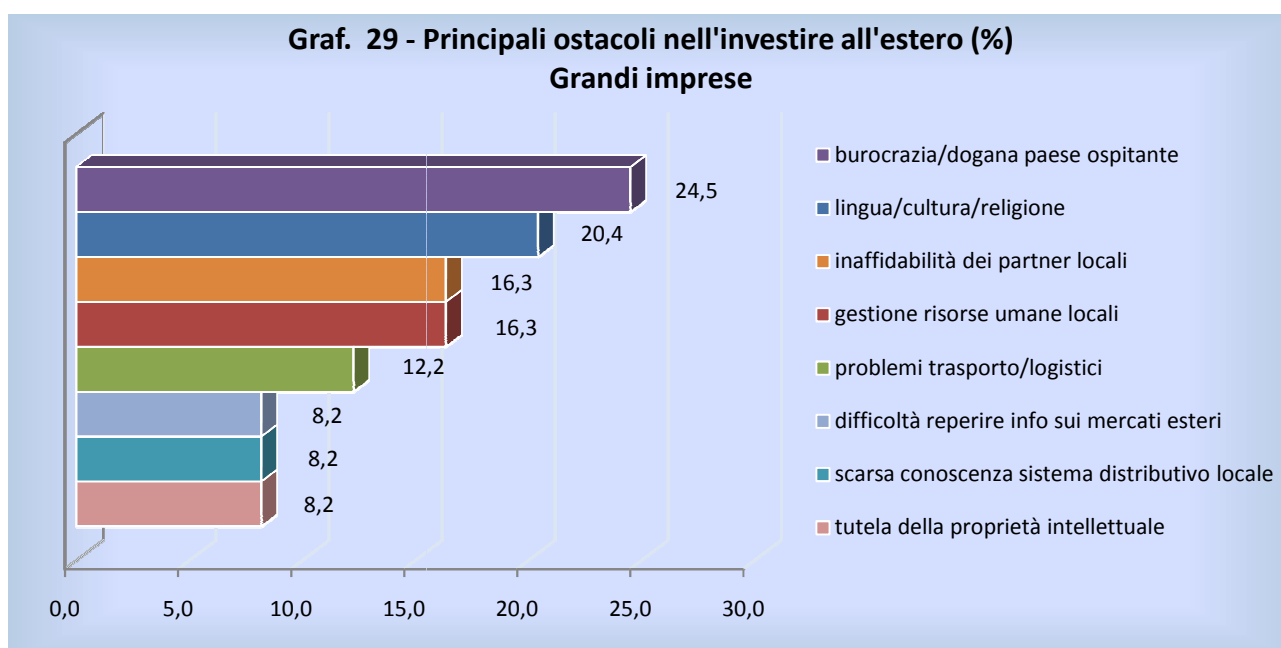
Piccole imprese



Le **medie imprese** segnalano come ostacolo principale la complessità delle operazioni burocratiche, amministrative e doganali del paese ospitante (26,2%), seguito a distanza dal problema della gestione delle risorse umane locali e dall'inaffidabilità dei partner locali (13,1%) e dalle difficoltà legate alla lingua, cultura e religione (12,4%) (grafico 28).

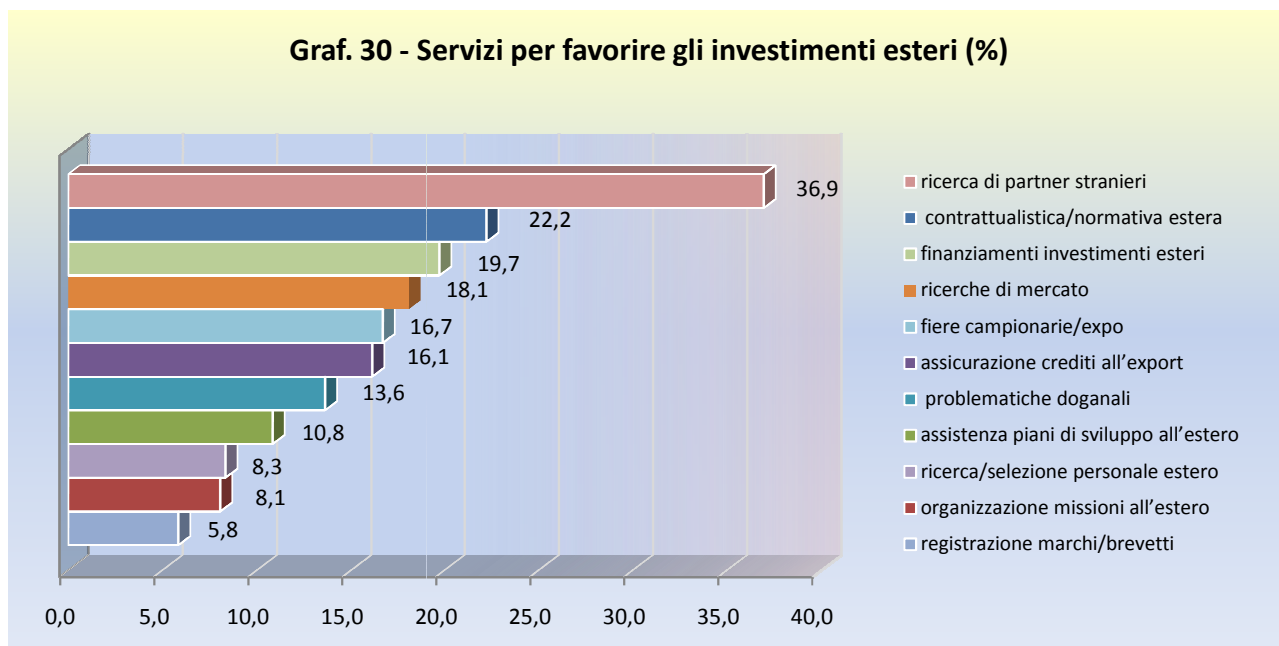


Anche per le **grandi imprese** le complessità burocratiche dei mercati di sbocco rappresentano l'ostacolo principale (24,5%), seguito da lingua, cultura e religione (20,4%), dall'inaffidabilità dei partner locali e dalla difficoltà di gestirne le relative risorse umane (16,3%) (grafico 29).

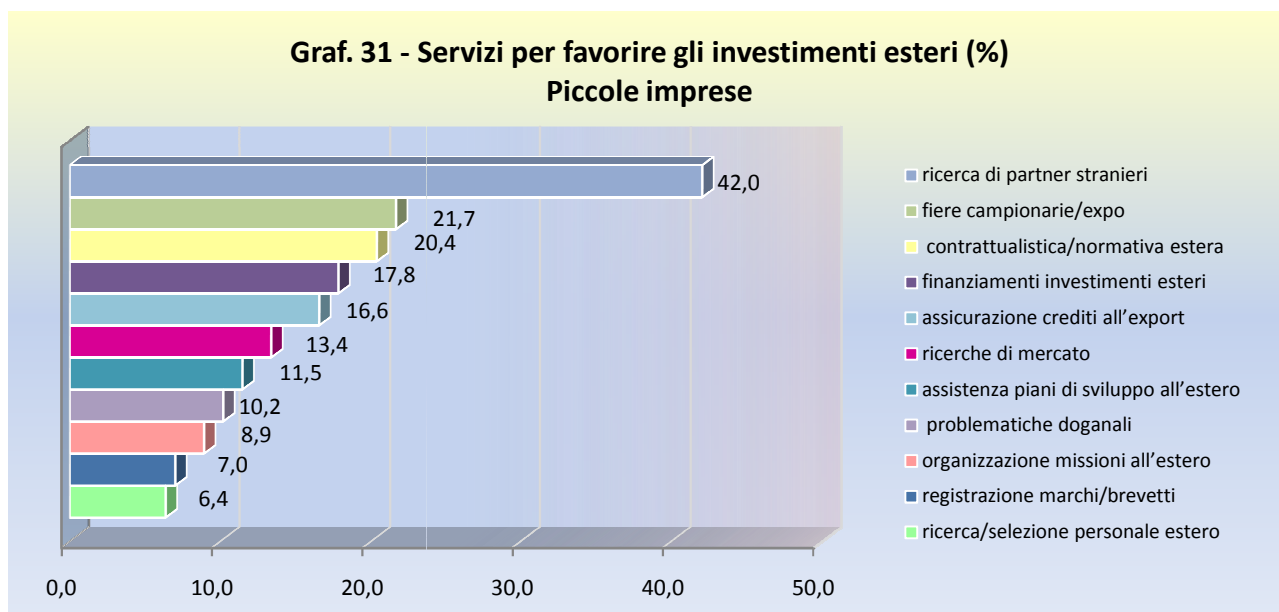


Abbiamo infine chiesto alle imprese intervistate di indicare quali fossero i servizi più importanti per favorire le proprie attività di investimento all'estero.

