

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE

*Corso di laurea Specialistica in
Politiche dell'Unione europea*



INNOVAZIONE E PICCOLA E MEDIA IMPRESA NELLE POLITICHE

COMUNITARIE PER L'INNOVAZIONE

Relatrice:

CH.MA PROF.SSA PATRIZIA MESSINA

LAUREANDO:

MICHELE FERRARESSO

ANNO ACCADEMICO 2009/10

INTRODUZIONE

L'Unione europea, nelle opinioni date dai piccoli imprenditori, viene spesso raffigurata come un gigante politico oltre che poco conosciuto anche oppressivo. Essa, sempre stando ai pareri di piccoli industriali e artigiani, ha l'unica funzione di ingrossare le fila composte dagli altri tradizionali enti politici locali, regionali e statali, i quali sovente vengono considerati un intralcio per la crescita economica di un territorio.

Ma l'Unione europea corrisponde veramente a questo quadro? La risposta è senza alcuna ombra di dubbio negativa. Dalle opinioni di molti artigiani e industriali si evince chiaramente che la maggioranza dei piccoli e medi imprenditori sa poco o nulla dell'attività dell'Unione e quel poco che conosce si limita alle numerose regolamentazioni (riguardanti ad esempio la sicurezza alimentare) emanate da Bruxelles e considerate un ostacolo per le attività della piccola e media impresa.

Il tradizionale anti-statalismo di cui notoriamente si fa portatore l'imprenditore medio italiano produce le sue estreme conseguenze proprio a livello comunitario.

Ma è poi vero che l'Unione europea è contro la piccola impresa? O piuttosto la piccola impresa contesta in modo miope gli effetti della regolamentazione comunitaria senza soffermarsi a considerare l'ampia gamma di iniziative e strumenti che l'Unione nel corso di questi ultimi anni ha messo loro a disposizione?

L'ignoranza dei piccoli imprenditori in fatto di finanziamenti e iniziative comunitarie per l'innovazione è forse legata a un'offerta informativa malgestita da parte delle associazioni di categoria a cui i piccoli e medi imprenditori fanno riferimento sul territorio?

Nell'ultimo decennio diversi ordini di problemi hanno evidenziato la complessità e la vivacità del mondo economico rispetto al quale ogni livello politico fatica a stare al passo.

Le questioni legate alla direzione da far prendere ai sistemi di produzione locali sono delle priorità ricorrenti nelle agende di molti soggetti pubblici e privati impegnati nello sviluppo del territorio.

La principale questione da cui prende le mosse l'elaborato qui di seguito esposto si può riassumere nelle seguenti domande: la dimensione d'impresa è un fattore rilevante per lo sviluppo economico? E su quale modello d'impresa bisognerebbe maggiormente investire per il futuro?

Sarà la piccola dimensione d'impresa, inserita in filiere organizzate e competitive su mercati esterni, a rappresentare il modello d'impresa vincente nel futuro o sarà piuttosto la grande impresa verticalmente integrata a ottenere risultati migliori sul medio lungo termine?

La prospettiva fordista è ancora una strategia valida o l'economia globalizzata offre maggiori opportunità di sviluppo ad imprese appartenenti a classi dimensionali più piccole, capaci di sfruttare le proprie caratteristiche di flessibilità all'interno di filiere che da locali divengono sempre più globali?

E poi, il territorio recita ancora un ruolo vitale per una piccola impresa o ha perso in parte, se non del tutto, la sua importanza, con l'avvento di tecnologie della comunicazione e dell'informazione sempre più avanzate e condivise da un numero sempre maggiore di persone?

Strettamente correlata a questi interrogativi, un'altra serie di questioni qui affrontate svela ulteriori aspetti che gravitano attorno allo sviluppo della piccola e media impresa, ovvero, quali sono le modalità più efficaci per intercettare ed esprimere le esigenze, e magari le idee, di quella larga fetta di piccoli imprenditori, spesso appartenenti all'artigianato, dei cui problemi e necessità i legislatori poco o nulla conoscono? E ancora, il sistema di rappresentanza, a cui i piccoli artigiani imprenditori spesso si affidano per far valere i propri interessi presso istituzioni politiche nazionali e comunitarie, funziona effettivamente o necessita di riforme non più procrastinabili?

Un'altra sequela di questioni fortemente legate al mondo della piccola e media impresa attiene alle difficoltà esistenti nel rendere pienamente profittevole per il mondo produttivo il sistema basato sullo sfruttamento delle invenzioni e dei progressi conseguiti dagli enti di ricerca scientifica. Sistema che si basa in massima parte sul trasferimento tecnologico dei risultati scientifici dagli stessi enti alle industrie.

E a tal proposito, esiste un percorso preordinato per innovare in economia e quali sono gli attori economici più idonei a innovare e/o che maggiormente sono in grado di acquisire innovazioni trasportabili sul mercato sotto forma di beni e servizi competitivi?

Il presente elaborato ha come fine ultimo quello di dare una risposta a ognuna di queste domande.

Sono temi particolarmente attuali soprattutto in un periodo economicamente incerto come questo in cui le forze politiche ed economiche che possono influire sul mercato cercano di riorganizzarsi correggendo le storture che hanno portato la finanza (in particolare) e l'economia (in generale) al collasso condannando famiglie e imprese a fare i conti rispettivamente con un drastico abbassamento del potere d'acquisto e, di conseguenza, con un repentino crollo della domanda. Un circolo non esattamente virtuoso che rischia di abbassare il tenore di vita di milioni di persone.

Nell'ultimo decennio vari soggetti politici che siedono in giunte regionali o che dirigono ministeri nazionali si sono misurati con queste tematiche predisponendo a favore delle piccole e medie imprese (PMI) programmi e iniziative che hanno fatto leva sulla capacità che il fattore conoscenza possiede nel far progredire verso la crescita e lo sviluppo sostenibile l'economia di un determinato territorio.

Tuttavia, il soggetto politico che più di ogni altro ha sostenuto la causa della conoscenza al servizio della competitività, come strategia obbligata per conseguire risultati economici compatibili sotto il profilo ecologico e largamente distribuiti tra il più alto numero di individui possibile, è stata l'Unione europea, e in particolar modo al suo interno la Commissione europea. Essa ha investito con sempre maggiore impegno e convinzione risorse sull'effetto leva e sui benefici che la ricerca e l'innovazione possono apportare alle piccole e medie imprese europee.

A questo punto, è interessante chiedersi se la strategia comunitaria a favore dell'innovazione nell'ambiente della PMI saprà creare un sistema economico capace, oltre che di far uscire le imprese degli Stati membri dalla recente pesante crisi economica in cui sono piombate, anche di saper imparare a sostentarsi e a rinnovarsi autonomamente sapendo far progredire le imprese nella giusta direzione nel lungo termine.

La strategia della conoscenza che prende le mosse dal Consiglio europeo di Lisbona concentrandosi sulle piccole e medie imprese, trova piena legittimazione grazie a censimenti di imprese che rimandano un panorama economico europeo caratterizzato da un'estesa proliferazione del modello d'impresa di piccole dimensioni. Si contano, infatti, 23 milioni circa di micro, piccole e medie imprese, pari al 99% di tutte le imprese dell'Eurozona.

Altro punto a favore della strategia comunitaria a favore delle PMI è dato dalle elevate prestazioni che la piccola e media impresa fornisce in termini di PIL (sia a livello comunitario sia a livello nazionale) e di occupazione (75 milioni di occupati all'interno dell'UE).

Come se non bastasse, la piccola dimensione d'impresa presenta delle enormi potenzialità non sfruttate relative alle sue doti in fatto di flessibilità che le possono consentire di divenire ancora più concorrenziale in futuro creando maggiore ricchezza e occupazione. In altre parole, le PMI sono importanti per l'industria europea perché rappresentano la fonte primaria di capacità gestionali generatrici esse stesse innovazione. Per la loro intrinseca importanza, quasi tutte le politiche comunitarie presentano aspetti rilevanti per le attività delle PMI e per questo motivo i legislatori comunitari tendono a non trascurare nell'iter legislativo i molti aspetti legati alle esigenze e ai problemi evidenziati dai piccoli e medi imprenditori.

La trattazione seguente oltre a rispondere ai dubbi e alle domande poste in precedenza, offre un'ampia disamina di quelli che sono gli strumenti che la Comunità mette a disposizione dei piccoli e medi imprenditori degli Stati membri e di coloro che vogliono avviare un'impresa fondandola su basi innovative.

In particolare, la Comunità investe su quegli strumenti che fanno dell'innovazione il motore primo della competitività offrendo sostegno e aiuto a quei piccoli imprenditori che vogliono investire sulla conoscenza.

Con l'attuale ciclo di investimenti da parte dell'Unione europea, iniziato nel 2007 e destinato a concludersi nel 2013, si sta appunto cercando di riportare l'attenzione degli attori economici, ma anche politici, sull'innovazione e la produzione di nuova conoscenza.

Ma la strada non è ben spianata così come potrebbe sembrare a un primo sguardo.

Oltre alla cattiva organizzazione presente nel sistema delle rappresentanze locali in cui PMI sempre più indebitate con le banche stentano a sopravvivere in un ambiente amministrativo dove le pastoie burocratiche non fanno che intralciare il dinamismo di moltissimi imprenditori, esistono importanti attori nel panorama politico-economico i cui comportamenti testimoniano un pensiero difforme rispetto alla strategia dell'Unione che va a discapito della piccola impresa.

A tal proposito, e con riferimento al caso italiano, Confindustria, che tradizionalmente rappresenta le grandi imprese italiane, tende a identificare, in maniera più o meno palese, la grande dimensione come la dimensione più appropriata all'innovazione per un'impresa.

D'altro canto Confartigianato, rappresentante le piccole realtà della manifattura italiana, è convinta invece che le piccole imprese siano i soggetti economici più adatti a ricevere, se non proprio a creare, innovazione contribuendo alla ricchezza del territorio e quindi incrementando l'occupazione e il benessere di un largo numero di persone.

Per questo motivo, Confartigianato è del parere che l'investimento pubblico andrebbe concentrato sulle piccole realtà imprenditoriali.

In tutto questo, gli istituti bancari tengono un comportamento ambiguo che, senza esagerazioni, arriva con una certa sistematicità a sconfessare le buone intenzioni di cui si fanno spesso portatori quando utilizzano la cassa di risonanza offerta dai *mass media*.

Così, a parole gli istituti di credito si dicono i più grandi sostenitori di imprese grandi e piccole, tranne poi nei fatti favorire quelle realtà economiche, consolidate e quasi sempre di grandi dimensioni, che possono presentare maggiori garanzie nella restituzione dei prestiti elargiti dalle banche e quindi che si presentano come clienti dal profilo (*rating*) maggiormente affidabile, discriminando, in ultima istanza, le piccole realtà imprenditoriali aventi minori garanzie da offrire e un *rating* più incerto.

La lezione che se ne evince è che gli enti creditizi per proprio personale tornaconto sono i maggiori assertori del motto "più grande è, meglio è". Una teoria in cui la principale, se non l'unica via consigliata a un imprenditore per consolidare il suo business è quella di aumentare le dimensioni della propria impresa.

Ecco allora che, riprendendo i dubbi sopra esposti, è appena il caso di chiedersi se sia così scontato che l'ingrandimento dimensionale dell'impresa sia la strada da consigliare a un imprenditore che desideri giungere al successo? Ovvero, siamo certi che per fare grande un'impresa occorra trasformare la piccola impresa in un'impresa grande?

Anche a questi quesiti l'elaborato cercherà di fornire risposte adeguate.

La trattazione della tesi è suddivisa in sette capitoli che evidenziano caratteristiche e potenzialità della piccola e media impresa e del fenomeno dell'innovazione considerabili rispettivamente il soggetto e l'oggetto della tesi.

Il primo capitolo si occupa del soggetto, ovvero della piccola e media impresa, in quanto realtà produttiva locale che si connota per determinate caratteristiche che variano da stato a stato, da regione a regione o meglio sarebbe dire da territorio a territorio, a prescindere dai confini politici ed amministrativi imposti.

Le caratteristiche di un sistema di produzione locale variano quindi in funzione del modo in cui le imprese e gli enti politici ed associativi di un dato spazio territoriale riescono a fare sistema. Vengono quindi analizzati i sistemi di produzione locale in cui la piccola e media impresa recita un ruolo di primo piano portando all'attenzione le linee di sviluppo dei sistemi di piccola impresa in Italia e nei maggiori paesi europei. Infine si evidenziano quali sono le possibilità offerte dai maggiori enti di rappresentanza imprenditoriale locale e le loro potenzialità di collegamento e lobbying rispettivamente coi grandi programmi quadro comunitari per l'innovazione nella PMI e con le istituzioni europee. A tale riguardo verranno messe in evidenza alcune storture del sistema di rappresentanza categoriale a livello locale suggerendo possibili correzioni in linea con le politiche comunitarie.

Il secondo capitolo si occupa dell'oggetto della tesi, l'innovazione. Esso fornirà una definizione comprensiva delle svariate sfaccettature di cui l'innovazione si compone. Dell'innovazione si fornirà la modalità di formazione e di utilizzo presso le imprese presentando quelli che possono essere individuati come i cicli dell'innovazione nella storia dell'impresa a partire dallo scorso secolo riferiti in particolare alle esperienze di PMI in Italia. Infine si prenderanno in considerazione sia le prospettive future per le imprese relativamente all'uso innovativo di certi ambiti d'attività ad esse connessi sia alcune importanti comunicazioni della Commissione che evidenziano quelli che sono i settori in cui la Comunità ha deciso di concentrare i suoi interventi per incrementare la competitività delle PMI.

Nel terzo capitolo verranno presentati i capisaldi della politica per l'innovazione nella PMI attraverso la presentazione dei più importanti documenti programmatici emanati dalla Comunità, la quale servirà per presentare nell'ultima parte del capitolo i cinque grandi ambiti di intervento dell'UE per creare attorno alle piccole imprese l'ambiente più adatto per favorire l'innovazione.

Il quarto capitolo conduce un'analisi sullo stato della ricerca scientifica e tecnologica in Europa e in Italia portando all'attenzione del lettore una comparazione tra la situazione italiana e quella degli altri Paesi membri.

Il quinto capitolo analizza nell'ottica della piccola e media impresa i due programmi quadro più importanti che la Comunità ha creato al fine di avvicinare il mondo della piccola impresa

a quello della ricerca scientifica e tecnologica: il Programma quadro per la competitività e l'innovazione (CPI) e il Settimo programma quadro per la Ricerca e lo Sviluppo tecnologico (PQ7).

Il sesto capitolo fornisce una descrizione delle principali iniziative comunitarie rivolte in particolare alle imprese di piccole e medie dimensioni che desiderino avanzare sul piano della competitività sfruttando fattori quali la ricerca scientifica tecnologica, tradizionale passaggio nel percorso che conduce all'impiego di applicazioni innovative nel mondo dell'economia.

Le conclusioni oltre a rispondere alle domande poste nell'introduzione circa le questioni con cui mondo politico e attori economici devono quotidianamente misurarsi, individuano, in relazione alle multiformi manifestazioni e impieghi che l'innovazione può avere in campo imprenditoriale e commerciale, gli strumenti su cui investire e le vie da seguire per uscire dalla recessione economica per garantire nel lungo termine progressi significativi.

Quanto al metodo utilizzato per scrivere il presente elaborato, la trattazione della tesi si avvale sia di una vasta ricerca bibliografica comprendente saggi di autori acclarati nel settore dell'innovazione e dello sviluppo dei sistemi locali di PMI sia di documenti provenienti dagli organi legislativi comunitari reperiti prevalentemente in rete. Considerato il tema estremamente attuale della tesi, il materiale reperito dalle precedenti fonti è stato comparato con una certa sistematicità verificando la sua attendibilità in relazione agli approfondimenti e alle trattazioni esperite da quotidiani specializzati nel settore economico¹ in modo da ottenere un buon rapporto di *feed-back* tra quelli che sono le aspettative e i provvedimenti legislativi messi in campo dai legislatori e la realtà economica così come viene vissuta dai piccoli imprenditori sul campo valutando all'occorrenza se gli obiettivi iniziali sono stati rispettati o se le aspettative insite nelle iniziative e nei progetti comunitari hanno prodotto effetti inattesi.