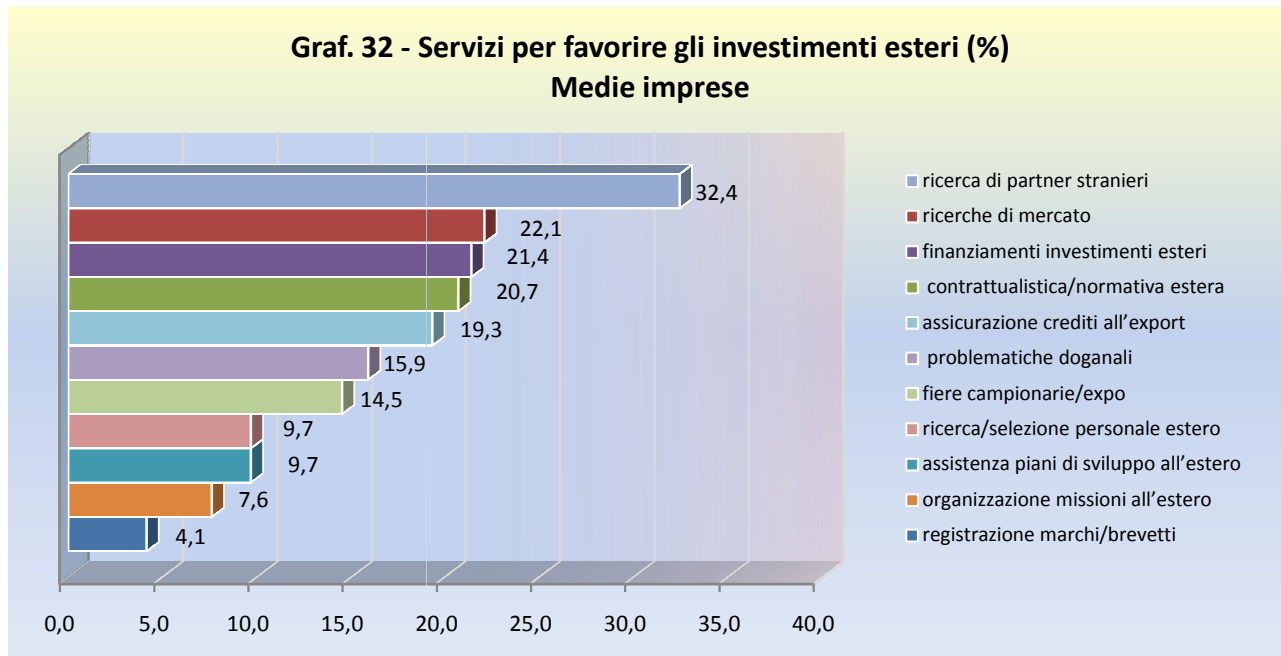
Le imprese segnalano soprattutto l'esigenza di servizi a sostegno della ricerca di partner esteri (36,9%), seguiti dal supporto per la contrattualistica e la normativa estera (22,2%), da finanziamenti per investire all'estero (19,7%), dal supporto per ricerche di mercato (18,1%), dal supporto per la partecipazioni e fiere campionarie/expo (16,7%) (grafico 30).



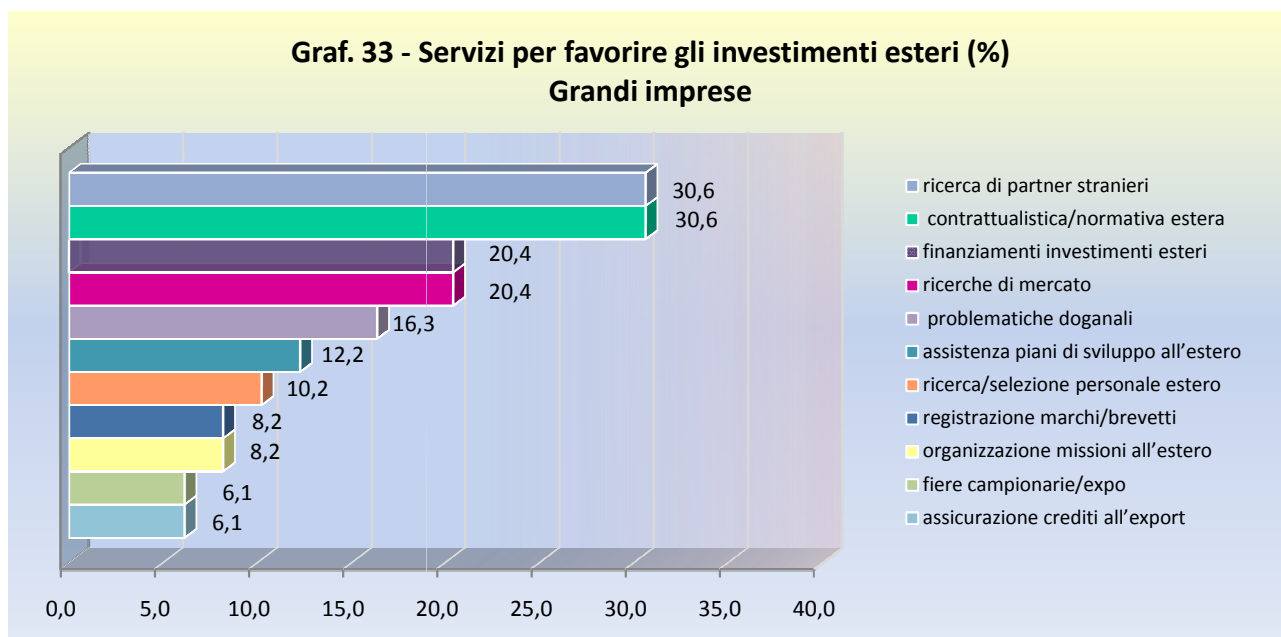
Le **piccole imprese** segnalano soprattutto l'esigenza di supporto per la ricerca di partner stranieri (42,0%), per la partecipazione a fiere campionarie /expo (21,7%), l'assistenza su contrattualistica e la normativa estera (20,4%), il supporto in termini di finanziamenti per investimenti all'estero (17,8%) (grafico 31).



Le **medie imprese** evidenziano la necessità di supporto per la ricerca di partner stranieri (32,4%), il supporto per ricerche di mercato (22,1%), i finanziamenti per investimenti all'estero (21,4%), l'assistenza per la contrattualistica e la normativa dei paesi esteri (20,7%) (grafico 32).



Le **grandi imprese**, infine, richiedono in particolare supporto per la ricerca di partner stranieri e per la contrattualistica e normativa estera (30,6%), finanziamenti per investire all'estero e supporto per le ricerche di mercato (20,4%) (grafico 33).



4. Investimenti e internazionalizzazione: osservazioni e proposte

4.1 *La questione dimensionale*

I dati presentati nei paragrafi precedenti evidenziano il rilievo della questione della crescita dimensionale delle imprese. Abbiamo già più volte sottolineato come, parlando di questione dimensionale, il riferimento non sia solo riferibile alla “dimensione fisica”, in termini di numero di addetti o fatturato; tuttavia in generale sembra emergere dai dati una sorta di **soglia dimensionale critica** al di sotto della quale diventa straordinariamente più complicato sostenere la competitività delle imprese su scala globale.

Uno dei nodi critici del tessuto industriale nazionale e regionale è inevitabilmente la dimensione ancora troppo piccola di molte imprese, con il risultato che il sistema economico ha un grado di internazionalizzazione ancora troppo basso. Basti pensare che la dimensione media delle imprese del settore manifatturiero in Emilia-Romagna è pari a meno di sei addetti.

Analizzando nel dettaglio le caratteristiche delle imprese del nostro campione emerge ad esempio come il fatturato da export sia pari al 30% del fatturato totale per le piccole imprese, al 39,0% per le medie e al 56,3% per le grandi imprese. Il fatturato da export per addetto è pari a circa 76.000 euro per le piccole imprese, 140.000 euro per le medie e 161.000 euro per le grandi.

È dunque evidente l'importanza della dimensione d'impresa per l'accesso ai mercati esteri, a causa della necessità di sostenere cospicui investimenti e rischi molto elevati. La rilevanza del fattore dimensionale cresce, inoltre, quanto più complessa è la modalità di internazionalizzazione (da semplice attività di export fino agli investimenti produttivi diretti).

Il fatturato medio del totale delle imprese del campione è pari a 31 milioni di euro circa, sale a 43 milioni per le imprese che hanno dichiarato di esportare all'estero e addirittura a 65 milioni per le aziende che hanno una presenza diretta, commerciale o produttiva, sui mercati internazionali.

L'obiettivo deve essere quindi sviluppare la **dimensione competitiva** delle imprese per permettere loro di affrontare contesti nuovi e mercati in evoluzione. È necessario, avendo a riferimento un sistema industriale di piccole e medie imprese, favorire sinergie ed economie di scala e, più in generale, un rafforzamento dimensionale tramite ad esempio processi di fusione e di aggregazione tra piccole imprese, attraverso incentivi fiscali, strumenti formativi e manageriali che possano innovare la cultura familiare delle nostre imprese arricchendole di nuove competenze manageriali.

Uno strumento particolarmente efficace è rappresentato dalle reti d'impresa, una forma di aggregazione nuova, semplice e flessibile, che permette alle singole imprese di mantenere la propria autonomia e che consente una crescita dimensionale non per via endogena ma attraverso alleanze con altre imprese che condividono la stessa esigenza di internazionalizzazione.

Una rete tra imprese potrebbe, ad esempio, consentire ad un gruppo di PMI di raggiungere quei mercati che esprimono potenzialità di crescita maggiori, ma che singolarmente ciascuna di esse non sarebbe in grado di affrontare. Proprio nella nostra regione vi sono, tra l'altro, alcune prime significative esperienze in tal senso.

A questo obiettivo potrebbero contribuire con un ruolo significativo le imprese medio-grandi che con le proprie competenze e conoscenze potrebbero aprire la strada ai mercati più lontani trainando reti di imprese o interi sistemi di subfornitura.

Sia per le reti d'impresa, sia per i sistemi di subfornitura che si muovono verso l'estero, dovrebbero essere rafforzati quegli interventi giuridico/societari, fiscali, tributari che ancora mancano per dare a queste nuove forme di aggregazione una identità strutturale e una legittimazione esterna.

Se per le piccole imprese il problema è spesso quello del primo approccio ai mercati esteri, le medie imprese italiane devono affrontare una sfida difficile, rispetto alla quale le imprese dei paesi direttamente concorrenti sono spesso più attrezzate: la multilocalizzazione.

L'idea è che oggi occorrerebbe presidiare stabilmente più mercati, per cogliere le opportunità su scala globale, per rafforzare il controllo delle relazioni con clienti e fornitori e per ridurre il rischio della crescente volatilità del commercio internazionale. Questo richiede però maggiori investimenti in risorse umane e finanziarie per costruire una strategia che non può prescindere dal coinvolgimento del sistema bancario e delle istituzioni dedicate al supporto dell'internazionalizzazione.

Da questo punto di vista, una riflessione critica si è aperta nel Paese e va affrontata con pragmatismo, contemperando l'esigenza di una **maggiore efficienza complessiva del sistema-paese con le opportunità che l'articolazione regionale è in grado di offrire ai sistemi produttivi territoriali.**

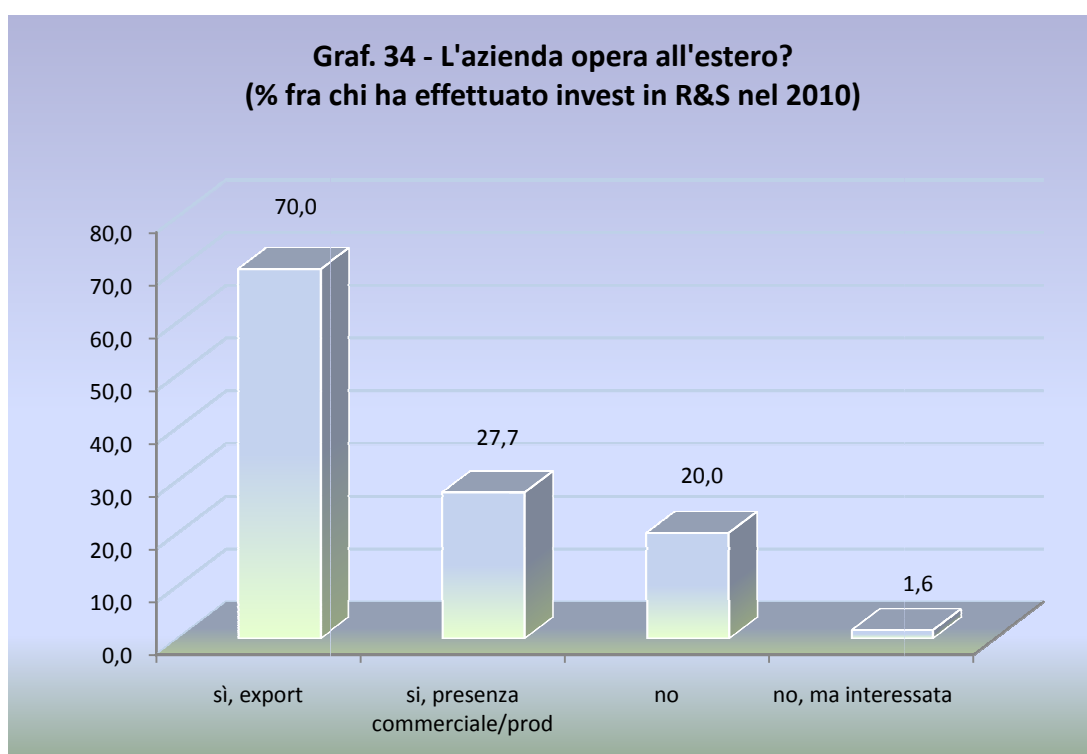
4.2 Internazionalizzazione e innovazione

Abbiamo in passato in più occasioni sottolineato il ruolo dell'internazionalizzazione come acceleratore delle dinamiche di innovazione delle imprese. Allo stesso tempo alcune analisi economiche hanno messo in evidenza la complementarietà tra le diverse componenti di innovazione (tecnologica, organizzativa, ambientale e nell'internazionalizzazione)³.

Partendo da questa ipotesi abbiamo tentato di indagare la relazione tra i processi di internazionalizzazione e gli investimenti in ricerca e sviluppo delle imprese nella consapevolezza che si tratta probabilmente dei due elementi chiave per la competitività delle aziende e del sistema produttivo.

³ Si veda Antonioli D. - Bianchi A. - Mazzanti M. - Montresor S. - Pini P. (a cura di) (2011), *Innovazione, produttività, sistemi locali regionali. Strategie di innovazione e risultati economici. Un'indagine sulle imprese manifatturiere dell'Emilia-Romagna*, Milano, Franco Angeli, in corso di pubblicazione.

Prendendo a riferimento il sottocampione di imprese che hanno realizzato investimenti in ricerca e sviluppo nel 2010, appare immediatamente evidente un più elevato grado di internazionalizzazione. Confrontando il grafico 34 con il grafico 18 (relativo al campione generale) si osserva come tra le imprese che hanno investito in ricerca il 70% esporta i propri prodotti (contro il 55,2% della media generale), il 27,7% ha una presenza commerciale o produttiva all'estero (contro il 20,5% del campione generale). Inoltre, la quota di imprese che non opera all'estero è inferiore di oltre il 15% rispetto alla media generale.



Naturalmente, per poter investire in ricerca e sviluppo e internazionalizzazione è necessario che l'impresa disponga di risorse umane e finanziarie adeguate. Analizzando le 76 imprese che investono su tutti e due gli ambiti emerge una concentrazione di medie e grandi imprese. Le medie in particolare, che rappresentano il 31% del campione generale, sono ben il 42% di questo specifico sottoinsieme. Queste 76 imprese presentano una dimensione media di 175 addetti, contro i 112 del campione generale e un fatturato medio superiore di circa 10 milioni di euro (41 milioni contro 31).

Pur essendo quindi evidente l'importanza della dimensione, è utile sottolineare come il 38% delle imprese che hanno investito in internazionalizzazione e in ricerca e sviluppo ha meno di 10 milioni di euro di fatturato.

Infine un dato importante da evidenziare è che più della metà delle 76 imprese operano nel settore della meccanica avanzata.

Queste considerazioni sembrano confermare l'esistenza di una relazione positiva fra innovazione tecnologica e internazionalizzazione, tenendo conto che queste 76 imprese non rappresentano un campione statisticamente significativo ma offrono comunque un insieme rilevante su cui basare queste considerazioni.

Dalla nostra analisi non è possibile dedurre, data la natura stessa dell'indagine, una correlazione causa-effetto statisticamente significativa fra innovazione e internazionalizzazione, anche se la lettura dei dati rafforza la convinzione che tra i due fenomeni vi sia un elevato grado di complementarità.