¹ Si fa riferimento in particolare al quotidiano "Il Sole 24 Ore" e al suo inserto settimanale del giovedì "Nova 24 > Ricerca > Innovazione > Creatività".

1. LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA

1.1 La definizione di PMI

L'idea di una definizione unica per tutte le amministrazioni dei Paesi membri è dettata dalla constatazione che l'esistenza di definizioni diverse a livello comunitario e a livello nazionale può essere fonte di incoerenze legislative.

La definizione di micro, piccole e medie imprese attualmente in vigore, è stata adottata dalla Commissione europea ed è in vigore a partire dal 1° gennaio 2005 sulla base della raccomandazione n. 361 del 6 maggio 2003 che ha sostituito la precedente raccomandazione del 1996 n. 280.

La raccomandazione 96/280/CE della Commissione del 3 aprile 1996, riguardante la definizione di piccole e medie imprese, era fondata sulla convinzione che in un mercato unico, privo di frontiere interne, il trattamento delle imprese dovesse essere fondato su una base costituita da regole comuni.

La conferma di tale approccio è tanto più necessaria se si tiene conto delle numerose interazioni tra provvedimenti nazionali e comunitari di sostegno alle microimprese, alle piccole e alle medie imprese (PMI) e per evitare che la Comunità indirizzi le sue azioni a un certo tipo di PMI e gli Stati membri a un altro.

In tal senso, la più recente definizione, risalente al 2003, è un provvedimento importante perché ha effetto su tutte le politiche, i programmi e le misure poste in essere dalla Commissione, ma anche dagli Stati nazionali e dalle Regioni, in materia di PMI.

Trattandosi di un atto non vincolante, l'utilizzo della definizione a fini amministrativi è formalmente rimandata alla volontà degli Stati membri, sebbene la Commissione, la Banca europea per gli investimenti (BEI) e il Fondo europeo per gli investimenti (FEI), invitino espressamente ad applicarla quanto più estensivamente possibile.

Andando a vedere da vicino la classificazione adottata dalla Commissione per definire le varie tipologie di impresa, si denota la scelta di utilizzare criteri dimensionali di tipo quantitativo, tralasciando invece quelli qualitativi.

Le differenze di maggiore peso rispetto alla definizione precedente riguardano quattro punti:

1. la definizione di impresa, che viene estesa;

2. le categorie di PMI che passano da due a tre;
3. l'incremento delle soglie di fatturato e patrimoniali;
4. la semplificazione degli adempimenti.

Andando per ordine:

1. Per ciò che riguarda la definizione di PMI, la nuova normativa ne amplia la portata riprendendo gli articoli 48, 81 e 82 del Trattato, come interpretati dalla Corte di giustizia delle Comunità europee e considerando impresa “qualsiasi entità, a prescindere dalla forma giuridica rivestita, che svolga un'attività economica, incluse le entità che svolgono un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le associazioni che svolgono regolarmente un'attività economica” (art. 1).
Si rende, in tal modo, meno controversa l'inclusione nella definizione di categorie come gli artigiani, le imprese individuali e familiari e soggetti *no profit*. In compenso, il concetto di PMI “indipendenti” viene reso più rigoroso con l'esclusione dalla categoria per quelle imprese che godono di significativi legami con altre imprese, soprattutto se più grandi.
2. Per quanto concerne le categorie di PMI, la nuova disciplina prevede accanto alla media impresa (< di 250 dipendenti) e alla piccola impresa (< di 50 dipendenti), la nuova dimensione di micro-impresa (< di 10 dipendenti), sottolineando così la rilevanza di questi soggetti estremamente diffusi in tutta Europa e soprattutto in Italia.
3. Affinché un'impresa acquisisca o perda la connotazione di PMI è necessario che superi verso il basso o verso l'alto le soglie prefissate circa fatturato e patrimonio e che questa circostanza si ripeta per due esercizi consecutivi.
Si definiscono “medie imprese” un'impresa con un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro oppure con un totale di bilancio annuo non superiore ai 43 milioni di euro. Si definiscono “piccole imprese” un'impresa con un fatturato o un totale di bilancio annuo non superiore ai 10 milioni di euro. Infine la “microimpresa” per essere tale deve realizzare un fatturato oppure un totale di bilancio annuo non superiori ai 2 milioni di euro.

4. Infine, vengono meglio specificate le modalità di calcolo dei parametri, concedendo alle imprese la facoltà di autocertificare la propria appartenenza ad una categoria di PMI.

Nella tabella 1.1 sotto riportata viene presentata una comparazione tra la vecchia e la nuova classificazione secondo i principali parametri economici adottati dalle rispettive raccomandazioni.

Tabella n. 1.1: Classificazione delle PMI per categorie dimensionali

Tipo di impresa	Numero occupati		Fatturato		Stato patrimoniale	
	<10	<10	--	2 mln. €	--	2 mln. €
Micro impresa	<10	<10	--	2 mln. €	--	2 mln. €
Piccola impresa	<50	<50	7 mln. €	10 mln. €	5 mln. €	10 mln. €
Media impresa	<250	<250	40 mln. €	50 mln. €	27 mln. €	43 mln. €

	Definizione ai sensi della raccomandazione 96/280/CE
	Nuova definizione ai sensi della raccomandazione 2003/361/CE

Fonte: Commissione europea (2003)

Le piccole e medie imprese hanno spesso legato le loro fortune alle economie locali presenti sul territorio laddove col termine “economie locali” si intende la disponibilità di beni e servizi di vario genere e di diversa provenienza.

Quando questi beni e servizi sono resi disponibili nell’ambito di un contesto geografico specifico, essi diventano beni collettivi locali per la competitività.

1.2 I tradizionali sistemi di produzione locale

Nello scorso secolo gli economisti hanno spesso concentrato i loro studi sulla capacità della grande impresa fordista, basata su un sistema autosufficiente e sull’organizzazione scientifica del lavoro, di generare ricchezza. L’attenzione rivolta da questi studiosi alle grandi imprese è stata incapace di vedere oltre ovvero ha trascurato altre realtà imprenditoriali. Mi riferisco alle PMI che sono forme di organizzazione industriale più antiche della grande impresa e da cui quest’ultima, come si vedrà più avanti, ha attinto per strutturarsi.

Infatti, come gli stessi Taylor e Ford teorizzavano, le nozioni basilari per la costruzione della prima catena di montaggio sono partite dall’analisi e dalla codifica del sapere artigiano.

Nello stesso tempo, però, altri economisti hanno continuato ad osservare l’esistenza, o meglio la “sopravvivenza”, di altri sistemi industriali, basati su una divisione del lavoro non scientifica e non pianificata, radicati in territori circoscritti, dotati di efficienza produttiva, flessibilità e capacità di dominare i mercati, non inferiore a quella delle grandi imprese: si trattava appunto dei distretti di piccole imprese.

Nei due decenni appena trascorsi i distretti industriali formati da piccole e medie imprese sono tornati a offrire motivi di interesse perché alla luce del fenomeno della globalizzazione le aggregazioni flessibili e distribuite sul territorio sembrano offrire prospettive più “sostenibili”, sia a livello sociale sia a livello ambientale, di quelle offerte dalle grandi imprese.

Il territorio in cui si insediano le PMI è fonte di economie esterne che forniscono quelli che vengono definiti beni collettivi locali per la competitività.

Le economie esterne si distinguono in intangibili e tangibili.

Le prime forniscono risorse di tipo cognitivo e/o di tipo normativo rappresentate rispettivamente da un insieme di convenzioni sociali che possono facilitare e migliorare il processo produttivo e da relazioni fiduciarie sostenute da meccanismi alternativi al mercato.

Le economie esterne tangibili comprendono infrastrutture e servizi messi a disposizione delle imprese.

Si tratta in sostanza della disponibilità di beni e risorse utilizzabili dalle imprese senza dover sostenere costi aggiuntivi. Questi beni rappresentano i vantaggi che la prossimità geografica e la relativa densità delle relazioni possono offrire alle imprese. Sono beni presenti soprattutto dove più densi sono i rapporti tra le imprese, in particolare essi caratterizzano i distretti industriali dove la PMI rappresenta la categoria dimensionale di impresa maggiormente presente.

Di seguito viene riportato un elenco, non esaustivo, di beni collettivi locali per la competitività:

- dotare una parte della manodopera di nuove qualifiche professionali;
- disponibilità di personale qualificato sul mercato regionale;
- avere accesso ad attività di ricerca e sviluppo per migliorare un prodotto;
- acquisire informazioni sulla commercializzazione dei prodotti su nuovi mercati esteri;
- acquisire informazioni sugli sviluppi recenti nei metodi di produzione o nell'organizzazione del lavoro;
- ottenere assistenza nel ricorso a tecnologie innovative;
- mettere a punto un brevetto;
- acquisire nuove apparecchiature o tecnologia costosa;
- aumentare il capitale;
- ottenere consulenza legale.

Questi servizi hanno rappresentato spesso un'ancora di salvezza per le imprese di ridotte dimensioni, spesso troppo piccole per occuparsi da sole di servizi (quali il marketing, la tecnologia, la formazione del personale dipendente) essenziali per il conseguimento dei loro obiettivi strategici.

La disponibilità dei beni collettivi locali per la competitività non solo può essere differente da un sistema locale all'altro, ma anche i soggetti che li forniscono e le modalità di

somministrazione possono variare notevolmente, in funzione del modello di *governance* formatosi e basato su differenti combinazioni di mercato, stato, gerarchia, comunità e associazioni.

Quindi, in funzione di chi mette a disposizione i beni collettivi locali per la competitività e in base a come le imprese se ne avvalgono, si possono individuare distinti modelli di produzione locale².

Volendo schematizzare le complesse relazioni che si sono venute a creare tra soggetti economici ed enti locali, si può asserire che le PMI confluiscono all'interno dei seguenti tradizionali sistemi di organizzazione della produzione locale.

Naturalmente questi tipi di modelli di produzione locale rappresentano gli estremi di un *continuum* all'interno del quale si possono trovare una pluralità di situazioni intermedie.

1. Il primo modello è quello della “**rete di imprese**”.

Di seguito sono riportate le caratteristiche salienti del presente modello di produzione locale:

- la modalità organizzativa è basata sulla concentrazione in una determinata località di un ampio numero di imprese di ridotte dimensioni caratterizzate da un basso livello di gerarchia e da legami orizzontali;
- il modello di produzione locale “rete di imprese” è costituito da imprese autonome di ridotte dimensioni caratterizzate da un elevato grado di divisione del lavoro, in quanto la stragrande maggioranza di queste imprese è specializzata in una singola fase di produzione (“aziende di fase”) e solo poche hanno un accesso diretto ai mercati finali;
- la competizione si realizza tra le imprese subfornitrici che hanno la medesima specializzazione produttiva, mentre le relazioni cooperative tendono ad instaurarsi tra imprese finali, responsabili dell'ultimazione o assemblaggio del bene prodotto, e imprese di fase, soprattutto per quanto concerne l'attività di *design*, l'innovazione tecnologica e il finanziamento dell'attività produttiva e imprenditoriale;

² “Sistemi locali, forme di regolazione e integrazione europea” di Stefano Solari in “Sistemi locali e spazio europeo” s cura di Patrizia Messina, Carocci editore, Roma, 2003.

- le economie esterne sostengono la “rete di imprese” in due modi: l’alta densità dei rapporti tra imprese e la fiducia interpersonale diffusa favoriscono la circolazione delle informazioni sulle innovazioni tecnologiche e sull’elaborazione di un *know-how* specifico (“conoscenza tacita”);
- la maggior parte delle imprese dei distretti non sono abbastanza grandi e attrezzate per produrre internamente tutti i servizi di cui hanno bisogno (attività di formazione, promozione dell’*export*, informazioni sulle tendenze di mercato...), quindi la produzione di beni collettivi dipende molto dagli attori collettivi locali (camere di commercio, sindacati, associazioni di categoria) e dalle istituzioni politiche territoriali, responsabili della creazione di centri di servizi per le imprese;
- le piccole e medie imprese formanti il modello “rete di imprese” si sono formate soprattutto in territori in cui l’identità locale era fortemente consolidata permeando in profondità rapporti sociali e prassi della popolazione residente.

2. Un altro modello organizzativo è l’**“impresa rete”** che offre delle caratteristiche sostanzialmente diverse rispetto al modello di “rete di imprese”. Esso è il risultato, in parecchi casi, dell’adeguamento della grande industria fordista ai fenomeni legati alla globalizzazione.

La continua richiesta di maggiore flessibilità, unita all’elevato grado di concorrenza ingenerato dalla comparsa sui mercati di riferimento di *competitors* provenienti da paesi in via di forte sviluppo, hanno causato la crisi del modo di produzione fordista.

Le grandi imprese hanno dovuto abbattere i costi interni cercando i propri fornitori al di fuori della grande impresa, vale a dire nel territorio, laddove prima i fornitori erano interni alla stessa grande azienda verticalmente integrata. Il territorio è costituito di piccole e medie imprese che da quel momento in poi legano le loro fortune alla capacità di soddisfare la domanda della grande azienda seguendola in certi casi, e quando la capacità della piccola impresa lo consente, nella sua strategia di apertura anche ad altri mercati.

L' "impresa rete" è un sistema fortemente gerarchizzato caratterizzato da imprese di media e grande dimensione che organizzano e controllano un consistente numero di imprese subfornitrici localizzate nel sistema locale.

Le imprese che hanno accesso ai mercati finali sono di medie e grandi dimensioni. Il modello "impresa rete" è specializzato in produzioni altamente flessibili di beni per il consumatore e basa la sua capacità di innovazione proprio sul tipo di rapporto coi subfornitori che coniuga flessibilità e riduzione dei costi di innovazione. Nell'impresa rete, non sono gli enti locali a fornire i beni locali per la competitività, ma è l'impresa leader che si occupa della somministrazione a tutto l'indotto di beni e servizi per la competitività (come le informazioni sulle nuove tecnologie, l'assistenza finanziaria e di marketing) riflettendo una logica di tipo *top-down*. In questo modello produttivo si parla di "beni di club" piuttosto che di beni collettivi per la competitività, dato che l'impresa leader li fornisce solo ed esclusivamente alle imprese subfornitrici che fanno parte della sua rete regolando a proprio piacimento le modalità e i tempi di somministrazione. Tuttavia, la realizzazione di beni collettivi locali per la competitività da parte di un solo attore, oltre che non costituire un meccanismo aperto e democratico, può non essere sufficiente per sostenere lo sviluppo locale nel lungo periodo. Non a caso molti imprenditori operanti in territori in cui si è insediato questo modello di produzione lamentano la mancanza di servizi locali e di infrastrutture di trasporto e di comunicazione realizzabili non certo dall'impresa di grandi dimensioni bensì dagli enti politici locali. Inoltre, quanto più prevale la gerarchia e la regolazione esterna, tanto più si corre il rischio di impoverire i territori di competenze e di professionalità: questo succede perché, finché le imprese subfornitrici restano fortemente dipendenti dalla grande impresa, senza alcuna possibilità di partecipare al processo di produzione dei beni per la competitività, l'indotto di piccole imprese, in altri casi caratterizzato da autonomia e creatività, si impoverisce quanto a capacità innovative. In poche parole, diminuisce il possibile contributo all'innovazione che le piccole e medie imprese possono dare alla filiera di produzione e, di conseguenza, al modello di "impresa rete".

3. I "*clusters*" locali di piccole e medie imprese corrispondono a concentrazioni locali specializzate in uno o più settori produttivi caratterizzati da mercati altamente segmentati e instabili.

In questo particolare tipo di sistema produttivo locale le imprese presentano un più basso livello di integrazione orizzontale, rispetto ai distretti industriali formati da reti di imprese, e rapporti di collaborazione poco stabili e poco istituzionalizzati con le imprese di grandi dimensioni, le quali possono essere localizzate sia all'interno che all'esterno del sistema locale, differenziandosi in tal modo anche dal modello "impresa rete".

Il minore grado di cooperazione tra le imprese rende più limitato il ricorso ai beni collettivi non tangibili, come la fiducia e le conoscenze tacite. Relazioni di reciprocità o di tipo associativo richiedono un tempo maggiore per svilupparsi o la presenza di radicate identità locali. Questo però non è il caso della gran parte dei *clusters* di piccole imprese spesso di recente formazione in cui sono, come detto, assenti i legami orizzontali.

La semplice agglomerazione crea comunque delle economie esterne, come ad esempio la disponibilità di forza lavoro fortemente specializzata o la disponibilità di infrastrutture fisiche. Inoltre, questo effetto può essere rafforzato dalla presenza di una o più grandi imprese e/o di istituzioni pubbliche come le università o i centri di ricerca pubblici o privati.

Rispetto agli altri due tipi di sistema di produzione locale, visti sopra, nei *clusters* vi è un numero maggiore di imprese di piccola dimensione che ha accesso diretto ai mercati finali.

Clusters locali di imprese si ritrovano sia nei settori più tradizionali sia nei settori più moderni a più alto contenuto di innovazione.

Parecchi economisti sostengono che per restare competitivi sui mercati, questi sistemi locali di piccole imprese devono migliorare la qualità delle loro produzioni attraverso una più ampia disponibilità di economie esterne sia tangibili che intangibili. Tale consolidamento richiede uno spostamento verso reti interimpresa più strutturate, capaci di rafforzare il ruolo delle PMI e di favorire relazioni cooperative tra le stesse piccole imprese e le istituzioni pubbliche.

In conclusione, la crescita della competitività di queste aree passerà con buona probabilità attraverso uno spostamento verso il modello del distretto industriale formato da reti di piccole e medie imprese o verso il modello dell'impresa rete.

1.3 Nuove tendenze dei sistemi di produzione locale

Il fenomeno della globalizzazione ha obbligato i sistemi di produzione locale a modificare sensibilmente i loro schemi organizzativi apportando significativi cambiamenti nelle modalità con cui le imprese si servono delle economie esterne.

La globalizzazione si presenta sotto un duplice aspetto: da un lato crea delle opportunità crescenti per i sistemi territoriali a forte specializzazione produttiva facilitando la formazione di nuove e più ampie nicchie di mercato, dall'altro costituisce però anche una minaccia per quei modelli di organizzazione produttiva che si basano su strategie competitive basate sul contenimento dei costi di produzione che difficilmente possono reggere la competizione dei paesi in via di sviluppo.

Le reti di piccole e medie imprese hanno fornito una varietà di risposte al fenomeno della globalizzazione che qui di seguito vengono elencate.

I più recenti modelli organizzativi con cui le PMI hanno cercato di restare competitive passano attraverso **l'applicazione su scala internazionale del concetto di "impresa rete"**³.

Con questo modello non cambia tanto l'organizzazione delle imprese, cambia piuttosto il mercato di riferimento dell'impresa leader che si internazionalizza ingrandendo il suo mercato di riferimento. Così facendo, l'impresa leader (solitamente di dimensioni medie) si avvale delle economie esterne presenti sui nuovi mercati, anche se, talvolta, le piccole imprese che la rifornivano nel mercato originario riescono a seguirla nel suo percorso di internazionalizzazione, andando così a competere direttamente coi subfornitori presenti nei nuovi mercati.

Le forme di internazionalizzazione vanno dal subappalto di fasi produttive, all'acquisto da fornitori esteri di semilavorati. Spesso il percorso, partendo da semplici commesse di parti a imprenditori locali esteri, passa alla costruzione di impianti direttamente gestiti dall'impresa madre che fornisce anche la tecnologia ed i macchinari necessari alla lavorazione.

Più problematico appare invece essere il ruolo della manodopera specializzata locale all'estero spesso ritenuta inadeguata dagli imprenditori dell'impresa madre che preferiscono

³ Quaderno Criapi, Innovazione, distretti industriali e filiere globali: il caso Veneto, 01/09/2007, Università di Padova e Venezia.

inviare propri tecnici a sovrintendere le fasi più “sensibili” della produzione realizzata all'estero.

Il punto critico di questo modello è che, in assenza di una contestuale strategia di innovazione, il recupero di competitività garantito dalla delocalizzazione internazionale può essere temporaneo, soprattutto se l'impresa leader orienta il suo interesse verso quei paesi in cui basso è il livello di tecnologie applicate all'industria.

Infatti, la sola delocalizzazione della produzione, se non accompagnata da significativi investimenti in qualità e in innovazione del prodotto, non può garantire di per sé una prospettiva di sviluppo e di sopravvivenza duratura dell'impresa.

La partita giocata dalle medie imprese sui mercati internazionali è stata appunto giocata in prima battuta sul piano del prezzo, attraverso lo sfruttamento di vantaggiosi fattori di produzione come ad es. la manodopera (pagata molto meno rispetto al mercato del paese di origine). In seguito, però, è stato necessario puntare su fattori di produzione relativi a qualità e innovazione per mantenere le posizioni guadagnate sul mercato.

La fase attuale è perciò una delicata fase di passaggio nella quale la strategia della delocalizzazione è senza dubbio una componente importante e necessaria. Tuttavia, investire esclusivamente su di essa rischia seriamente di indebolire i legami tra distretto ed imprese produttrici comportando una riduzione della capacità di innovazione.

Considerato quanto fin qui detto, le nuove **imprese leader a rete aperta**, (anche in questo caso, spesso di medie dimensioni) hanno adottato un modello d'impresa meno legato alle tradizionali competenze manifatturiere e più attento a sviluppare un'intelligenza terziaria cui ancorare la propria capacità di competere sui mercati globali.

Rispetto alle imprese di tipo tradizionale, le imprese a rete aperta credono, in misura sensibilmente superiore, all'innovazione di prodotto, investono maggiormente nel *design* e nella ricerca e sviluppo, dispongono di brevetti propri e, non ultimo, si caratterizzano per una qualità della dotazione in tecnologie della comunicazione e dell'informazione (TCI) decisamente superiore alla media delle altre imprese⁴.

Le imprese leader a rete aperta si collocano a metà strada fra l'impresa distrettuale di forte tradizione imprenditoriale, capace di flessibilità e adattamento continuo, e la grande azienda manageriale strutturata attraverso regole e procedure codificate.

⁴ “Tecnologie di rete e innovazione nei distretti industriali” di Mara Chiarvesio e Stefano Micelli in Nord Est 2006 - Rapporto sulla società e l'economia, (pg 137-146) Marsilio, Venezia, giugno 2006.

Dal punto di vista della produzione, l'importanza tradizionalmente attribuita alla gestione diretta della produzione tende a lasciare spazio ad una gestione consapevole dei fornitori e alla costituzione di un sistema complesso di relazioni in parte attive su scala locale, in parte su scala transnazionale.

Dal punto di vista della distribuzione, queste imprese operano con reti distributive proprie, sono in grado di monitorare il mercato con strumenti gestionali evoluti dal punto di vista tecnologico (*sensing*) e investono sulla conoscenza diretta dei consumatori, attingendo alla varietà dei modelli di consumo rintracciabili a livello internazionale.

Dal punto di vista del prodotto e della sua comunicazione al mercato, l'impresa a rete aperta si dimostra in grado di coniugare innovazione tecnologica e stile, ricerca a livello di materiali e qualità nel *design*; soprattutto, si dimostra capace di comunicare gli elementi distintivi dell'innovazione in modo originale ed efficace, coinvolgendo gli stessi utilizzatori (*users*) nel proprio sistema del valore.

A tal proposito, le maggiori imprese manifatturiere leader sul mercato sanno bene che la sola trasformazione della materia prima in prodotto finito non basta più a guadagnare spazio sul mercato. All'interno delle imprese manifatturiere, i processi che contano dal punto di vista economico sono sempre più quelli immateriali. Ciò che crea valore e vantaggi competitivi non è più soltanto il miglioramento delle prestazioni funzionali degli oggetti prodotti quanto piuttosto la creazione di esperienze significative in funzione del prodotto-servizio offerto, a cui i consumatori possono attribuire valore o senso, essendo anche disposti a pagare di più rispetto ad altri beni più banali che non intercettano le aspirazioni profonde di ciascun singolo consumatore. E' in questa fase della creazione del valore di un prodotto che l'innovazione si può inserire.

Il valore assegnato dal consumatore (*user*) alle qualità immateriali di un oggetto non nasce a caso: nasce a monte del prodotto-servizio, per merito di un sistema organizzato di intelligenza collettiva, una "*fabbrica dell'immateriale*" che produce i simboli e le conoscenze associate all'oggetto mettendo insieme competenze specifiche, investimenti rilevanti, immaginazione creativa e capacità di comunicare.

In questo scenario, la conoscenza, e le innovazioni di cui la conoscenza stessa si fa portatrice, è diventata una valida forza produttiva del mondo industrializzato capace di produrre valore e vantaggi competitivi durevoli⁵.

Le **imprese distrettuali-globali (IDG)** si possono considerare un'evoluzione ulteriore dell'impresa leader a rete aperta in quanto esse evidenziano l'importanza strategica del trasferimento, sia in entrata che in uscita, della conoscenza di cui si nutrono le innovazioni.

Le attività e le relazioni che rimangono nel distretto vengono integrate in un disegno più complesso, che comprende:

- lo sviluppo di relazioni con fornitori extra-distrettuali di servizi di rilevanza strategica per quanto concerne attività come l'innovazione tecnologica, lo sviluppo di nuovi prodotti, la gestione della qualità, il marketing, i servizi finanziari;
- in alcuni casi, la cooperazione con partner industriali localizzati all'esterno del distretto, che operano nello stesso settore o in settori collegati, per lo sviluppo congiunto di progetti di innovazione o di strategie di penetrazione commerciale in nuovi mercati.

Sotto il profilo cognitivo, l'impresa che assume la forma distrettuale-globale trasferisce e assorbe conoscenze su base internazionale condividendo e combinando le proprie conoscenze con quelle di altri soggetti con cui entra in relazione, producendo nuove conoscenze.

L'assorbimento di conoscenza (in entrata) è direttamente proporzionale alle capacità di interazione dell'impresa con molteplici soggetti distanti o vicini, diversi da essa e tra loro quanto a cultura e competenze, siano essi centri di ricerche pubblici o imprese straniere.

E' chiaramente una rottura col passato in cui esisteva nel distretto di piccole imprese esclusivamente una comunicazione su base comunitaria che vedeva l'interazione cognitiva tra gli operatori dello stesso distretto. L'impresa distrettuale in movimento verso la globalità deve dunque sviluppare una superiore capacità di accedere a linguaggi universali e di codificare le conoscenze tacite secondo i propri fini.

Ciò che conta oggi è la capacità di cogliere opportunità di business all'interno delle nuove reti del valore. Conta insomma la trasformazione delle imprese in *knowledge company*, conta

⁵ "La fabbrica dell'immateriale" di Enzo Rullani, Carocci editore, Roma, 2004.

la *size* strategica più che il numero di addetti, conta la capacità di interfacciarsi con ambienti produttivi nuovi.

Ciò non significa che le conoscenze tacite e il loro sviluppo attraverso processi di *learning by doing* individuali e meccanismi di socializzazione intersoggettivi perdano la loro importanza.

Al contrario, per conquistare e difendere il vantaggio competitivo, i sistemi di piccole e medie imprese legati al territorio devono mantenere la capacità endogena di produzione di conoscenze tacite e rafforzarsi al contempo sui due fronti collegati dell'assorbimento e della codificazione delle conoscenze.

La ricchezza in termini di conoscenze e l'estensione della rete hanno convinto molte imprese ad utilizzare le nuove possibilità di decentramento e *outsourcing* fornite dalla rete (*web*).

Il *web* rappresenta per le imprese di qualsiasi taglia un'economia esterna potenzialmente inesauribile quanto a opportunità. Solo per fare qualche esempio: si possono avere guadagni di efficienza decentrando la produzione in paesi *low cost* (i cui costi dei fattori di produzione sono inferiori) mantenendo però, grazie alla rete, un discreto controllo sulla qualità dell'ordine, in una filiera che diventa globale; oppure, si può aumentare il valore d'uso delle soluzioni proposte al mercato, usando la rete per co-progettare nuovi prodotti/servizi insieme ai fornitori e agli stessi clienti, adattando la filiera alle esigenze del singolo uso.

Grazie alla rete si può avere accesso ad un retroterra di fornitori ricco e differenziato, che mette a disposizione degli utilizzatori un campionario di competenze eccellenti.

La tecnologia infatti consente di unire persone e attività che in precedenza erano divise dalla distanza nello spazio e nel tempo.

E' decisivo in questa fase il rapporto tra il sistema locale e le imprese translocali (che svolgono attività in luoghi diversi, creando in questo modo un collegamento tra globale e locale). Quest'ultime possono infatti diventare importanti veicoli di condivisione delle conoscenze tra economia globale e locale e viceversa.

L'introduzione di innovazioni complesse da parte delle IDG potrebbe mettere in difficoltà le altre imprese del distretto che potrebbero possedere una dotazione tecnologica non in grado di assorbire nuove conoscenze.

Nonostante ciò, la rete locale continua a riprodursi in quanto:

- le risorse evolutive, necessarie a sostenere i processi innovativi e l'apertura cognitiva all'ambiente esterno, non si concentrano in poche IDG, ma si

distribuiscono su una platea sufficientemente ampia di soggetti presenti nel contesto locale;

- tra gli attori più dinamici e il resto del distretto si mantengono o si creano relazioni che determinano ricadute positive a livello sistemico; in altri termini, gli “esploratori” della globalità operano come “canali di trasferimento della conoscenza” dallo spazio globale al contesto locale.

Sulla base di questa duplice condizione i distretti industriali possono transitare dal modello della rete localizzata, prevalentemente chiusa, alla rete localizzata e interconnessa con i circuiti dell’economia globale.

Queste nuove soluzioni organizzative, tra cui inseriamo anche il modello dell’**impresa diffusa** (*extended enterprise*), termine coniato dal Criapi⁶ su osservazione delle nuove forme di capitalismo presenti proprio nel nordest italiano, stanno prendendo il posto sia del modello fordista che del distretto tradizionale di piccole e medie imprese.

Quasi sempre è l’appartenenza a un network internazionale, in genere gravitante attorno a una *leading firm* e a un *brand* molto forte, che consente la sopravvivenza e il successo di una serie di imprese medio piccole.

Un altro elemento essenziale del nuovo tipo di impresa è, come detto, l’*asset* della conoscenza: competere sull’innovazione richiede infatti la produzione continua di nuova conoscenza (in quantità e in varietà), sempre a condizione che sia spendibile sul mercato ovvero che i consumatori finali la apprezzino.

Per la micro e la piccola impresa, specialmente quella appartenente ai tradizionali settori manifatturieri, l’accesso alla conoscenza e la produzione di nuove soluzioni costituisce spesso un problema, dato che essa ha sovente difficoltà ad interfacciarsi con le nuove tecnologie e in genere col mondo della ricerca scientifica e tecnologica.

⁶ Centro di ricerca interuniversitario sulle aree di piccola impresa fondato nel 2006 dalle Università di Padova e Venezia Ca' Foscari, allo scopo di far convergere forze e competenze per delineare e dibattere alcune linee comuni di ricerca.

1.4 Le piccole e medie imprese in Italia

L'economia italiana del secondo dopoguerra presentava due macroaree geografiche ben differenziate per tipo di organizzazione economica: il nord-ovest, caratterizzato da imprese di grandi dimensioni di stampo fordista, destinate alla produzione di massa su larga scala, e il Mezzogiorno segnato da un'economia pressoché agricola e da un'attività industriale fortemente arretrata.

I sistemi locali popolati da piccole e medie imprese artigiane, spesso a conduzione familiare, restano in ombra nel periodo del fordismo, ovvero tra la fine del secondo conflitto mondiale fino ai primi scricchiolii delle grandi fabbriche all'inizio degli anni Settanta.

La saturazione dei mercati di sbocco prima e i meccanismi innescati dal fenomeno della globalizzazione in seguito, decretano la crisi del modello di produzione fordista e la conseguente profonda trasformazione del sistema tradizionale di accumulazione caratterizzato da alti volumi di produzione e da bassa flessibilità.