Vorremmo concludere questo approfondimento riprendendo le parole che il Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi ha pronunciato nelle sue considerazioni finali nel corso dell'Assemblea del 31 maggio 2011: *“La struttura produttiva del nostro Paese appare statica: i passaggi da una classe dimensionale a quella superiore sono rari [.....] La flessibilità tipica delle piccole imprese che in passato ha contribuito a sostenere con successo la nostra competitività, oggi non basta più. Occorre un maggior numero di imprese medie e grandi che siano in grado di accedere rapidamente ed efficacemente ai mercati internazionali, di sfruttare i guadagni di efficienza offerti dall'innovazione tecnologica”*.

Appendice 1 – Gli investimenti nei principali settori industriali

Nelle pagine seguenti sono riportate le schede sintetiche sulle scelte di investimento delle imprese dell'Emilia-Romagna per categoria merceologica.

In particolare, per ciascun settore vengono riportati gli andamenti relativi agli investimenti realizzati nel corso del 2010, le previsioni di investimento per il 2011 e i principali ostacoli alla realizzazione degli investimenti delle imprese.

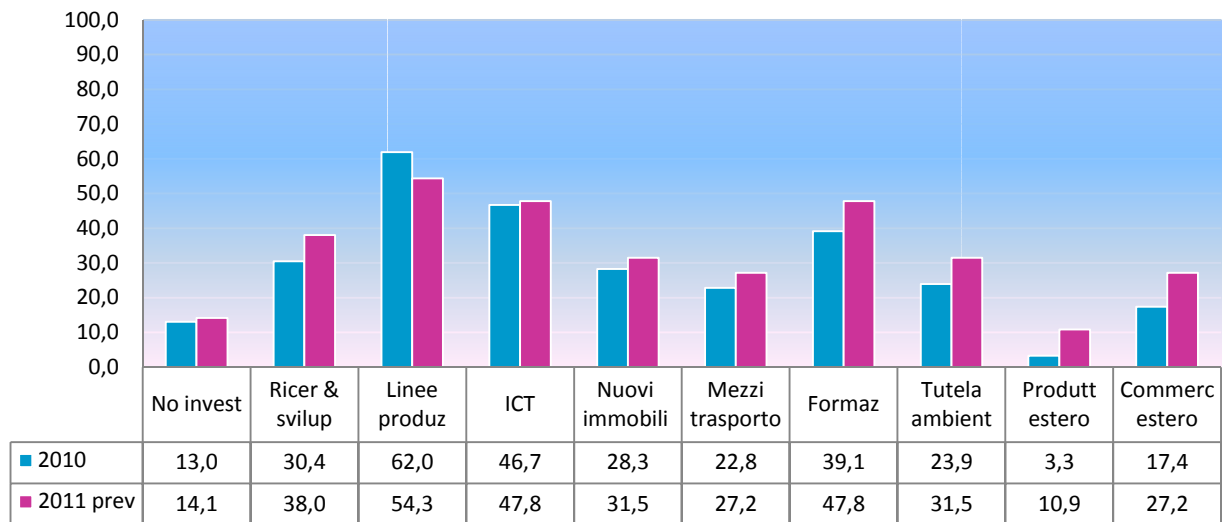
Le schede settoriali hanno l'obiettivo di evidenziare indicazioni e tendenze di carattere qualitativo circa le scelte di investimento delle imprese per i diversi comparti industriali, pur senza avere l'ambizione di darne una descrizione statisticamente significativa.

I settori, classificati secondo il codice ATECO (2002) dell'Istat, rappresentano i principali comparti dell'industria manifatturiera regionale:

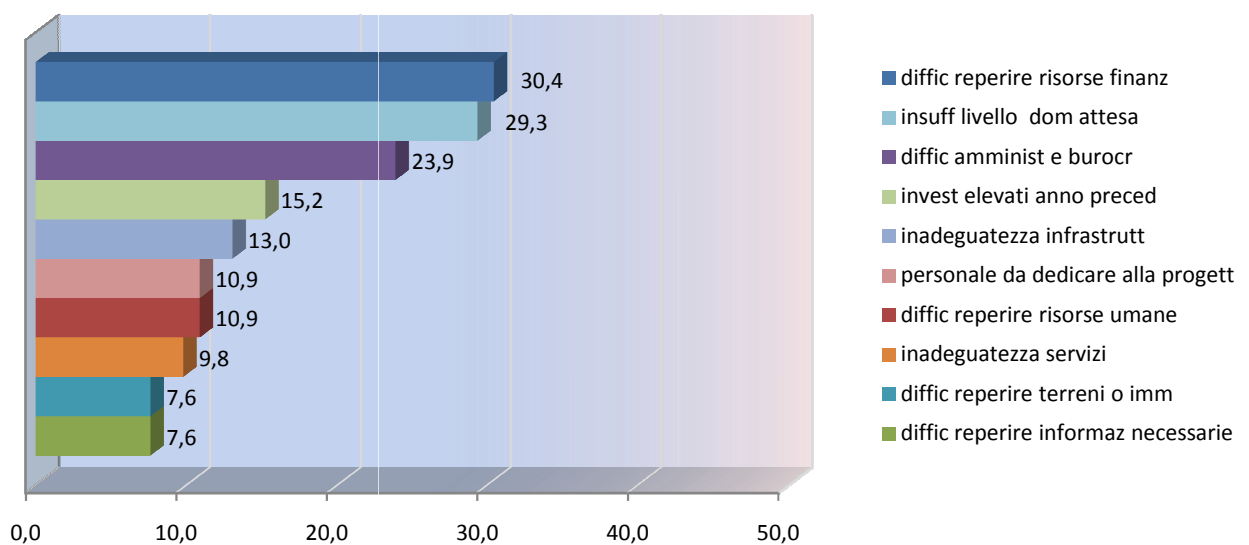
- ❖ DA – Alimentare
- ❖ DB/DC – Tessile/Abbigliamento
- ❖ DD – Legno
- ❖ DE – Carta
- ❖ DG – Chimica
- ❖ DH – Gomma/Plastica
- ❖ DI – Minerali non metalliferi
- ❖ DJ/DK/DL/DM – Metalmeccanico

Alimentare

**Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Alimentare**

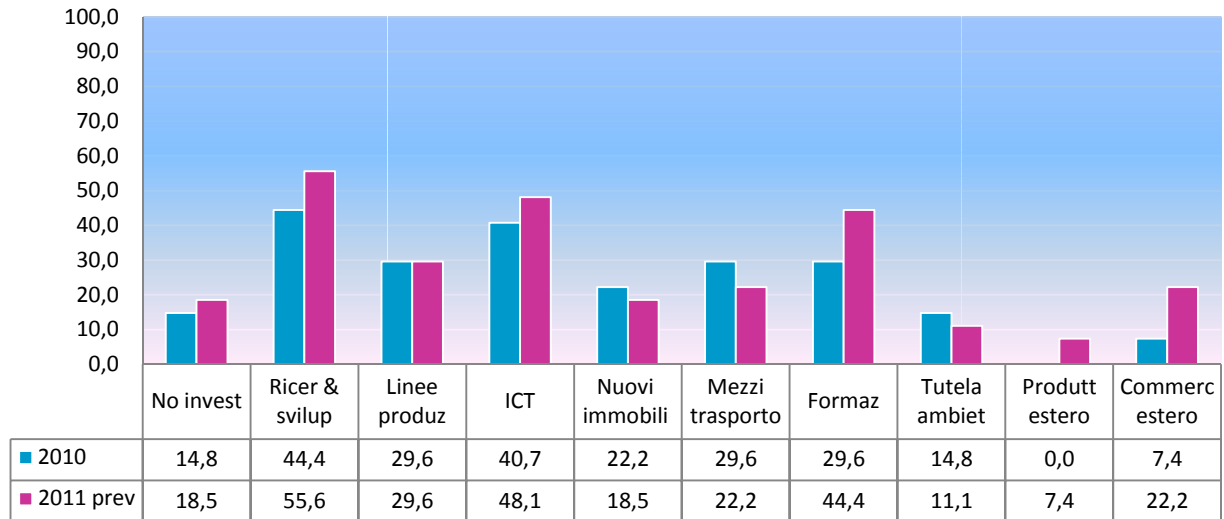


**Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Alimentare**

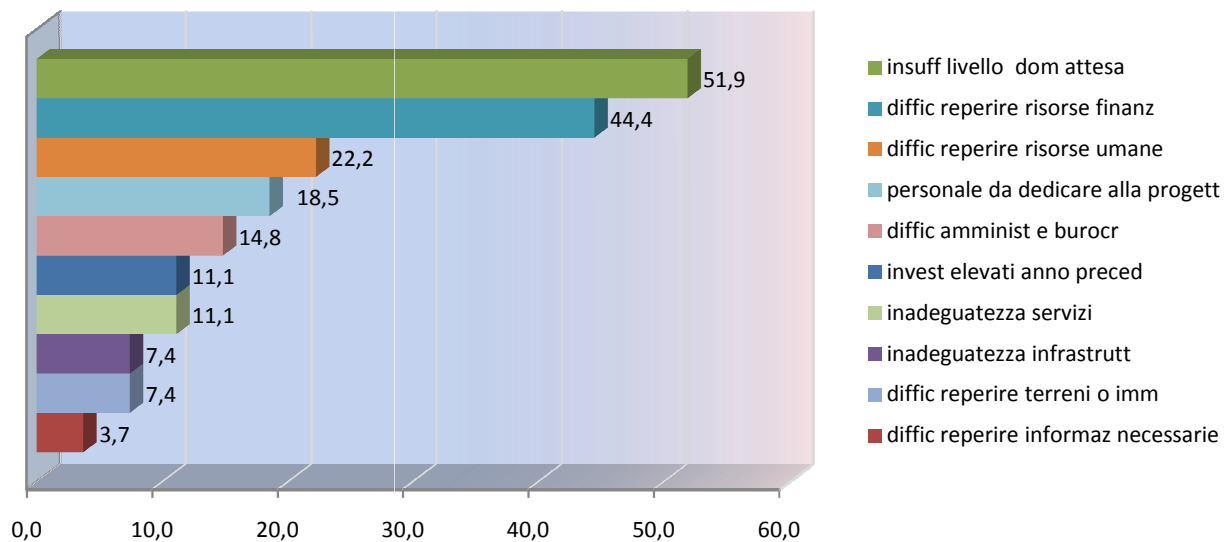


Tessile

Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Tessile

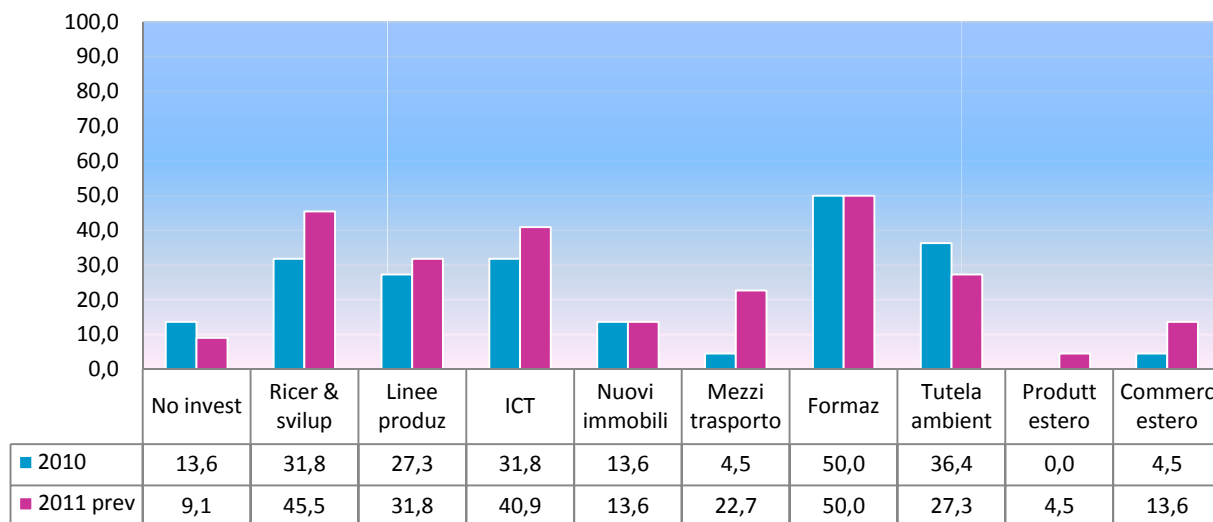


Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Tessile

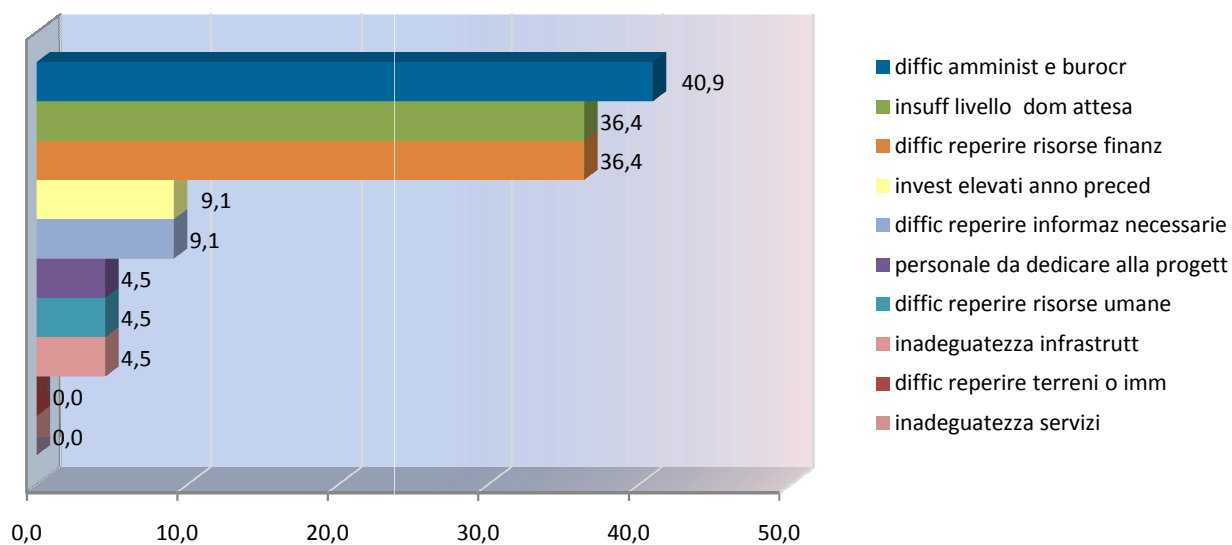


Legno

Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Legno

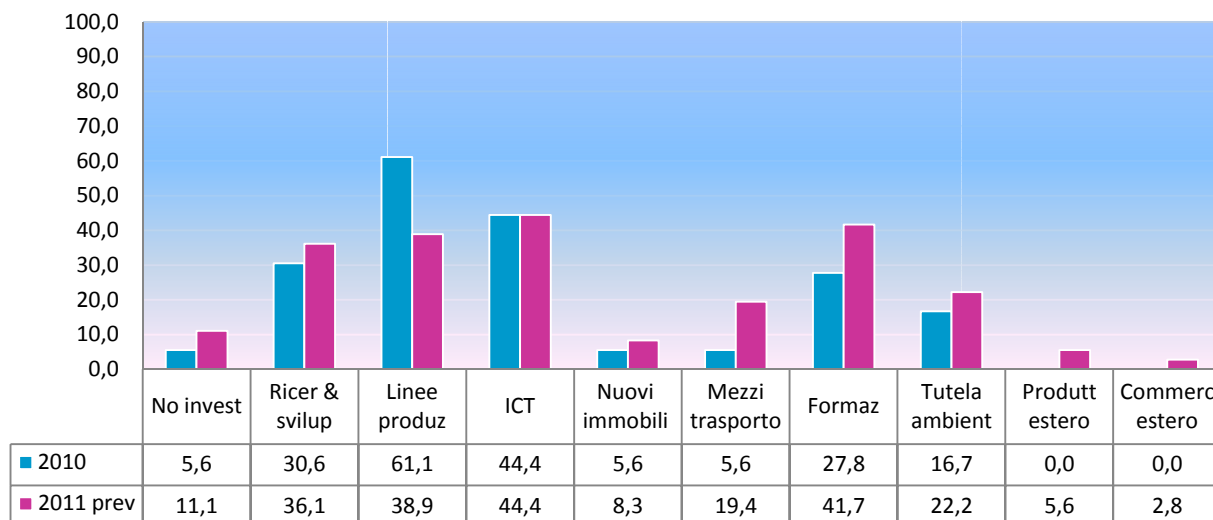


Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Legno

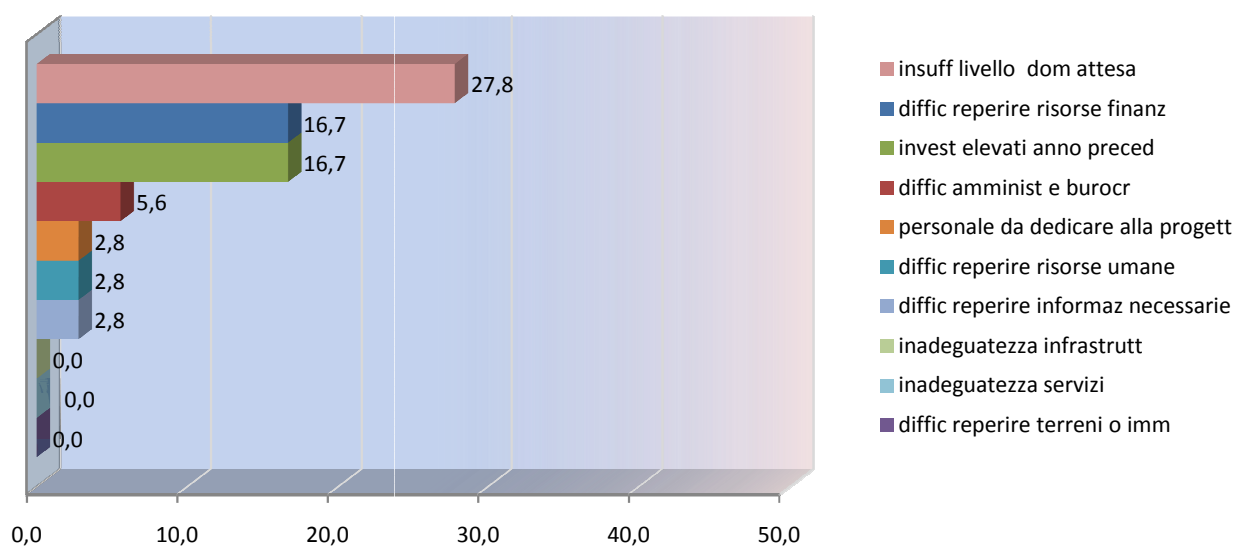


Carta

Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Carta

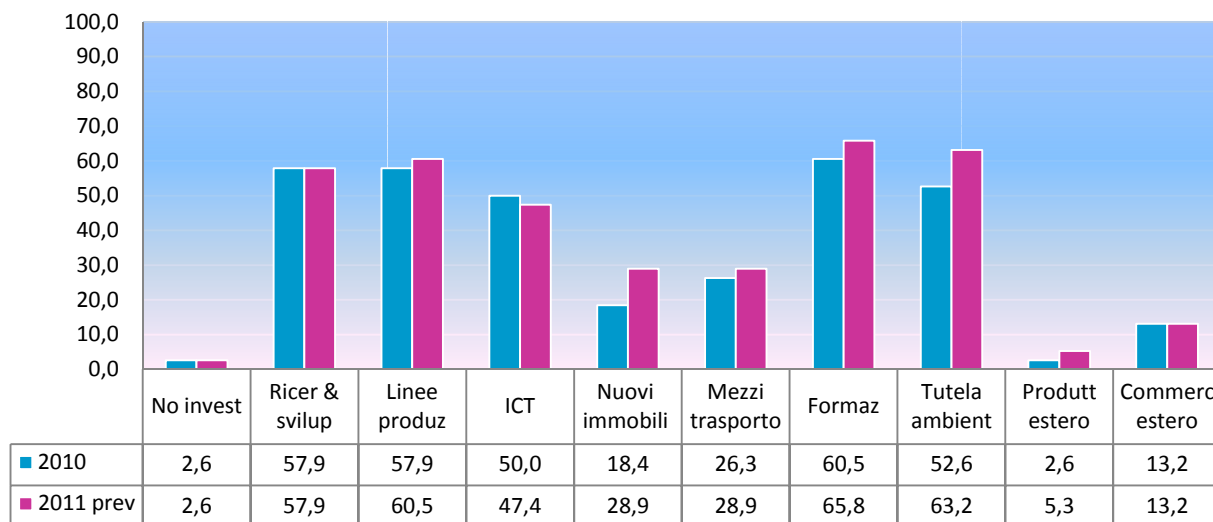


Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Carta

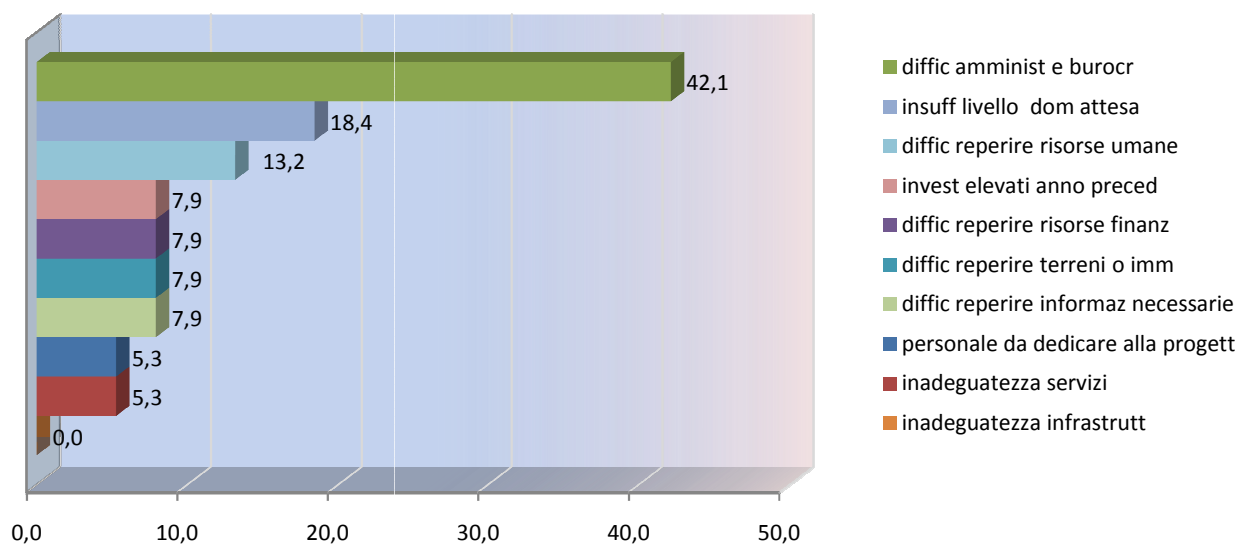


Chimica

Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Chimica

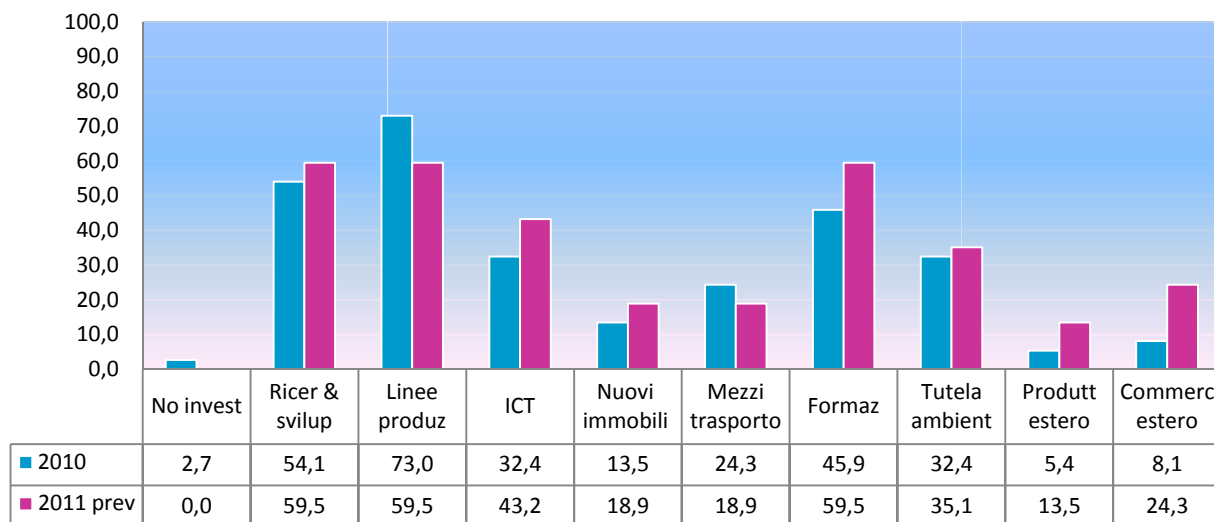


Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Chimica

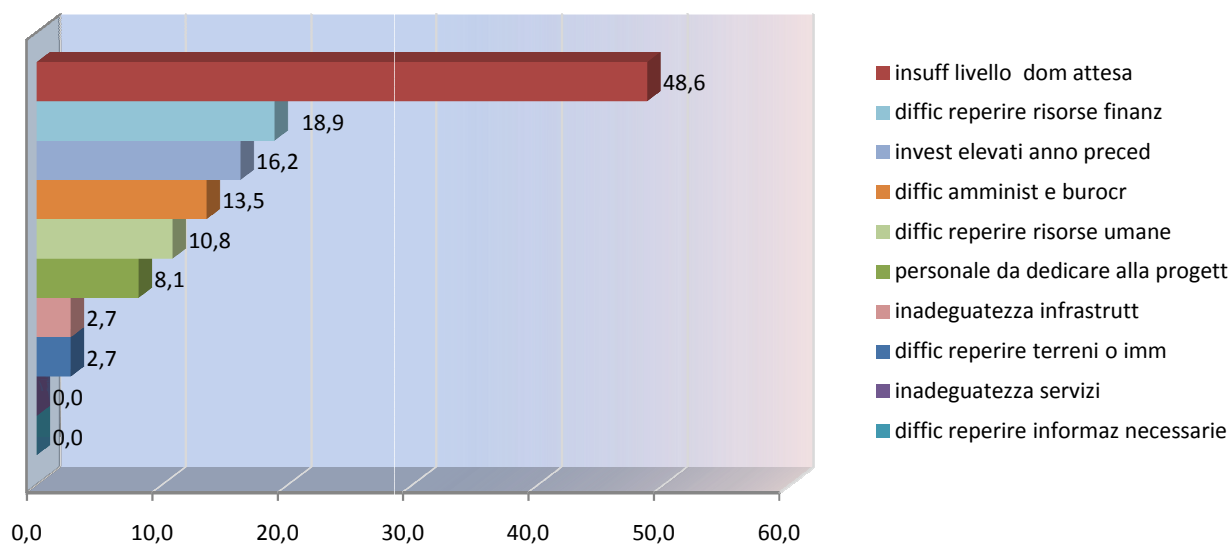


Gomma/Plastica

**Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Gomma/Plastica**

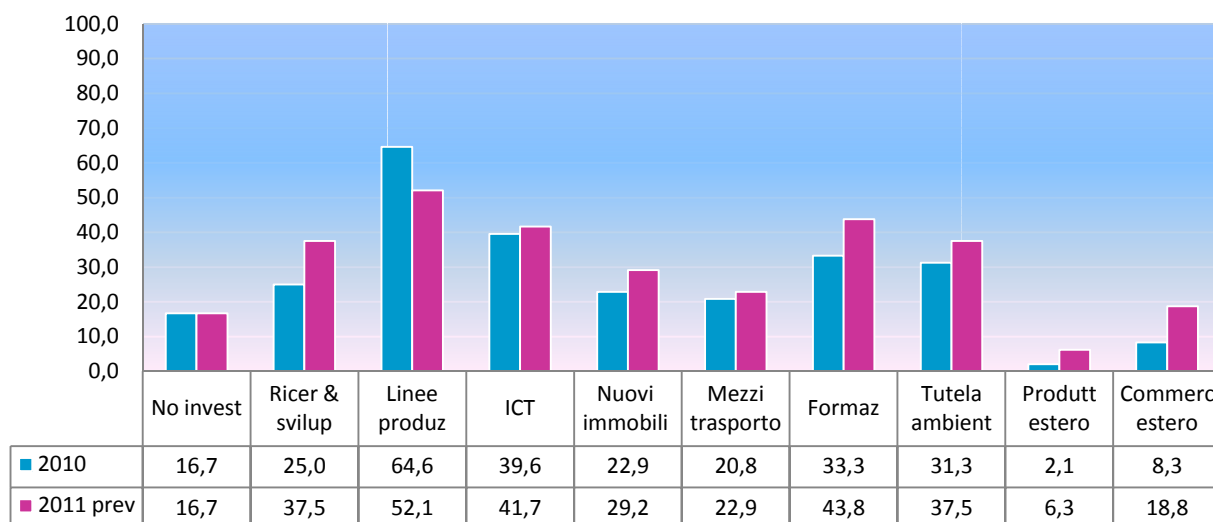


**Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Gomma/Plastica**

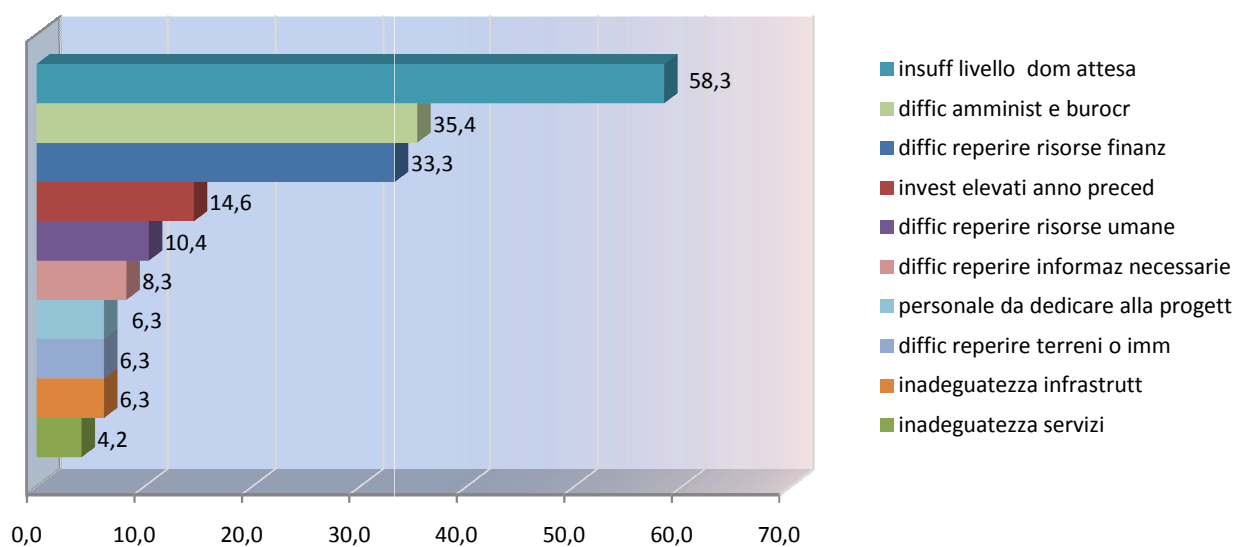


Minerali non metalliferi

**Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Minerali non metalliferi**

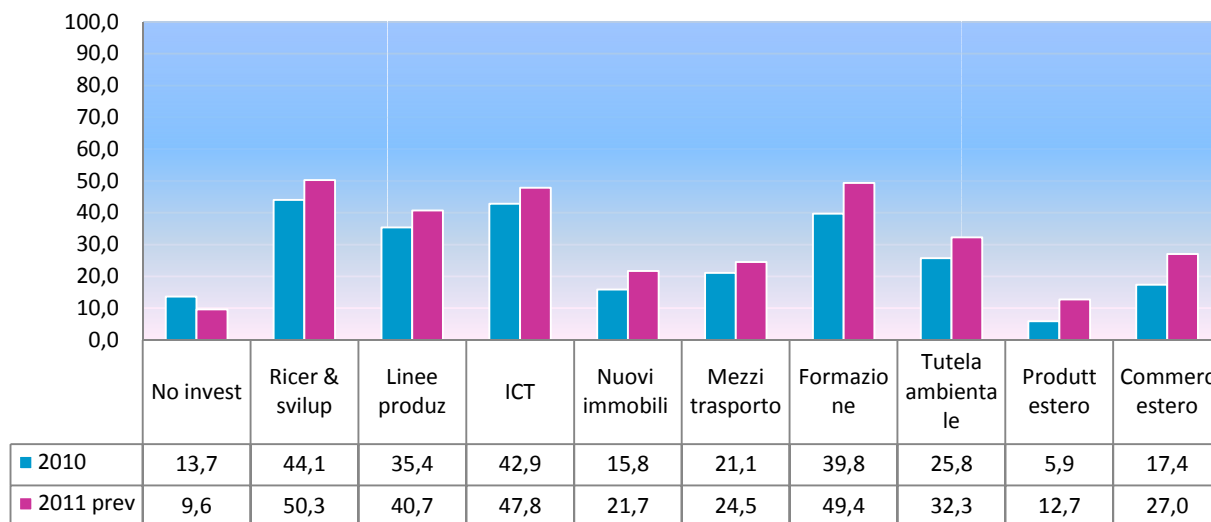


**Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Minerali non metalliferi**

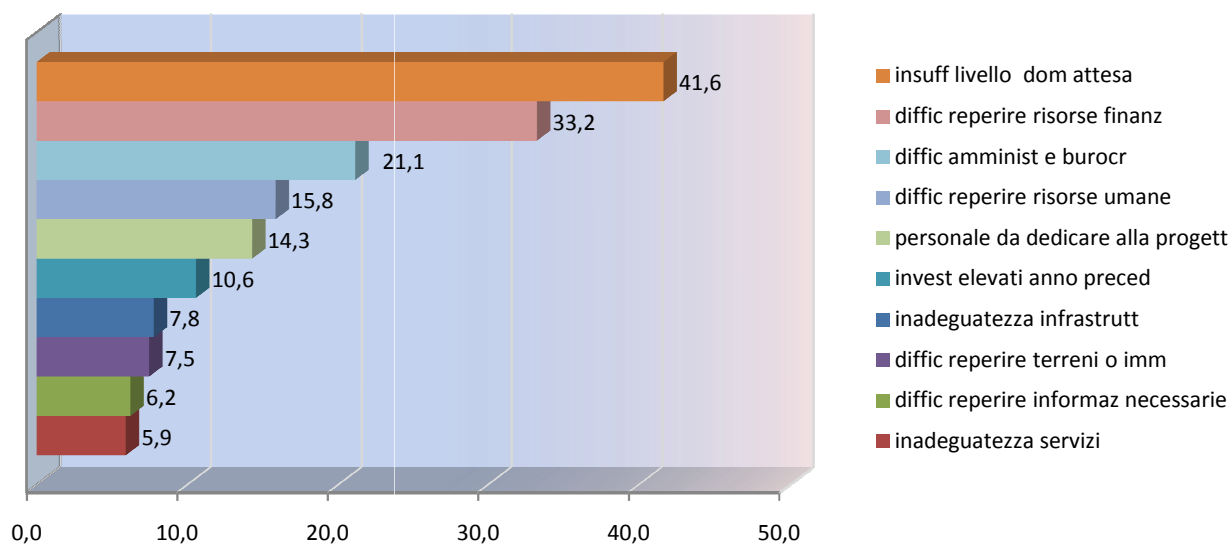


Metalmeccanico

**Investimenti realizzati nel 2010 e previsti nel 2011 (%)
Metalmeccanico**



**Fattori di ostacolo alla realizzazione degli investimenti previsti (%) 2011
Metalmeccanico**



Appendice 2 – La metodologia di indagine e il questionario

L'indagine, che ha lo scopo di analizzare le decisioni di investimento delle imprese, è stata realizzata in collaborazione con le Associazioni e Unioni Industriali dell'Emilia-Romagna.