In concomitanza con la crisi del fordismo, gli studiosi alla fine degli anni '70 si sono accorti che a fianco delle grandi imprese del nord ovest, protagoniste del miracolo economico italiano negli anni Cinquanta, vi era una "Terza Italia", altrettanto produttiva, costituita di piccole e medie imprese fortemente legate al territorio ovvero a quel Nord Est, che diverrà di lì a poco la locomotiva della crescita in Italia.

La "Terza Italia" è più una scoperta degli studiosi del settore che una novità nel panorama produttivo italiano. Essa, infatti, è a lungo vissuta all'ombra dei successi e del richiamo mediatico riscosso dalle grandi fabbriche delle aree a più elevata industrializzazione del Paese, quali appunto quelle appartenenti al nord ovest. In questo periodo e in particolare negli anni Settanta, la Terza Italia ha continuato a crescere raggiungendo una massa critica e un'importanza tali da giocare un ruolo decisivo per l'economia del Paese in termini di produttività ed occupazione.

Inoltre le piccole imprese della Terza Italia hanno rappresentato una risorsa cruciale in funzione della riorganizzazione delle grandi imprese fordiste in crisi.

Al fine di delineare il contesto in cui si sono sviluppate le PMI, di seguito vengono riportate alcune caratteristiche proprie delle macroaree produttive italiane utili a delineare il passaggio dall'epoca della grande produzione fordista a un'epoca nuova, segnata dal fenomeno della

globalizzazione e dell'internazionalizzazione d'impresa, che ha imposto forti cambiamenti agli assetti produttivi e all'organizzazione stessa delle imprese italiane grandi e piccole.

Per il **nord-ovest** delle grandi industrie gli anni Settanta ed Ottanta hanno voluto dire soprattutto forti riduzioni della manodopera e un'elevata conflittualità sociale. A fianco di questo modello basato sulle imprese di grandi dimensioni si ritrovano, in misura sempre maggiore, nell'area formata dalle regioni di Piemonte, Lombardia e Liguria (ovvero il cosiddetto "*Triangolo industriale*") imprese di piccole e medie dimensioni.

Si tratta spesso di PMI che lavorano come subfornitrici di aziende più grandi in quanto facenti parte dell'indotto di una grande impresa. Si tratta di un fenomeno di riassetto delle grandi imprese che reagiscono alla fine del modello di produzione fordista passando da un'organizzazione chiusa all'esterno e verticalmente integrata a una struttura più aperta alle economie esterne presenti sul territorio e quindi meno autarchica. Essa si avvale della flessibilità realizzativa che piccole realtà imprenditoriali sapevano offrire. In regioni come la Liguria, ma soprattutto il Piemonte e la Lombardia, tradizionalmente caratterizzate dalla grande industria fordista incentrata sulle produzioni pesanti, nonostante continui inesorabile un processo di riaggiustamento della grande industria, i sistemi locali acquistano un peso sempre maggiore.

Le attività produttive vengono riorganizzate attraverso l'adozione di nuovi modelli organizzativi al fine di incrementare la possibilità di diversificare i prodotti in concomitanza a una diminuzione dei volumi di produzione: in conclusione, si passa dalla grande impresa verticalmente integrata alla prevalenza di imprese di media-grande dimensione legate a una rete di fornitori esterni (di piccole o medie dimensioni), che danno vita a un modello assimilabile all'*impresa rete*.

Quanto al **Mezzogiorno**, è risaputa sia la debole incidenza che quest'area storicamente ha avuto sul PIL nazionale sia gli alti tassi di disoccupazione, entrambi fattori che ne hanno determinato la pressoché permanente condizione di arretratezza economica soprattutto se comparata con le altre aree produttive del Paese.

Tuttavia, nonostante gli indicatori economici siano sempre stati poco lusinghieri, è possibile individuare anche in queste regioni alcuni segnali di dinamismo e di sviluppo locale aventi come principali protagoniste piccole e medie imprese.

Infatti, qui i sistemi produttivi locali, per la maggior parte costituiti da piccole imprese specializzate in produzioni leggere, coesistono con imprese di grandi dimensioni specializzate in produzioni tradizionali pesanti. Occorre sottolineare che, anche se negli ultimi anni sono cresciute alcune realtà territoriali di piccola impresa, tuttavia, il modello di organizzazione della produzione basato sulle imprese di grandi dimensioni continua a svolgere un ruolo di primo piano per l'occupazione nelle regioni del meridione d'Italia.

Soffermandoci però su queste realtà meridionali di piccola impresa va precisato che, oltre a piccole imprese subfornitrici delle grandi imprese con sede nel nord Italia operanti nei settori tradizionali del tessile e dell'abbigliamento, esistono al Sud sistemi locali di piccola impresa, le cui aziende, dotate di una buona capacità in termini di esportazione, competono direttamente sui mercati finali producendo beni di qualità medio-alta.

Queste imprese, passate dalla piccola dimensione a una dimensione media, in termini di fatturato e numero di dipendenti, hanno saputo generare dei "processi a cascata" che hanno portato alla creazione di una rete di subfornitori dinamici e a processi di *spin-off* generativi di nuove imprese, le quali a loro volta hanno acquisito un ruolo di leadership nel sistema locale. Ci troviamo qui in una situazione intermedia tra il sistema della *rete di imprese* e quello dell'*impresa rete*.

Col termine "**Terza Italia**" si individuano, secondo la definizione proposta da Bagnasco nel 1977⁷, le regioni del Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria e Marche. In queste regioni si è sviluppata una miriade di piccole e medie imprese profondamente radicate nel territorio, spesso legate tra loro da legami orizzontali basati su una forte identità locale formatasi nel corso del tempo.

Nelle imprese artigiane, in particolare, che operano su mercati ristretti (provinciali o regionali) vi è una forte presenza di legami parentali tra i proprietari. La proprietà è generalmente esercitata da uno solo o, al massimo, da due-tre soggetti.

L'attività prevalente è fondata su commesse a conto terzi relative a una specifica richiesta del cliente, da parte di aziende che operano in settori di nicchia e che coprono fasce di mercato alte e medio-alte⁸.

⁷ "Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano" di Arnaldo Bagnasco, Il Mulino, Bologna, 1977.

⁸ "I Quaderni di impresa artigiana – Le imprese artigiane tra tradizione e innovazione", pg. 6 – 20; vedi rif. in rete: www.confartigianato.it/documenti/upload/quaderno61.pdf

Qui la disponibilità di beni collettivi locali per la competitività è stata possibile soprattutto attraverso le relazioni industriali tra gli stessi attori economici e in parte (anche se in misura minore) grazie al ruolo svolto dalle istituzioni locali (governi locali, sindacati e associazioni di categoria) con la creazione di centri di servizi per l'impresa che a loro volta hanno contribuito alle attività di formazione e di promozione dell'export. Ruolo non marginale lo ha avuto il mercato in cui sono sorte iniziative private specializzate nell'offerta di beni e servizi strategici per le imprese.

Tuttavia, è sbagliato pensare che la presenza di sistemi locali imperniati sulle PMI sia il risultato intenzionale di programmi politici, anzi è vero piuttosto il contrario: è stata spesso proprio l'assenza di regolazione da parte dei livelli centrali di governo che ha portato alcuni gruppi di attori locali a ricercare autonomamente soluzioni proprie al problema della produzione dei beni collettivi per la competitività, arrivando all'individuazione di forme alternative di azione e di offerta di risorse e servizi a vantaggio dell'imprenditoria.

L'intervento delle istituzioni, specie quelle appartenenti ai livelli più alti di governo, viene poi reso più problematico dal fatto che lo sviluppo "dal basso", in certe situazioni, è più rapido e creativo se avviene in assenza di regolazioni e tende ad essere frenato quando viene incanalato, da vincoli legislativi, entro argini troppo stretti o maldisegnati. Di conseguenza l'intervento legislativo regolatore giunge sempre con un notevole ritardo sulle dinamiche locali di sviluppo, quando ormai la situazione non è più ciò che era al momento dell'elaborazione del progetto regolativo. Tutto ciò crea nel migliore dei casi disappunto e sfiducia nei confronti delle istituzioni politiche⁹.

Lo sviluppo di distretti industriali in Italia si è verificato soprattutto negli anni Settanta e Ottanta. In seguito, il peso dei sistemi produttivi locali è cresciuto soprattutto nel periodo compreso tra il 1991 e il 1996: nel 1991 si potevano individuare 280 sistemi produttivi locali sul territorio nazionale, divenuti 292 nel 1996.

Il 37% del totale dei sistemi locali italiani aveva negli anni Novanta una forte connotazione manifatturiera dedita alle produzioni leggere ed erano concentrati soprattutto nelle regioni settentrionali del Paese.

La propensione all'internazionalizzazione del comparto manifatturiero-artigiano è sempre stata molto modesta: solamente poco più del 10% delle aziende artigiane manifatturiere

⁹ "Regolazione politica dello sviluppo locale. Veneto ed Emilia Romagna a confronto" di Patrizia Messina, UTET, Torino, 2001

dichiarava di vendere prodotti all'estero (6,4% verso l'UE e 4,2% verso l'area extra europea). La quota dell'export appariva più elevata tra le PMI non artigiane (21%)¹⁰.

La scarsa propensione all'innovazione delle imprese artigiane è dimostrata dall'indagine di Unioncamere Veneto. Il 91,7% delle imprese artigiane manifatturiere non ha mai partecipato ad un gruppo di imprese orientato all'acquisizione di tecnologie o alla ricerca scientifica e tecnologica o a progetti di internazionalizzazione. Anzi gli imprenditori artigiani segnalano di non aver mai considerato tale strategia utile per accedere a risorse che ne incrementassero la competitività, indicando, tra i principali motivi di questa repulsione: la possibilità di conseguire diversamente gli stessi risultati attraverso, ad esempio, accordi, il timore di una fase di disorganizzazione dei processi produttivi e maggiori costi di produzione.

La modesta propensione all'innovazione fa il paio con la presenza nelle PMI artigiane di strategie conservative votate all'esclusivo mantenimento delle quote di mercato. Al contrario di quanto sta accadendo in Francia e in Gran Bretagna, in Italia le piccole e medie imprese risultano essere più specializzate nel settore tradizionale del "*made in Italy*" piuttosto che nei settori ad alta tecnologia e ad elevato impiego di applicazioni innovative.

Alla fine degli anni Novanta questa tendenza al conservatorismo delle piccole imprese manifatturiere le ha obbligate a fare i conti con una accesa concorrenza proveniente dai Paesi in via di forte sviluppo facendo leva soprattutto sulla flessibilità tecnico-organizzativa e sulla capacità di diversificare la produzione verso nuovi prodotti e/o nuovi mercati.

In una certa misura una parte delle imprese artigiane ha dichiarato di reputare validi strumenti per contrastare la concorrenza asiatica altri fattori tra cui il miglioramento del contenuto tecnologico dei prodotti e il marchio.

Queste sono le premesse per una presa di coscienza collettiva da parte di politici ed imprenditori circa l'impossibilità di servirsi ancora, come in passato, della notoria flessibilità delle PMI, elementi questi che non bastano più a ridurre il *gap* competitivo nei confronti dei nuovi *competitors* come la Cina o l'India, i quali possono contare su fattori di produzione, *in primis* la manodopera, dai costi nettamente inferiori, oltre che sulla grande disponibilità di molte materie prime.

¹⁰ I dati sono relativi a uno studio dell'Istituto G. Tagliacarte del 2002, commissionato da Unioncamere; sebbene non recenti, i numeri non si discostano dalla situazione attuale delle imprese artigiane, in particolar modo per effetto del recente periodo di recessione economica.

Di conseguenza molti piccoli e medi imprenditori sono ricorsi a dei processi di riaggiustamento organizzativi che in un primo tempo hanno favorito l'inserimento della loro azienda all'interno di filiere produttive con lo scopo di superare i vincoli posti dalle modeste dimensioni dei singoli membri aumentandone la capacità competitiva. In seguito, quando ci si è accorti che una simile strategia di sistema non era più sufficiente a garantire il mantenimento delle quote di mercato, sono emerse esperienze più formalizzate di cooperazione tra imprese medio piccole e imprese più grandi (modello dell'impresa rete).

Quindi si è passati a processi di delocalizzazione all'estero (in particolare nell'est europeo) che hanno riguardato soprattutto le fasi a minore valore aggiunto e più sensibili alle riduzioni del costo del lavoro. Gli imprenditori a capo delle PMI hanno così potuto trarre vantaggio da un relativo abbassamento dei costi di produzione e da una maggiore disponibilità di manodopera.

Ora sembra evidente dalle osservazioni fin qui fatte che anche i cambiamenti negli assetti organizzativi della produzione mostrano (o mostreranno) alla lunga la corda mettendo in primo piano la necessità di puntare su elementi competitivi maggiormente in grado di garantire risultati positivi nel medio lungo termine.

Lo strumento principe su cui, sembra chiaro, occorre concentrarsi è quello dell'innovazione, largamente utilizzabile grazie alla sua versatilità in ogni fase della vita d'impresa, dalla progettazione alla produzione e distribuzione. E' parere di chi scrive che le PMI finora siano state escluse dai processi di innovazione perché ignorate da coloro che avevano il dovere di informarle circa le opportunità esistenti per implementare il loro *business* e non l'hanno fatto o l'hanno fatto secondo linee di divulgazione poco efficaci. E' vero anche che molte opportunità in molti casi sono state volutamente ignorate dai piccoli imprenditori che si sono dimostrati refrattari all'impiego di tecnologie rivoluzionarie.

Molti piccoli imprenditori e artigiani si sono ostinati a guardare con sospetto e diffidenza quelli che sono stati gli aiuti concreti forniti dal mondo della conoscenza, usufruibili spesso per il tramite di progetti politici messi in atto, anche e soprattutto, dall'Unione europea. Tuttavia un numero sempre maggiore di nuovi imprenditori, spesso di giovane età e alle prime esperienze col mercato, si sta accorgendo che l'innovazione è la chiave di volta per vincere sul piano della concorrenza. Gli imprenditori stanno realizzando che la capacità di competere sui mercati non può affidarsi unicamente a una politica di prezzo (che oltre tutto in passato poteva sfruttare le periodiche svalutazioni del tasso di cambio), ma che tale capacità

può essere mantenuta e rafforzata attraverso un adeguato programma di investimenti e di qualificazione delle risorse umane al fine di aumentare la dotazione d'impresa in termini di nuove conoscenze e tecnologie.

1.5 Il panorama delle PMI nei maggiori paesi europei

Le modalità con cui le PMI si sono date un'organizzazione varia a seconda delle caratteristiche politiche ed economiche di ogni singolo Stato membro.

Di conseguenza molte caratteristiche dei sistemi locali di PMI sono evidenziabili attraverso una trattazione di quelli che sono stati i soggetti che si sono occupati nel corso del tempo della somministrazione dei beni collettivi locali per la competitività oltre che le relative modalità di offerta.

Si prenderanno a titolo di paradigmi dimostrativi le maggiori economie europee dello scorso secolo ovvero Germania, Francia e Gran Bretagna. L'Italia delle PMI è stata analizzata nel paragrafo precedente.

Molti autori fanno risalire lo scarto nelle traiettorie di crescita in Europa nel dopoguerra alla struttura territoriale dei vari stati nazionali, la quale diede il suo personale contributo allo sviluppo di nuove forme di governance economica, rendendo possibili migliori risultati economici.

Più in particolare, la capacità di Germania ed Italia di portarsi al passo con gli altri due maggiori paesi europei è dovuta alla costituzione di governi regionali (in Italia dal 1970 e in Germania, stato federale dalla fine della seconda guerra mondiale) e alla concomitante assenza o latitanza di simili strutture politiche territoriali in Gran Bretagna e Francia.

La Gran Bretagna è rimasta uno stato centralizzato fino al 1999, e sebbene le regioni della Francia abbiano goduto di un qualche grado di autonomia regionale a partire dai primi anni Ottanta, i poteri garantiti ai governi regionali non possono essere paragonati a quelli vigenti in Germania ed Italia.

Così, in questi contesti nazionali relativamente accentrati, le possibilità di sviluppare e promuovere forme alternative di governance economica a livello regionale e locale sono state più limitate.

Il declino economico registrato tra la fine degli anni Settanta e i primi anni Novanta ha investito tutte le maggiori economie del Vecchio continente e soprattutto le aree di antica industrializzazione.