Il questionario è finalizzato a rilevare informazioni di tipo qualitativo e quantitativo sulla tipologia di investimenti effettuati dalle imprese nel corso del 2010, sugli investimenti previsti per il 2011 e sui principali fattori critici che ne ostacolano la realizzazione.

L'indagine regionale 2011 ha visto il coinvolgimento di 679 imprese appartenenti al settore manifatturiero, per un totale di circa 76.000 addetti e un fatturato complessivo di oltre 20 miliardi di euro. Per quanto riguarda la dimensione aziendale, il campione è costituito per il 57,3% da piccole imprese (1-49 addetti), per il 32,8% da medie imprese (50-249 addetti), per il 10,0% da grandi imprese (250 addetti e oltre).

I dati sono stati raccolti nel corso del primo trimestre del 2011.



INDAGINE SUGLI INVESTIMENTI

Investimenti (spese fabbricati, impianti, macchinari, informatica, ricerca e sviluppo, ecc.) effettuati nel corso del 2010 in percentuale sul fatturato: _____%	Variatione % delle spese per investimenti (fabbricati, impianti, informatica, macchinari, ricerca e sviluppo, ecc.) nel 2010 rispetto al 2009: _____%
--	--

Situazione investimenti

	Effettuati nel 2010	Previsti nel 2011	Previsioni 2011 rispetto al 2010		
			Superiore	Uguale	Inferiore
Nessun investimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ricerca e sviluppo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Linee di produzione (nuove, ristrutturaz.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ICT (informatica, telecomunicazioni)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nuovi immobili o ampliamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mezzi di trasporto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tutela ambientale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investimenti produttivi all'estero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investimenti commerciali all'estero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fattori critici / Ostacoli alla realizzazione degli investimenti

<input type="checkbox"/>	insufficiente livello domanda attesa	<input type="checkbox"/>	inadeguatezza servizi (consulenza, progettazione) disponibili alle imprese
<input type="checkbox"/>	difficoltà reperimento risorse finanziarie	<input type="checkbox"/>	inadeguatezza infrastrutturale