La Commissione europea individuava le aree soggette a crisi economica col termine “*Blue banana*” (termine coniato in virtù della forma suggerita dall’area soggetta alla crisi), la quale procedeva dalle Midlands inglesi lungo la valle del Reno fino all’Italia centrale. Tutte zone in cui tradizionalmente era concentrata una grossa percentuale dell’industria europea di stampo fordista.

Al contrario, le regioni che hanno assistito all’ascesa economica più consistente dal 1977 (in cui la percentuale del PIL europeo è cresciuta di più del 10%) tendono ad essere caratterizzate da un’elevata concentrazione di distretti industriali e da altre forme analoghe di sistemi produttivi locali in cui le piccole e medie imprese prevalevano nettamente sulle grandi imprese.

Il successo di questi sistemi territoriali di piccola e media impresa sembra essere connesso in primo luogo alle relazioni proficue che si sono riuscite a stabilire tra poteri economico, finanziario e politico, e in secondo luogo (ma per questo, non meno importante) alla capacità che gli attori economici e politici di questi sistemi (costituiti da fabbriche, associazioni di categoria, governi territoriali) hanno avuto nel saper innovare metodi, prodotti e mercati.

In altre parole, il merito dello sviluppo economico dei sistemi di produzione locale si basa sulla capacità di innovazione nata da quell’alchimia di soggetti e progetti che hanno saputo sfruttare le risorse messe a disposizione dal territorio.

Non è un caso che le regioni che hanno sperimentato la maggiore ascesa economica tendono anche a essere quelle con le risorse più consistenti destinate alla ricerca e allo sviluppo.

Di seguito si analizzano brevemente i modelli di sviluppo locale di Germania, Francia e Gran Bretagna.

1.5.1 La Germania

Il processo di agglomerazione locale dell'industria tedesca non è caratterizzato da alcuna differenziazione locale nell'offerta di beni collettivi per la competitività".

Quindi l'economia tedesca, per la sua stessa peculiare caratteristica di uniformità nella distribuzione dei beni collettivi per la competitività, possiede nel suo complesso una struttura diversa di concentrazione spaziale delle imprese rispetto al contesto italiano. Infatti, in Germania la specializzazione concentrata sul piano territoriale non è particolarmente forte, quindi la rilevanza della cooperazione tra imprese, tale da giustificare comunità imprenditoriali caratterizzate da fiducia e solidarietà, è bassa.

Infatti, molti imprenditori sembrano temere che la cooperazione consenta ai loro concorrenti di trarre beneficio dalla loro conoscenza specialistica.

Una caratteristica che accomuna l'intero territorio tedesco è l'importanza delle grandi imprese all'interno dei *clusters*. Esse forniscono i beni collettivi per la competitività per via interna alla loro rete di impresa (impresa rete), secondo un percorso *top-down* di propagazione della conoscenza che parte dall'impresa leader per distribuirsi alle piccole imprese subfornitrici.

Questo tipo di diffusione della conoscenza rende i beni collettivi per la competitività "*beni di club*" fornendo vantaggi a quanti si trovano nella catena del valore, escludendo però le altre imprese che non rientrano nella filiera di produzione (che è anche "filiera della conoscenza").

Dato che in Germania le economie locali non riescono a fare affidamento né sulla cooperazione tra imprese né sulla solidarietà comunitaria, sono altre istituzioni come lo stato federale e le associazioni di categoria ad assumere un ruolo cruciale nell'assistere le imprese nei servizi ad esse indispensabili per restare competitive sul mercato ponendo in essere una sorta di cooperazione orizzontale indotta dall'esterno.

In particolare, la fornitura dei beni collettivi locali per la competitività è affidata sia alle autorità federali che a quelle regionali (*lander*), anzi, molti progetti attuati dalle istituzioni locali o regionali sono cofinanziati a livello federale. Sebbene spesso sia il governo regionale

del *lander* ad avviare i progetti di sviluppo tecnologico, anche le imprese recitano un ruolo importante cooperando con gli istituti di istruzione superiore come i politecnici.

1.5.2 La Francia

Le piccole e medie imprese in Francia hanno scontato per gran parte dello scorso secolo il grave handicap dovuto alla loro esclusione dalle strategie di sviluppo del Paese per volere del “grande meccano statale”. Nell’immediato secondo dopoguerra, uno stato dirigista scelse “a tavolino” di abbandonare la piccola e media impresa al suo destino per investire il grosso delle risorse pubbliche sulla grande impresa fordista. Nello stesso periodo le PMI, e le economie locali in genere, venivano indicate come le responsabili della mancata modernizzazione e industrializzazione del paese (fenomeno definito “*le retard*”). Le piccole imprese erano considerate una forma di produzione arcaica, simboli del fallimento del passato. Il motto in voga all’epoca in Francia era “più grande è, meglio è”. Tuttavia, le PMI francesi non erano arretrate. Molte di esse, infatti, erano abbastanza innovative e avevano sviluppato strategie competitive di successo in termini di specializzazione, inoltre i loro risultati economici durante gli anni Venti erano stati piuttosto buoni.

Alla luce di quanto sopra, l’industrializzazione, le fusioni, la modernizzazione e anche l’innovazione seguirono principalmente una logica “dall’alto”. Il processo poggiava sulla visione della modernizzazione come un problema tecnico che poteva essere gestito solamente da campioni nazionali creati dallo Stato e distribuiti per *zones industrielles* su territorio nazionale. *La politique d’aménagement du territoire* negava la capacità degli attori economici di muoversi di propria iniziativa.

Come negli altri paesi europei, anche in Francia le PMI vennero rivalutate durante (e ancor di più in seguito) la crisi che le grandi imprese attraversarono a partire dagli anni Settanta, un periodo di recessione economica che segnò una rivoluzione di pensiero presso le istituzioni politiche centrali circa lo sviluppo dell’industria nazionale.

In particolare, il successo dei sistemi di produzione *just-in-time*, basati sulla flessibilità, esercitò un impatto durevole sul rapporto tra grandi imprese e PMI subfornitrici tale che alcune PMI si impegnarono in processi di rinnovamento e di riorganizzazione in stretto rapporto con le grandi imprese, seguendo spesso il modello dell’impresa rete. Nonostante le PMI rientrassero nelle grazie dello Stato, i finanziamenti pubblici hanno continuato a

prendere la via che portava alle grandi imprese piuttosto che alle piccole e medie imprese, a cui rimanevano le briciole.

Stando alle dichiarazioni del Ministero dell'industria e a vari resoconti, i problemi principali delle PMI francesi sono tutti identificabili nella forte concentrazione in settori tradizionali a scapito dei settori emergenti in cui l'innovazione è il fattore essenziale per poter guadagnare spazio sui mercati. Fortemente collegato al punto precedente è la debole crescita delle attività legate alla R&S e i problemi di qualificazione della forza lavoro.

Dalla metà degli anni Ottanta, lo Stato ha adottato una serie di provvedimenti per sopperire ai tradizionali fattori di debolezza delle PMI potenziando gli uffici locali dei ministeri.

Il Ministero dell'industria provvedeva all'attuazione degli interventi attraverso gli uffici regionali e locali delle Direzioni regionali dell'industria, della ricerca e dell'ambiente (DRIRE) e per il tramite dell'Agenzia nazionale per la valorizzazione della ricerca (ANVAR), con l'assistenza delle Camere di commercio e dell'industria. L'ANVAR e il DRIRE oltre ad amministrare strumenti finanziari a favore della piccola industria, hanno organizzato reti di diffusione tecnologica (RDTS) in ciascuna regione. Le RDTS includono laboratori di ricerca, collegi universitari scientifici e tecnici, scuole superiori di ingegneria e centri tecnici sovvenzionati.

Il Ministero del commercio, invece, ha costituito reti di cooperazione più o meno formalizzate che puntano al trasferimento di tecnologie aggiornate e di tecniche di gestione alle piccole imprese.

In sostanza, lo stato ha provveduto alla moltiplicazione dei piani per sostenere le PMI attraverso la produzione di beni collettivi locali per la competitività, mobilitando a tal fine attori locali e regionali per il sostegno delle piccola e media imprenditorialità.

In Francia si è passati da uno stato dirigista che sosteneva palesemente i campioni nazionali della grande industria settore per settore a uno stato che ha affidato al livello regionale, più prossimo alle esigenze delle economie locali, la responsabilità dell'erogazione di quei servizi utili alla competitività della piccola e media impresa.

Nel frattempo anche le organizzazioni private che contribuiscono a sostenere le attività imprenditoriali locali sono date in continuo aumento, con particolare riguardo alle Camere di commercio.

Tirando le somme di vent'anni di massiccia mobilitazione orientata alla produzione di beni per la competitività a favore delle PMI, Le Galès la giudica disorganizzata, incoerente, di scarso impatto e priva di successo.

Tuttavia, occorre registrare che insieme a una nuova generazione di *policy-makers*, si è affermata anche una nuova generazione di leader imprenditoriali al comando di piccole e medie imprese, meno dipendenti dallo Stato e più consapevoli dei benefici potenziali e collettivi derivanti dalla mobilitazione territoriale.

1.5.3 Regno Unito

La Gran Bretagna condivide con la Francia la caratteristica debolezza dei centri regionali. La conseguenza diretta di questa carenza si evidenzia nella predominanza delle cosiddette “regioni capitale” che per il Regno Unito possono essere identificate con le *home counties* nell’Inghilterra sud orientale, su tutte l’area della *Greater London*.

Anche nel Regno Unito, come in Francia, i governi del dopoguerra hanno curato maggiormente gli interessi delle grandi imprese, poco o nulla interessandosi delle necessità delle PMI, pur presenti sul territorio.

Le politiche a favore delle PMI si limitavano alle agevolazioni fiscali e all’erogazione di assistenza per l’accesso ai fondi di investimento.

Negli anni Ottanta il governo conservatore della *premier* Margareth Thatcher ha avuto il merito di stabilire una connessione tra la creazione di piccole imprese e l’affermazione dello spirito imprenditoriale, in un clima generale di forte contrazione della spesa pubblica. In particolare i conservatori teorizzavano che l’abitudine alle sovvenzioni statali e ai sussidi avesse indebolito nelle regioni più arretrate del Regno Unito, ovvero Scozia e Inghilterra settentrionale, uno spirito imprenditoriale che altrimenti sarebbe esistito e che avrebbe fatto risparmiare allo Stato molto denaro pubblico. Era opinione dei leader conservatori che, senza “tali ostacoli”, sarebbero presumibilmente emersi dei soggetti imprenditoriali, ciascuno attivo per proprio conto, che avrebbero a loro volta innescato dei processi di emulazione a cascata.

I *clusters*, intesi come gruppi di imprese accomunate da attività simili che si collocano l’una nelle vicinanze dell’altra, sono sorti principalmente nelle sedi industriali tradizionali del Nord del paese e nelle Midlands. Tuttavia queste aree di antica industrializzazione da diverso

tempo stanno scontando una crisi di occupazione che non sembra trovare sbocchi risolutivi nel futuro prossimo.

D'altro canto, un'area che ha vissuto una stagione di forte sviluppo, esercitando un'azione centripeta nei confronti di fenomeni di urbanizzazione e di attività economiche, è rappresentata dall'area londinese della *Greater London* e più in generale il sud est dell'Inghilterra.

Infatti, nonostante le Midlands e il nord del paese continuano ad ospitare gran parte dell'industria manifatturiera, la popolazione e le nuove attività economiche a più alto tasso di innovazione stanno affluendo rapidamente nell'Inghilterra sud orientale. La tendenza alla concentrazione induce a ritenere che queste imprese traggano vantaggi dalla condivisione dello stesso territorio che fornisce loro numerosi e importanti beni collettivi per la competitività.

La maggioranza delle piccole e medie imprese lavora per le grandi catene di vendita al dettaglio con sede a Londra, che intrattengono con loro scambi contrattuali a distanza. Le imprese che lavorano per questi dettaglianti non hanno molte opportunità di esplorare nicchie particolari, secondo il modello della specializzazione flessibile, e si sono viste quindi quasi costrette a competere sui costi. Tuttavia, alcune ricerche indicano che il basso costo è stato integrato da un'elevata qualificazione per mantenere elevata la competitività. Questa combinazione, per certi versi paradossale, è stata resa possibile in alcuni casi attraverso una solida forma di reciprocità comunitaria, di cui le imprese tessili pakistane a conduzione familiare della zona di Leicester costituiscono un esempio.

Tuttavia, questo tipo di economia-risorsa punta più su una competizione basata sui bassi livelli di retribuzione piuttosto che su una competizione imperniata sul miglioramento della qualità e sulla ricerca di soluzioni innovative.

L'impressione generale che si ha analizzando la situazione delle imprese nel Regno Unito è quella di una sottoutilizzazione delle potenzialità esistenti per fare sistema. Queste virtuosità inesprese del sistema di imprese inglesi potrebbero, se attuate, rivelarsi una valida alternativa alla strategia basata sull'abbassamento dei costi per guadagnare punti in competitività. Tuttavia la svolta decisiva viene inibita dall'inclinazione delle stesse piccole imprese a concentrarsi su se stesse e sui propri fornitori piuttosto che proiettarsi su innovazioni future che il fare sistema garantirebbe. In particolare, esse non sembrano approfittare adeguatamente né delle opportunità che la condivisione dei metodi di *best*

practice possono offrire né degli strumenti offerti dalle agenzie statali per il sostegno all'imprenditoria. In merito al sostegno alle imprese, comunemente gran parte delle idee e delle politiche a favore dell'industria è stata messa a punto dal governo centrale che manteneva così uno stretto controllo su finanziamenti e indirizzi strategici.

In tal senso, l'accentramento amministrativo del Regno Unito ha sottratto alla dimensione locale, incluse le associazioni, la capacità di decidere autonomamente e di orientare il cambiamento. Nel 1991 il governo conservatore ideava i TEC (*Training and Enterprise Councils*) ovvero i Consigli per la formazione e l'impresa, finalizzati alla creazione di reti che si rivolgevano però più alle grandi imprese che alle piccole. Nel 2001, in occasione di una riorganizzazione strutturale, i TEC sono stati aboliti e le loro funzioni sono state riassorbite dai Consigli regionali per l'apprendimento e la qualificazione professionale. Nel 1994 venivano istituiti i GOR (*Government Offices for the Regions*) ovvero degli avamposti a livello regionale del governo nazionale con funzioni di coordinamento delle attività del governo in ciascuna regione, senza però alcun coinvolgimento di gruppi o autorità regionali. Nel 1997 il governo a maggioranza laburista creava le RDA (*Regional Development Agencies*) ovvero le Agenzie per lo sviluppo regionale con la finalità di incoraggiare le regioni a lavorare a stretto contatto con i GOR e con le Camere regionali¹¹. Negli atti costitutivi le RDA dovevano provvedere allo sviluppo e alla cooperazione di e tra piccole imprese, e alla costituzione di appositi Uffici regionali (*Regional Supply Offices*) allo scopo di mettere a punto catene di fornitori.

Nonostante queste iniziative di stimolo allo sviluppo locale, il governo centrale non ha saputo esplicitare un modello specifico e coerente di sviluppo. I dati indicano che i TEC non hanno avuto il successo sperato nella costituzione delle reti. Infatti, nonostante l'istituzione di agenzie per lo sviluppo, queste spesso hanno mancato del radicamento locale necessario, e talvolta anche delle competenze e delle risorse indispensabili, a sostenere il loro operato. Ne emerge un'economia che continua a essere guidata dalle grandi imprese le quali intrattengono con i loro fornitori rapporti prevalentemente di mercato, in cui le imprese di piccola e media dimensione che non sono riuscite a crescere e a essere dinamiche, hanno difficoltà a creare un sistema tra piccole e medie imprese basato sulla cooperazione.

¹¹ Le Camere regionali britanniche sono ad appartenenza volontaria e prive di poteri effettivi.

1.6 La rete locale italiana delle associazioni di rappresentanza come risorsa per le PMI e l'UE

Quali sono i canali di comunicazione e di informazione creati dalla moltitudine di associazioni di rappresentanza dei piccoli imprenditori (siano essi artigiani, agricoltori o commercianti), per ragguagliarli sulle ultime opportunità di finanziamento offerte dall'Unione europea in fatto di innovazione e ricerca?