<input type="checkbox"/>	difficoltà nel reperire risorse umane	<input type="checkbox"/>	impossibilità di dedicare personale/ore lavoro alla progettazione/realizzazione
<input type="checkbox"/>	difficoltà reperimento informazioni necessarie	<input type="checkbox"/>	investimenti molto elevati effettuati nell'anno precedente
<input type="checkbox"/>	difficoltà amministrative e burocratiche	<input type="checkbox"/>	altro (specificare): _____
<input type="checkbox"/>	difficoltà reperimento terreni o immobili		

Focus Investimenti e Internazionalizzazione

<p>1. La Sua azienda opera all'estero?</p> <input type="checkbox"/> sì, attraverso l'export continuativo <input type="checkbox"/> sì, attraverso presenza commerciale/produttiva <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/> non operativa, ma interessata ad esserlo	<p>2. Da quanti anni opera all'estero? (se ha risposto sì alla domanda 1)</p> <input type="checkbox"/> meno di 5 <input type="checkbox"/> da 5 a 10 <input type="checkbox"/> da 10 a 20 <input type="checkbox"/> da più di 20
<p>3. La Sua azienda ha una presenza stabile all'estero attraverso:</p> <input type="checkbox"/> uffici di rappresentanza <input type="checkbox"/> filiali commerciali <input type="checkbox"/> unità produttive <input type="checkbox"/> assistenza tecnica <input type="checkbox"/> partner/distributori locali <input type="checkbox"/> altro.....	<p>4. Quanti addetti impiega stabilmente all'estero la Sua azienda?</p> <p>manager.....</p> <p>venditori (no agenti o distributori).....</p> <p>tecnici produzione o assistenza post vendita.....</p>
<p>5. Quali sono i primi 5 Paesi (o aree) in cui la Sua azienda ha investito con una presenza stabile?</p> <p>1.....</p> <p>2.....</p> <p>3.....</p> <p>4.....</p> <p>5.....</p>	<p>6. Quali sono i primi 5 Paesi (o aree) in cui ha intenzione di realizzare nuovi investimenti/strategie commerciali o rafforzare gli investimenti finora realizzati?</p> <p>1.....</p> <p>2.....</p> <p>3.....</p> <p>4.....</p> <p>5.....</p>