Quanto ne sanno realmente gli imprenditori?

Per fissare meglio quelli che sono i canali istituzionali che le PMI a livello locale possono usare per interfacciarsi con le politiche comunitarie sia per fare azione di lobbying sia per accedere ai finanziamenti previsti dai programmi comunitari, di seguito vengono riportate le principali funzioni che connotano i maggiori enti di rappresentanza operativi nella Regione Veneto.

- **Unioncamere Veneto** è strutturata in tre dipartimenti:

- 1 Dipartimento per le politiche di coordinamento e le relazioni istituzionali;
2. Dipartimento per le politiche comunitarie, e
- 3 la Delegazione di Bruxelles.

Il Dipartimento per le politiche comunitarie – Eurosportello Veneto – Sportello APRE Veneto (Agenzia per la Ricerca Europea) ha come principali funzioni:

- informazione ed aggiornamento su legislazione, programmi e finanziamenti comunitari;
- formazione ed assistenza alle piccole e medie imprese (PMI) con l'obiettivo di promuovere l'internazionalizzazione;
- l'assistenza tecnico-progettuale qualificata nella presentazione di progetti comunitari;
- la ricerca e lo sviluppo tecnologico: attraverso lo Sportello APRE Veneto si favorisce la partecipazione delle PMI venete ai bandi di gara dell'Unione Europea;
- *Enterprise Europe Network* (EEN): l'Eurosportello Veneto fa parte del network europeo "*Enterprise Europe*", finalizzato a fornire informazioni, *feedback* informativo alla Commissione Europea sulle necessità, priorità e richieste provenienti dal sistema economico veneto, dando inoltre

assistenza alle PMI relativamente alle politiche europee ed al trasferimento tecnologico.

Attraverso il sito Eurosportello¹² si forniscono informazioni su iniziative, eventi, finanziamenti ed opportunità a favore delle imprese venete (bandi UE, fondi strutturali, bandi nazionali e regionali, gare d'appalto, eurocooperazioni, ricerca partner, etc.) e si promuovono diversi servizi di assistenza e consulenza di cui le PMI venete possono usufruire gratuitamente.

Nel 2008 è stata introdotta la possibilità per tutti i titolari d'impresa di iscriversi al servizio di internazionalizzazione delle imprese denominato BCD (*Business Cooperation Database*), un servizio della rete *Enterprise European Network* che rende visibile in tutta Europa il profilo di un'azienda e la sua specifica richiesta di cooperazione.

La Delegazione di Bruxelles diffonde notizie ed informazioni relative alle politiche comunitarie ed individua le opportunità più interessanti per il sistema produttivo veneto attraverso: un servizio di monitoraggio delle iniziative comunitarie, l'offerta di assistenza tecnica qualificata nella presentazione di progetti comunitari, il dialogo diretto e continuo con tutte le istituzioni UE e le altre realtà presenti a Bruxelles attraverso la partecipazione ad eventi di coordinamento della rete EEN, la partecipazione ai gruppi di lavoro di Commissione e Parlamento europeo, in particolare nei settori di pertinenza dello "Small Business Act" e la partecipazione a convegni e seminari a Bruxelles su temi di interesse per il sistema economico veneto.

Unioncamere Veneto intrattiene relazioni con la Regione Veneto sia attraverso la sua sede di Bruxelles sia partecipando alla Consulta regionale dei Distretti produttivi.

Inoltre, la Direzione Programmi Comunitari di Unioncamere supporta il sistema economico regionale nell'utilizzo dei fondi previsti dalla programmazione comunitaria 2007-2013. Nell'ambito della "Convenzione PMI 2007-2008" con la Regione Veneto, sono state realizzate diverse iniziative: si segnala, in particolare, la pubblicazione di una guida sui finanziamenti dell'Unione Europea e il servizio euroappalti.

Per quanto riguarda le relazioni con le altre associazioni di categoria ai fini dello sfruttamento delle iniziative comunitarie, le associazioni di categoria vengono coinvolte attivamente in occasione della realizzazione di progetti regionali e comunitari coordinati

¹² Sito web: www.eurosportelloveneto.it

da Unioncamere ed Eurosportello, valorizzandone il ruolo di organizzazioni portatrici degli interessi delle imprese.

Unioncamere Veneto risponde alle richieste di informazioni provenienti da enti pubblici, aziende, operatori aziendali ed istituzioni, spaziando sui temi più disparati che vanno dalle informazioni sulle agevolazioni finanziarie per le imprese alla normativa comunitaria sugli aiuti di Stato, all'avvio di nuove imprese, fino alla partecipazione a fiere, imprenditoria femminile, sicurezza dei prodotti, accesso al credito, etc.

Eurosportello Veneto ha evaso circa 4.500 richieste di informazioni provenienti da aziende attraverso il Servizio informativo per le imprese sulle politiche, i programmi e i finanziamenti comunitari. Inoltre, attraverso lo Sportello APRE, che offre assistenza ad aziende ed enti in materia di ricerca e sviluppo tecnologico, ha presentato 5 progetti nell'ambito del 7PQ di Ricerca e Sviluppo Tecnologico.

Delle molte iniziative sul territorio rivolte al mondo imprenditoriale e agli amministratori locali, circa le possibilità esistenti a livello comunitario per implementare la competitività delle imprese, si è registrata una media relativamente bassa di partecipanti.

Il numero maggiore di partecipazioni si è avuto, significativamente, in occasione degli incontri formativi relativi alla presentazione dei programmi per la ricerca 7PQ, CIP e FESR ad un pubblico di imprenditori del settore TCI e in occasione della formazione sui programmi europei per la ricerca, l'ambiente e le energie rinnovabili.

- La struttura della **Confartigianato** prevede una sede centrale e sedi territoriali UPA (unione provinciale artigiani) dislocate a livello provinciale .

Il sistema **CNA** (Confederazione Nazionale Artigiani) si caratterizza per una presenza capillare sul territorio con oltre 1200 sedi distribuite su tutto il territorio nazionale di cui sono soci una costellazione variegata di piccoli e medi imprenditori. Attraverso le proprie strutture la Confartigianato offre alle imprese associate servizi relativi alla formazione, promozione, innovazione, marketing, consulenza fiscale, ambientale, creditizia, finanziaria e legale, assistenza contrattuale. A proposito della consulenza creditizia e finanziaria, la Confartigianato informa le PMI circa gli strumenti finanziari a disposizione a livello regionale, nazionale e comunitario.

La confederazione italiana dell'artigianato dispone dal 1985 di una sede a Bruxelles, la quale svolge soprattutto funzioni di lobbying verso le istituzioni dell'Unione europea ed i

partner internazionali. Le attività della sede confartigianato di Bruxelles non si esauriscono nella semplice rappresentanza di interessi, ma si sostanziano in una serie di servizi destinati alle PMI e finalizzati ad una reale funzione di intermediazione tra la realtà dell'imprenditore italiano e l'articolata realtà comunitaria in tutte le fasi che possono caratterizzarla: dal semplice orientamento fino alla consulenza, all'assistenza e alla formazione. Tra le attività di lobbying esercitate, particolare riguardo hanno le circolari informative: esse vengono presentate ed inviate al sistema CNA il quale può esprimere il suo parere non vincolante elaborando una posizione comune che riassume le volontà di tutti i soci rappresentati. Questo servizio permette alle PMI che fanno riferimento al CNA locale d'intervenire tempestivamente presso le autorità comunitarie al fine di fornire un parere tecnico e influire sul processo di formazione delle normative europee.

In sintesi, la CNA di Bruxelles svolge essenzialmente due funzioni: da un lato rappresenta a livello politico/istituzionale la confederazione, dall'altro accompagna il singolo imprenditore in tutte le fasi dell'iter di presentazione di un progetto alle istituzioni europee attraverso un servizio di *follow-up* e di individuazione dei funzionari responsabili e dei contatti utili. La CNA di stanza a Bruxelles pubblica ogni mese, a beneficio delle imprese registrate sul suo sito web, notiziari che presentano schede sui programmi comunitari con approfondimenti su materie di particolare interesse per le imprese associate. Oltre a questo servizio, usufruibile da chiunque, vi è un servizio appositamente predisposto per le aziende che ne fanno richiesta in cui si segnalano programmi, bandi e iniziative comunitarie nei settori specifici selezionati dall'utente.

Il servizio fornisce inoltre indicazioni utili sui contatti e sulle modalità di presentazione alle istituzioni comunitarie delle candidature e dei progetti rispondenti ai vari "*call for proposal*" disposti dai programmi di finanziamento comunitari. Le "opportunità ad hoc" vengono inviate per posta elettronica a coloro che sottoscrivono un abbonamento.

Le CNA a livello locale vedono nella loro organizzazione interna un dipartimento Competitività e Ambiente. Questo dipartimento si occupa, tra le altre cose, anche di ricerca e innovazione offrendo informazioni relative a fondi e bandi, sia nazionali che comunitari, per l'innovazione tecnologica.

Sono presenti inoltre informazioni relative al Settimo programma quadro per la R&S, oltre a informazioni relative alle modalità di presentazione delle proposte da parte delle

PMI interessate all'ambito dei programmi di lavoro "Capacità" 2008 e 2009" relativi al Settimo Programma Quadro di azioni comunitarie di ricerca, sviluppo tecnologico e dimostrazione (2007-2013). A tal proposito sono stati pubblicati vari inviti a presentare proposte tramite il relativo *link*¹³ che rimanda a una scheda informativa sui bandi, alla guida pratica per le PMI al 7PQ e al sito relativo al 7PQ¹⁴.

E' parere di chi scrive che molte funzioni svolte dagli uffici della delegazione di Bruxelles di Unioncamere ricalcano specificità e compiti del distacco di Bruxelles della CNA con un dispendio (evitabile) di risorse e l'accavallarsi di attività espletate da più uffici che in sostanza rappresentano potenzialmente gli stessi soci, ingenerando confusione circa la disponibilità di finanziamenti nella folta platea di piccoli e medi imprenditori di cui peraltro si conosce la scarsa propensione a informarsi. Sempre restando sull'azione di lobbying esercitata dalle associazioni di categoria, occorre riconoscere che le grandi imprese hanno avviato già da diverso tempo una forte azione di lobbying a livello comunitario, come dimostrato dalla nascita della "Tavola rotonda europea degli industriali"¹⁵.

Le PMI, per tutta risposta, pur dimostrandosi abili nello spostare a loro favore le strategie europee influenzando su particolari regole e norme di rappresentazione facenti capo alla Commissione europea, non sono state in grado di organizzarsi con la stessa efficacia delle associazioni di rappresentanza facenti capo alla grande impresa.

In effetti, l'azione di lobbying messa in campo dalle grandi aziende si è data da fare più tempestivamente e in maniera più incisiva di quanto fatto dalle piccole imprese, le quali hanno dovuto appoggiarsi ad associazioni di affari a livello nazionale e al Comitato economico e sociale per ottenere un qualche risultato.

La grande impresa, con i suoi interessi ben definiti e coi suoi uffici di rappresentanza a Bruxelles, è stata in grado di organizzarsi in modi che la piccola impresa era, e tuttora resta, impossibilitata a fare. Nonostante il netto divario tra le PMI e i grandi nomi del firmamento

¹³ Si veda sito alla pagina web: www.cna.it/servizi/cnabruelles/servizi.

¹⁴ Si veda sito web relativo al Settimo programma quadro per la Ricerca e lo Sviluppo alla pagina www.cordis.europa.eu/fp7/calls.

¹⁵ La tavola rotonda europea degli industriali (ERT), fondata nel 1983 riunisce i maggiori gruppi industriali e finanziari europei, con interessi nei più diversi settori: Air Liquide, BP, Bertelsmann, British Telecom, Cofide-Cir, Ericsson, Fiat, General Electric, Lufthansa, Nestlé, Petrol Fina, Philips, Renault, Rhône-Poulenc, Siemens, Société générale du Belgique, Suez- Lyonnais des eaux, Telefonica, Volvo, ... con gli italiani Romiti, Tronchetti Provera, Marzotto, De Benedetti, ...). Con la Presidenza della UE di Jacques Delors (dal 1985 al 1994) e successivamente con Santer, l'ERT si è consolidato come gruppo privilegiato d'influenza, partecipando ad ogni incontro che progettasse il futuro della UE.

imprenditoriale, le istituzioni comunitarie, riconoscendo l'assoluta importanza strategica delle PMI per l'economia europea, hanno incoraggiato il più possibile l'accesso delle PMI al dibattito politico in seno all'UE riscontrando però una limitata europeizzazione della rappresentanza identitaria della PMI a Bruxelles.¹⁶

Perché le piccole imprese siano efficacemente informate dalle associazioni di rappresentanza occorre migliorare la capacità di coordinamento tra la moltitudine di enti pubblici operanti sul territorio regionale. Questi enti di rappresentanza, siano essi camere di commercio o unioni provinciali artigiani, hanno tutti una distribuzione sul territorio a livello provinciale. Il problema sta nel fatto che tutti questi enti mal si rapportano tra loro: da una parte non riescono a parlare in maniera coesa e univoca con interlocutori politici quali le istituzioni comunitarie e dall'altra non riescono ad avvicinare e ad appassionare gli artigiani o i piccoli imprenditori ai grandi progetti comunitari imperniati sull'innovazione.

Da ciò discende una serie di distorsioni nel fare politica di rappresentanza.

Solo per fare un esempio: gli eurodeputati del PE, spesso volte inseriti dai rispettivi partiti politici nazionali in commissioni di cui ignorano le specificità e le questioni, non riescono a farsi un'idea di ciò di cui abbisognano le PMI perché difettano di un valido collegamento con coloro che dovrebbero rappresentare.

Un valido *link* dovrebbero essere le associazioni di rappresentanza operative a livello locale e a stretto contatto con le fasce produttive della popolazione.

Occorre quindi implementare il ruolo di agenzie comunitarie attribuito dall'UE agli enti di rappresentanza, esercitato finora però in maniera debole e incostante.

La Comunità punta su un fatto incontestabile: i funzionari e gli addetti agli sportelli degli enti di rappresentanza, per la funzione e i compiti che hanno avuto nel tempo, hanno maturato una profonda conoscenza del tessuto produttivo locale guadagnandosi il rispetto e la fiducia degli imprenditori da loro rappresentati presso le istituzioni regionali, nazionali e comunitarie.

Se l'offerta comunitaria, in termini di sviluppo del territorio, giungesse efficacemente per il tramite degli enti di rappresentanza e se questi fossero in grado di farsi portavoce effettivi ed efficaci circa le esigenze e la progettualità della base imprenditoriale locale, ecco che sia la base produttiva che i vertici comunitari ne beneficerebbero. Se questo meccanismo funzionasse egregiamente, allora molto probabilmente vorrebbe dire che i piccoli e medi

¹⁶ "Differentiated Europeanization: large and small firms in the EU policy process" in "The Politics of Europeanization" di Claudio M. Radaelli e Kevin Featherstone, Oxford, 2003.

imprenditori avrebbero vinto la loro consueta refrattarietà per tutte quelle istituzioni che stanno a un livello superiore rispetto a quelle locali. D'altro canto l'Unione europea potrebbe contare su un efficace rapporto di *feedback* con la base imprenditoriale, la quale sarebbe in grado di interagire con chi elabora programmi fornendo essa stessa, per il tramite delle associazioni di rappresentanza (che incanalano esigenze altrimenti inespresse e sconosciute all'UE), un valido contributo all'elaborazione degli atti suggerendo ciò di cui il mondo imprenditoriale ha effettivamente bisogno per "far girare" l'economia. A questo scopo, le associazioni di rappresentanza, pur continuando a offrire i tradizionali servizi alle imprese, dovrebbero avvalersi di figure professionali nuove, profonde conoscitrici dei programmi comunitari e capaci di avvicinare e guidare le imprese verso opportunità che altrimenti rimarrebbero lontane o sconosciute. Inoltre, queste figure professionali dovranno avere un'ottima conoscenza del tessuto produttivo del territorio in cui operano di modo che sappiano farsi referenti riconosciuti di istanze oltre che validi portavoce.

Un altro problema emerge relativamente alla scarsa propensione delle piccole imprese a "fare sistema" in modo tale da progredire sul piano dell'innovazione e della competitività.

A tal proposito, partiamo da un dato fornito da Unioncamere-Tagliacarne in un'indagine di qualche anno addietro.

In un sondaggio del 2002 avente come oggetto di analisi il settore artigiano, ovvero il settore di appartenenza della stragrande maggioranza delle piccole imprese italiane, il 78,3% delle aziende artigiane italiane dichiarava di non aver mai neppure pensato ad investimenti in ricerca e sviluppo utilizzando fondi stanziati dall'UE.

Allora non sorprende che le PMI abbiano sempre trovato enormi difficoltà ad avanzare sul piano della ricerca e dello sviluppo. Le piccole imprese, oltre a non riuscire ad acquistare i servizi e le costose attrezzature necessarie a progredire sul piano della competitività, talvolta ne ignoravano la loro stessa esistenza o le modalità esistenti per pervenire al loro acquisto o utilizzo, venendo sistematicamente estromesse dalle imprese più grandi.

Purtroppo troppo spesso l'immagine del piccolo imprenditore, autosufficiente e sospettoso rispetto all'aiuto proveniente dalla sfera politica, specie se sovranazionale, corrisponde alla realtà dei fatti.

Nel recente passato, la maggior parte dei programmi di finanziamento comunitari destinavano fondi a condizione che venissero costituite reti di imprese ed enti locali costituenti un progetto comune. Il fine era quello di ingenerare un sistema che potesse essere appreso e

perpetrato dai partecipanti al progetto oltre il suo termine previsto. Ma così in moltissimi casi non è stato.

Ci sono stati molti casi di reti di PMI, costituite appositamente ed esclusivamente per accaparrarsi i finanziamenti comunitari e dissoltesi quando i contributi comunitari finivano, non lasciando alcuna lezione utile per lo sviluppo futuro del territorio. Ogni impresa si ritirava nella sua egoistica strategia aziendale, poco o nulla condividendo con gli ex partner di progetto.

Un'altra difficoltà è data dal fatto che l'offerta pubblica a favore delle imprese che vogliono provare la strada dell'innovazione si perde in un marasma informativo di offerte e iniziative. Per beneficiare di esse occorre affrontare estenuanti procedure burocratiche e soddisfare complicati requisiti che disorientano e scoraggiano il piccolo imprenditore artigiano spesso sprovvisto del tempo e della capacità di impegnarsi in prima persona. I piccoli e medi imprenditori spesso non sanno a quali sportelli rivolgersi per accedere a programmi di finanziamento che puntano sull'innovazione nell'impresa, ammesso che sappiano della loro esistenza.

Il mondo artigiano e i progetti comunitari sono spesso due pianeti lontani e sconosciuti ai rispettivi abitanti.

Si giunge quindi alla medesima conclusione di cui sopra: in assenza di punti di incontro tra opportunità comunitarie e piccoli e medi imprenditori potenziali beneficiari, estremamente utile sarà l'impiego di mediatori specializzati in programmi e iniziative comunitarie operativi sul territorio. Questi specialisti dell'interazione avranno il compito di mettere in contatto le piccole realtà imprenditoriali presenti sul territorio con le fonti e le occasioni di finanziamento comunitarie annullando la distanza e la diffidenza tra mondo produttivo e mondo politico.

In tale direzione le frasi di David Lane¹⁷ sembrano un monito ad agire rivolto alle piccole imprese. Egli scrive che “le aggregazioni di imprese e i soggetti interessati a produrre innovazione, o riescono a incidere sul sistema territoriale circostante oppure sono destinate a rimanere improduttive. (...) Senza la creazione di un contesto organizzato a livello “macro” (*scaffold*), l'azione dei singoli, gli scambi e le relazioni micro-economiche, rischiano di non arrivare mai a diventare “generative” di innovazioni, riconosciute e condivise a livello

¹⁷ David Lane è professore ordinario presso la Facoltà di Scienze della Comunicazione, Università di Modena e Reggio Emilia; il testo citato è tratto dal suo libro “*Complessità e interazioni locali. Verso una teoria dei distretti industriali*” .

universale”. Ecco perché la Comunità europea ha deciso di impegnarsi sempre più sul versante della diffusione multicanale dei propri progetti, che fanno dei piccoli e medi imprenditori gli attori primari dell’innovazione. A questo fine essa utilizza sia le tecnologie della comunicazione e dell’informazione sia le sedi locali dei tradizionali enti di rappresentanza investendo nel fatto acclarato che esse rappresentano dei tradizionali punti di riferimento sul territorio, conosciuti e spesso apprezzati dai piccoli e medi imprenditori. Non a caso Unioncamere Veneto fa parte della rete degli Eurosportelli, che assieme alla rete costituita dai Punti di contatto nazionali (PCN) offre informazioni e opportunità alle PMI locali.

D’altra parte la crisi stessa dello stato keynesiano e dell’illusione “scienziata-pianificatoria” impongono ai sistemi locali di assumere un ruolo più attivo nell’organizzazione dei processi innovativi, in particolare intessendo legami strutturati con quelle istituzioni e quegli enti che a livello comunitario investono su innovazione e idee provenienti dai livelli più prossimi al territorio.

Costruire “sistemi territoriali” complessi, all’altezza dell’economia globale, è difficile perché essi mettono in discussione riti e istituzioni. Tuttavia appare sempre più chiaro che la strada percorsa finora (con le agenzie locali per l’innovazione, i parchi scientifici e i distretti produttivi) non porta il sistema territoriale a produrre quel salto di qualità da tutti auspicato.

2. INNOVAZIONE E SISTEMI LOCALI DI PMI

2.1 Cenni introduttivi sull'innovazione

Il termine innovazione viene comunemente definito come l'azione di mutare un sistema introducendo qualcosa di nuovo. Nel libro verde sull'innovazione del 1995 la Commissione ne dava un'accezione più ampia definendo l'innovazione come "il rinnovo e l'ampliamento della gamma dei prodotti e dei servizi, nonché dei mercati ad essi associati, l'attuazione di nuovi metodi di produzione, d'approvvigionamento e di distribuzione, l'introduzione di mutamenti nella gestione, nell'organizzazione e nelle condizioni di lavoro, nonché nelle qualifiche dei lavoratori"¹⁸.

E' bene a tal proposito chiarire la differenza tra alcuni termini che spesso vengono confusi tra loro. Spesso i termini innovazione e creatività vengono usati in maniera indifferenziata pur esprimendo concetti diversi. Secondo il ricercatore Marco Bettiol il ruolo della creatività ha soppiantato per importanza quello che l'innovazione solo una decina d'anni fa deteneva occupando le agende di politici e amministratori¹⁹.

La differenza tra i due termini, in origine fusi in un unico comune denominatore che faceva della produzione di conoscenza l'indistinto settore di appartenenza, si manifesta con l'avvio della modernità. L'innovazione diventa parte integrante di un percorso di elaborazione strutturato che avviene all'interno dei luoghi del sapere come le Università seguendo percorsi pianificati necessari per poter poi codificare la conoscenza prodotta. Da queste "fabbriche della conoscenza" escono nuove soluzioni ed applicazioni che vengono trasmesse sistematicamente all'industria attraverso una logica di tipo lineare: le scoperte scientifiche del laboratorio vengono applicate dall'industria sul mercato diventando nuovi prodotti e processi. In tal modo, l'innovazione industriale assume sempre più la forma di una ricerca disciplinata di soluzioni a problemi dati attraverso un procedimento molto preciso definendosi come un'applicazione lineare dalla scienza al mercato.

¹⁸ Libro verde Commissione 1995

¹⁹ Marco Bettiol fa riferimento al libro di Richard Florida: "The Rise of the Creative Class"¹⁹, pubblicato nel 2002 da Mondadori in italiano con il titolo: "Ascesa della nuova classe creativa" secondo il quale la crescita economica e sociale è strettamente collegata alla presenza dei creativi.

Nel mezzo di questo processo si trovavano le imprese, soprattutto di grandi dimensioni, con un proprio reparto di R&S, in cui ricercatori universitari ed ingegneri entrano talvolta in contatto, dando vita a nuove idee.

Fin qui l'innovazione.

La creatività è in misura crescente una qualità di un processo che mette insieme persone con caratteristiche diverse e che contribuiscono in misura differente al risultato complessivo, il quale si rivela quasi sempre nuovo e rivoluzionario. L'*open source*, e più in generale l'innovazione in rete (dalle comunità di consumatori ai processi scientifici), hanno messo in luce la potenza di questi processi creativi a carattere distribuito. La creatività diventa interessante perché promette di interconnettere soluzioni prodotte dall'innovazione in modo lineare con i problemi che caratterizzano la complessità del mondo in cui viviamo.

“La creatività come esplorazione del possibile”²⁰ laddove per esplorazione si intende la costruzione di senso, la produzione di significati relativi al mondo che ci circonda.

Non si tratta di un'esplorazione solitaria, ma condivisa, fatta assieme ad altri. In economia aziendale ciò significa mettere assieme produttori e consumatori. Oggi la creatività significa costruire mondi, ossia costruire universi di senso.

La vera risorsa che scarseggia sul mercato non sono tanto i prodotti, bensì la dimensione del senso che poi è quella che oggi i consumatori valutano con crescente attenzione. La dimensione del senso è diventata molto più rilevante di quella materiale, addirittura più apprezzata dell'innovazione tecnologica in sé: non vogliamo l'auto che vada più veloce, ma quella più bella, capace di regalarci un'esperienza unica. Ciò non significa che l'innovazione tecnologica non sia più importante, ma che i consumatori la considerano acquisita. Oggi è il significato di un oggetto ad interessarci, la sua capacità di essere parte di un mondo al quale i consumatori vogliono aderire.

Fatta questa digressione torniamo sulla definizione di innovazione dalla quale ben si capisce che il concetto di innovazione non è univoco ed assoluto, ma esprime un'ampia gamma di attività che toglie dal suo campo semantico proprio la caratteristica dell'univocità.

Tuttavia ci si può trovare d'accordo nel definirla come un cambiamento per un bene, una discontinuità rispetto al passato. Essa può riguardare diversi obiettivi e diversi aspetti contemporaneamente, come ad esempio un nuovo o migliorato prodotto, un processo, una modalità di gestione, un'organizzazione, ecc.

²⁰ “La fabbrica dell'immateriale”, di Enzo Rullani, Carocci editore, Roma, 2004.

L'innovazione è sempre comunque il risultato di un processo che parte dalla creatività e dall'inventiva e tramite l'applicazione di conoscenze, risorse, capitale umano e strumenti porta a dei cambiamenti migliorativi dello stato esistente.

Dostoevskij in "Delitto e castigo" sosteneva che gli innovatori commettono il delitto di esigere nelle forme più svariate la distruzione del presente in nome di qualcosa di migliore". Basta riflettere su queste parole per intuire quanto l'attività di innovare sia un percorso irto di difficoltà. Innanzitutto, per essere innovatori bisogna essere in possesso di coraggio (basti pensare che le leggi fallimentari possono creare forti disincentivi all'assunzione del rischio imprenditoriale, per la paura del fallimento) e di una spiccata capacità creativa per produrre quasi sistematicamente nuove idee. Innovare implica creatività, immaginazione, desiderio, gusto, a volte ingenuità, ma anche la capacità di sapersi dare degli obiettivi, oltre che la capacità di esecuzione di un processo e di spietatezza nei criteri di giudizio e nelle valutazioni.

In secondo luogo, esistono determinate condizioni facilitanti che creano il clima e l'ambiente adatto all'innovazione: si tratta di ambienti eterogenei e multidisciplinari che oltre a stimolare l'autonomia e l'imprenditorialità, incentivano le diversità e le complementarità tra diversi ambiti di studio e di lavoro.

Tuttavia, credere che basti la creatività per innovare è un errore, perché mancare di impatto sul mercato, pianificare tutto "a tavolino", essere incapaci di comunicare la propria idea del prodotto al consumatore o perdersi in astrazioni sono tutti impedimenti inficianti il percorso verso l'innovazione.

Come ribadito più volte nel corso delle giornate del "Forum ricerca e innovazione"²¹, la vera sfida nel campo della ricerca e dell'innovazione non è tanto dare alla luce idee geniali perché il loro valore è importante fino a un certo punto.

Più determinante per il futuro di un'azienda è saper prevedere oggi l'impatto che potranno avere domani sul mercato le migliaia di soluzioni escogitate nei laboratori di ricerca o in altri contesti meno organizzati. A tal proposito si può concludere asserendo che "l'innovazione non riguarda sempre grandi idee, ma idee che hanno un grande impatto".²² Capire quale delle migliaia di innovazioni sarà più apprezzata dal consumatore fa la reale differenza tra una

²¹ Manifestazione tenutasi a Padova tra il 7 e il 29 maggio 2009 e patrocinata dall'Università di Padova.

²² Intervista a Dev Patnaik, stratega aziendale, in Nova 24 in Il Sole 24 Ore del 02.07.2009.

buona innovazione e un'innovazione mediocre. Quindi la ricerca di laboratorio non è tutto, perché gran parte del valore di un'innovazione si genera nei passaggi successivi.

Vari studi hanno dimostrato che il rapporto tra idee generate e prodotti creati in base a quelle idee che raggiungono il successo è molto selettivo: a volte occorrono mille o duemila idee di base di cui la maggior parte è scartata, per avere un prodotto di successo. Per limitarci all'innovazione di prodotto.

Inoltre, una volta giunti all'innovazione (di prodotto o di processo), ci si imbatte spesso in una burocrazia ottusa e a resistenze all'interno delle organizzazioni che si manifestano nella strenua difesa di pratiche annose, ormai non più attuali.

Oltre a ciò, non bisogna dimenticare che i rischi finanziari per chi decide di investire in innovazione sono elevati, il ritorno degli investimenti può essere ritardato da diversi intoppi e le imposte possono fare la differenza tra successo e insuccesso. Gli ostacoli normativi possono ritardare o impedire l'emergere o l'aprirsi di nuovi mercati.

Ciò nonostante, la capacità di innovare offre degli straordinari vantaggi alle imprese quanto alla possibilità di affermarsi sul mercato o nella definizione di nuovi mercati, ma allo stesso tempo costituisce una sfida e un rischio a causa della sua naturale incertezza nei risultati.

Un ulteriore aspetto di basilare importanza legato all'innovazione è determinato dal ruolo che svolgerà la conoscenza. Nelle economie dei paesi sviluppati l'industria tradizionale potrà essere concorrenziale solo ampliando la propria base di conoscenze. Infine, il capitale umano costituisce un altro fattore prioritario per un'impresa: non può esserci innovazione senza attenzione alla persona nella sua globalità dalla sua storia alla sua educazione.

I sistemi locali di piccole imprese sono legati all'innovazione attraverso legami di natura "sociale" piuttosto che per il tramite di aspetti tecnici relativi alla ricerca e al trasferimento tecnologico alle industrie. In questo quadro, un ruolo essenziale è giocato dai beni collettivi locali per la competitività i quali hanno spesso costituito un fattore discriminante tra un'azienda di successo e un'altra destinata a soccombere alle dure leggi del mercato.

Per rendere più chiaro il concetto appena espresso, prendiamo come esempio quello di due fabbriche che producono scarpe. La prima opera in modo isolato al fuori del sistema locale delle altre piccole imprese specializzate nello stesso settore e operanti sullo stesso territorio. La capacità di innovare di questa impresa dipende dalla capacità di acquisire al di fuori del sistema locale da professionisti suggerimenti e progetti. La seconda impresa lavora invece in condizioni di prossimità sia con altre imprese specializzate nelle medesime produzioni, sia

con altre imprese specializzate nella produzione di macchinari per la produzione di scarpe o nel marketing.

Questa seconda impresa avrà la possibilità di accedere a informazioni strategiche proprio interagendo con gli attori presenti sul territorio senza sostenere alcun costo aggiuntivo. A parità di altre condizioni, questa seconda impresa può contare su dei vantaggi competitivi supplementari rispetto alla prima.

L'Unione europea ha avviato da tempo apposite politiche di sostegno per quelle aziende che vogliono restare al passo coi tempi per non perdere posizioni sul mercato. A tal fine il Consiglio europeo di Lisbona del 2000 ha raccolto l'impegno degli Stati membri di portare la propria spesa in ricerca e innovazione al 3% del PIL entro il 2010.