<p>7. Quali le principali ragioni che hanno spinto la Sua azienda ad investire all'estero? (<i>max 4 risposte</i>)</p> <input type="checkbox"/> manodopera a basso costo <input type="checkbox"/> necessità di essere vicino ai clienti / committenti <input type="checkbox"/> materie prime <input type="checkbox"/> migliori servizi, infrastrutture, logistica <input type="checkbox"/> burocrazia più efficiente <input type="checkbox"/> minore pressione fiscale <input type="checkbox"/> superare la barriera dei dazi doganali <input type="checkbox"/> minori vincoli ambientali <input type="checkbox"/> disponibilità di centri di ricerca e TT	<p>8. Quali sono i principali ostacoli che la Sua impresa ha incontrato e incontra nell'investire all'estero? (<i>max 4 risposte</i>)</p> <input type="checkbox"/> difficoltà linguistiche, culturali e religiose <input type="checkbox"/> complessità delle operazioni burocratiche, amministrative e doganali del paese ospitante <input type="checkbox"/> problematiche di tutela della proprietà intellettuale <input type="checkbox"/> inaffidabilità dei partner locali <input type="checkbox"/> problemi di trasporto e logistici <input type="checkbox"/> scarsa conoscenza del sistema distributivo locale <input type="checkbox"/> gestione delle risorse umane locali <input type="checkbox"/> carenza e difficoltà nel reperire informazioni sui mercati esteri <input type="checkbox"/> altro (specificare)
<p>9. Tra i seguenti servizi, quali sono i più importanti per favorire le Sue attività di investimento all'estero? (<i>max 4 risposte</i>)</p> <input type="checkbox"/> ricerca di partner stranieri <input type="checkbox"/> ricerche di mercato anche attraverso agenzie specializzate <input type="checkbox"/> assistenza su problematiche doganali <input type="checkbox"/> assistenza in materia di contrattualistica e normativa estera <input type="checkbox"/> assistenza alla predisposizione di piani di sviluppo all'estero <input type="checkbox"/> finanziamenti per investimenti all'estero <input type="checkbox"/> assicurazione dei crediti all'esportazione <input type="checkbox"/> organizzazione di missioni all'estero <input type="checkbox"/> partecipazione a fiere campionarie/expo <input type="checkbox"/> registrazione di marchi e brevetti <input type="checkbox"/> ricerca e selezione di personale all'estero	