2.2 Classificazioni e tipologie di innovazione

Classificare un fenomeno sfuggente come la creazione di qualcosa di nuovo è un compito che non può avere la pretesa di condurre ad alcunché di esaustivo in quanto sono troppi i modi con cui si può innovare qualcosa di esistente. Inoltre tutti potenzialmente possiamo essere degli innovatori in quanto tutti abbiamo il dono della creatività.

Di conseguenza classificare l'innovazione è solo un modo per comprendere meglio alcuni aspetti del fenomeno creativo, essendo un esercizio passibile di correzioni tendenti potenzialmente all'infinito.

Detto questo, esistono diversi modi di intendere il concetto di innovazione poiché esso rappresenta un fenomeno analizzabile partendo da diverse dimensioni e che si concentra su diversi aspetti.

Innanzitutto, l'innovazione si può classificare per tipo di risultato o obiettivo che si prefigge.

Quindi si possono individuare i seguenti tipi di innovazione:

- innovazione di **prodotto o di servizio** (intendendo il servizio come un caso di prodotto immateriale) quando è il prodotto o il servizio che cambia, a parità dei restanti fattori;
- innovazione di **processo** quando sono le modalità, l'approccio, la sequenza delle operazioni, gli strumenti utilizzati che cambiano, anche a parità di prodotto o di servizio finale;
- innovazione di **organizzazione** quando è il contesto, la struttura, l'ambiente che viene modificato e spesso ciò porta a un cambiamento del processo o del prodotto;
- innovazione di **mercato** quando il prodotto, il processo o l'organizzazione vengono estesi a nuovi mercati o clienti;
- innovazione di **management** quando sono i processi e la cultura di gestione a cambiare;
- innovazione **infrastrutturale** e innovazione **culturale** e del **capitale umano**;
- oltre, infine, ad un mix delle tipologie di innovazione fin qui elencate.

Prendendo, invece, in considerazione la sola innovazione di prodotto, l'innovazione si può classificare a seconda della dimensione del sistema coinvolto nella stessa innovazione.

Si definiscono quindi i seguenti tipi di progetti di innovazione:

- progetti di innovazione **derivati** che portano a miglioramenti incrementali partendo da un qualcosa di esistente (ad esempio in campo automobilistico, la *station wagon* derivata dalla berlina);
- progetti di innovazione di tipo **piattaforma** i quali di solito includono un salto generazionale del prodotto o del processo (ad esempio un nuovo modello di automobile di una certa classe stabilita);
- progetti di innovazione **breakthrough** (con discontinuità) riguardanti nuovi prodotti e nuovi processi rivoluzionari ma già attuabili (ad esempio le automobili a motore ibrido);
- progetti di innovazione di **base** o di **sperimentazione** che riguardano tecnologie in fase di studio, ma che in futuro potrebbero essere inserite in prodotti di mercato (ad esempio le *fuell cell* per il mercato automobilistico).

Un altro modo di analizzare l'innovazione è per tipo di fonte:

- l'innovazione di tipo **science/technology push** è un processo spinto dalle scoperte scientifiche, dagli avanzamenti tecnologici che si traducono poi in prodotti e processi rilasciati sul mercato;
- l'innovazione di tipo **market pull** (qui il significato da attribuire a *pull* è tirato) è un processo che inizia dal mercato ovvero dagli utenti; la ricerca indirizza l'impegno delle risorse verso le risposte ai bisogni percepiti dai clienti attuali e potenziali nuovi.

I due tipi di fonti appena citate possono essere presenti entrambi con un diverso livello nelle varie fasi del processo di innovazione.

Un'ulteriore schematizzazione del fenomeno dell'innovazione viene fatta in funzione dell'intensità di innovazione prevista.

Si definiscono perciò due categorie contrapposte di innovazione:

- l'**innovazione radicale** è l'innovazione che ricerca delle forti discontinuità nei prodotti, nelle tecnologie e nell'organizzazione rispetto al presente;
- l'**innovazione incrementale** è l'innovazione che avviene a piccoli passi migliorativi; essa ha un minore impatto rispetto al precedente tipo di innovazione.

Gli sforzi delle PMI si stanno sempre più concentrando su innovazioni di tipo radicale specialmente per il vantaggio competitivo che essa comporta.

Vi sono altre dimensioni che concernono l'innovazione che ne riflettono ulteriori aspetti: è il caso dell'effetto che l'innovazione esercita sulle competenze aziendali, si parla a tal proposito di innovazione *competence enhancing* o di *competence destroying*, a seconda che l'innovazione tenda a consolidare e aumentare la competenza aziendale in una specifica area oppure a distruggerla ricreandola in aree diverse.

Infine, l'innovazione può essere **esogena** quando riguarda l'adozione di elementi presi o instillati dall'esterno dell'impresa, anche con diversi gradi di adattamento interno, o **endogena** quando è il risultato di iniziative prese autonomamente o in collaborazione con altri partner, incluso ciò che è generato mediante la gestione del proprio patrimonio di conoscenze.

2.3 Il processo di innovazione interno a un'impresa

Teorie e contributi scritti sul tema dell'innovazione compaiono fin dal 1850. E' tuttavia negli ultimi due decenni che sono state compiute le ricerche più approfondite sulla base dell'analisi di dati e casi reali attraverso i quali si è cercato di creare un approccio più scientifico all'innovazione e alle diverse strategie di innovazione.

In particolare, si è iniziato ad individuare i migliori processi e metodi (*best practice*) di riferimento circa i contenuti dell'innovazione, ma anche sulla sua stessa gestione.

A tale proposito, la *Product Development and Management Association* (PDMA)²³ definisce un insieme di prassi eccellenti (*best practice framework*) applicabili allo sviluppo di nuovi prodotti pur avendo potenzialmente una valenza molto più ampia.

Il processo di innovazione secondo la teoria formulata dal PDMA è un percorso che si compone di sei passaggi:

1. la dimensione della strategia e della pianificazione prevede lo studio degli obiettivi, un portafoglio dei progetti, le modalità di finanziamento e le capacità di spesa (*budgeting*);
2. la tecnologia e il capitale intellettuale comprendono le modalità e i processi di gestione delle tecnologie della conoscenza;
3. la dimensione dei processi e delle metriche include la definizione, la documentazione, l'esecuzione e il miglioramento continuo dei processi di innovazione e di sviluppo di nuovi prodotti, oltre che la misurazione, il tracciamento, la valutazione e il *reporting* delle singole performance;
4. la dimensione delle ricerche di mercato vede impegnate le aziende nell'osservazione e nella comprensione del mercato, dei clienti e della concorrenza;
5. la dimensione delle risorse, tra cui il capitale umano, mette in primo piano la gestione del capitale umano, dei team di lavoro, della cultura e del clima aziendale;
6. la dimensione delle alleanze e delle cooperazioni prevede la gestione delle opportunità di *partnership*, di *spin-off*, di *co-development* e di *open innovation* in cui si utilizzano relazioni, fonti e tecnologie esterne per attuare in concreto l'innovazione.

²³ Vedi il sito web dell'associazione all'indirizzo www.pdma.org

2.4 I cicli dell'innovazione nei sistemi produttivi locali

Per capire quanto il processo di innovazione sia indispensabile e complementare rispettivamente alle esigenze e alle caratteristiche della piccola e media impresa una digressione sull'evoluzione della produzione e della trasmissione della conoscenza nei sistemi produttivi locali si rende qui necessaria.

La presentazione dell'evoluzione dell'innovazione nei sistemi produttivi locali è organizzata per ordine cronologico in cicli di lunga durata.

I cicli permettono di identificare quattro diversi paradigmi storici:

- 1 il capitalismo liberale del Sette-Ottocento ha inaugurato la meccanizzazione moderna impiegando macchine e mercati come strumenti per moltiplicare gli usi e il valore delle conoscenze;
- 2 il fordismo del Novecento ha fondato la propagazione della conoscenza sull'organizzazione e sul comando gerarchico;
- 3 il periodo di transizione rappresentato dall'impresa diffusa e radicata sul territorio;
- 4 il capitalismo comunicativo del nostro secolo che utilizza la condivisione e l'interazione comunicativa a distanza come strumenti di propagazione più efficienti e duttili di quelli resi disponibili dai due paradigmi precedenti.

Nella tabella 2.1 di seguito riportata sono evidenziati per ogni paradigma storico: il mezzo con cui la conoscenza si propaga, la modalità e i canali comunicativi con cui essa arriva e viene adattata alle esigenze dell'industria e le teorie sorte per spiegare il fenomeno della propagazione e dell'impiego della conoscenza nei comparti produttivi.

Tabella 2.1: le modalità di propagazione della conoscenza per periodo storico

	Propagazione a mezzo di	Efficacia a mezzo di	Appropriazione a mezzo di	Teorie
Produzione tradizionale (economia pre-moderna)	Persistenza della tradizione; sistemi locali; apprendistato	Adattamento; fai da te	Soluzioni ad hoc; scarsa circolazione delle informazioni; corporazioni	Economia pratica e tecnica mercantile
Capitalismo liberale (primo paradigma della modernità)	Macchine; mercati	Tecnologia meccanica; energia artificiale	Brevetti; scarsità del capitale; imperfezioni dei mercati	Classici (accumulazione del capitale) Neoclassici (allocazione di mercato)
Fordismo (secondo paradigma della modernità)	Organizzazione; crescita dimensionale	Meccanizzazione; programma	Confini organizzativi; regolazione tecnocratica	Oligopolio (strategie, economie di scala); neoschumpeteriani (R&S, innovazione tecnologica) neoistituzionalismo (organizzazione, agenzia); razionalità limitata (learning organization, resource-based view) management (teoria sistemi)
Impresa diffusa (transizione)	Territorio; relazioni dirette e personali	Flessibilità; apprendimento evolutivo; condivisione involontaria	Capitale sociale; regole fiduciarie; istituzioni locali	Specializzazione flessibile (percorsi paralleli, capitalismi nazionali); teorie evolutive (ecologia delle organizzazioni, paradigmi tecnologici) economia territoriale (distretti industriali, clusters); storia di lunga durata (capitale sociale)
Capitalismo comunicativo (terzo paradigma della modernità)	Reti di impresa, comunità virtuali, interazione comunicativa a distanza	Personalizzazione, nuove identità collettive, creazione di significati	Partnership, condivisione del rischio	Teoria della complessità, globalizzazione e reti di impresa (locale/globale), internet economy (economie di rete, comunità virtuali), economia della conoscenza (effetti moltiplicativi, divisione del lavoro cognitivo, governance della condivisione).

Fonte: “La fabbrica dell’immateriale” di Enzo Rullani, Carocci editore, Roma, 2004.

Anche se non inclusa nell'elenco dei paradigmi della modernità, è bene spendere due parole sull'economia pre-moderna in quanto essa mostra come, fin dal passato, le piccole imprese artigiane erano vere e proprie fucine di conoscenza.

La produzione nell'economia pre-moderna era basata sul lavoro energetico dell'uomo e su un uso diffuso di conoscenze pratiche, trasmesse dalla tradizione e dall'apprendistato diretto.

Fin dall'epoca dei Comuni (dall'XI al XIV secolo) le aggregazioni spontanee di artigiani e commercianti hanno dimostrato una straordinaria vitalità nella generazione di conoscenza, nell'approntamento di reti organizzative finalizzate allo sviluppo economico locale.

Nell'economia pre-moderna non hanno un grande ruolo né le conoscenze ricavate dalla riflessione teorica scientifica o tecnologica, né le nuove conoscenze frutto di investimenti in ricerca e in sperimentazione. La sperimentazione del nuovo era frenata, oltre che da una certa diffidenza culturale per le deviazioni dalla norma e dalla tradizione, anche per la ristrettezza del bacino d'uso (pochi *users* locali, direttamente contattabili) e per via della scarsa protezione proprietaria della conoscenza eventualmente utilizzabile.

1) Il presupposto cognitivo del paradigma del capitalismo liberale, punto d'avvio dell'epoca moderna, è la codificazione del sapere tecnologico astratto. Il sapere astratto, ricavato dalla scienza e dalla cultura ingegneristica ad essa collegata, viene utilizzato da produttori specializzati per fabbricare macchine utensili e viene diffuso nel sistema economico attraverso i mercati.

La scienza e l'ingegneria delle macchine creano una piattaforma di sapere riproducibile su cui possono lavorare gli inventori di macchine, gli imprenditori, gli innovatori, ma anche gli imitatori in un crescendo di volumi e di applicazioni. In questa epoca, gli eccessi della propagazione moltiplicativa vengono tenuti a freno dal fatto che le conoscenze, incorporate nelle macchine, sono spesso coperte da brevetto e soprattutto dal fatto che vi è una limitata disponibilità di capitale oltre che una limitata ampiezza dei mercati.

La conoscenza è il vero perno attorno a cui ruota lo sviluppo economico del capitalismo liberale: il che spinge gli imprenditori ad investire assumendo rischi e cimentandosi in prima persona in applicazioni rivoluzionarie nel loro settore di competenza.

E' la conoscenza che spiega la crescita delle aziende più dinamiche e che traina la concentrazione del capitale, a sua volta premessa dei grandi impianti e dei grandi aumenti di produttività.

In questo quadro, Joseph Schumpeter definisce nei primi anni del Novecento (1912) l'innovazione tecnologica quale prodotto di due fattori: da un lato, le invenzioni (e quindi i progressi conoscitivi realizzati dal sistema scientifico tecnologico) e dall'altro, l'intervento della soggettività imprenditoriale (l'imprenditorialità) che traduce le invenzioni in nuovi prodotti, processi e soluzioni sfruttabili sui mercati²⁴.

In definitiva, la rivoluzione scientifica e tecnologica attraverso la scienza, le macchine e il processo di meccanizzazione attribuisce al capitalismo liberale la forza per propagare la conoscenza messa a disposizione della produzione per la prima volta nella storia.

Si cercherà poi di imbrigliare (invano) questa forza dividendo scienza da tecnologia.

La nuova "economia della scienza" assegna infatti la scienza al dominio delle risorse pubbliche che non rientrano nel processo di valorizzazione affidato al mercato; la tecnologia invece, ossia la conoscenza tecnica, resta in mano ai privati che la capitalizzano sotto forma di proprietà immateriale (brevetto, *copyright*, marchio commerciale) o sotto forma di capacità intellettuali o organizzative, associate a rendite monopolistiche da innovazione.

- 2) Nel fordismo la propagazione delle conoscenze sembra essere prevalentemente ad appannaggio delle grandi industrie (*firm specific*). La divulgazione delle conoscenze avviene all'interno dei confini proprietari e si allarga al massimo al sistema esterno proprio dell'indotto che resta indirettamente controllato dalle grandi imprese verticalmente integrate.

La conoscenza, essendo *firm specific*, non è facilmente utilizzabile in contesti diversi da quello dell'azienda di origine. Accanto alla tutela della proprietà industriale si sviluppa il segreto industriale e uno spirito autarchico di auto-produzione interna delle conoscenze, dei servizi e anche delle macchine che possono essere utili per particolari operazioni.

Nell'era del fordismo le macchine sono in grado di portare a termine operazioni complesse che in precedenza dovevano essere lasciate al lavoro manuale. Tuttavia la

²⁴ "Capitalismo, socialismo e democrazia" di J.A. Schumpeter (1946), ETAS, Milano, 2001.

produzione affidata alle macchine risulta estremamente proficua a una condizione, *sine qua non*: deve esserci la possibilità di replicare molte volte e per un lungo periodo di tempo il processo di produzione.

Il costo dell'operazione può infatti essere ammortizzato solo se la soluzione tecnica e organizzativa messa a punto viene sfruttata molte volte. Diversamente, cicli ad alta varietà (con piccole serie) o ad alta variabilità (con frequenti mutamenti) non si prestano a questa forma di produzione altamente meccanizzata. Vengono esclusi in questo modo i processi innovativi e quelli in cui è richiesto un apprendimento in corso d'opera per adattarsi a situazioni molto mutevoli (moda, qualità, personalizzazione).

All'interno di ogni singola grande azienda vengono organizzati reparti di R&S che brevettano le innovazioni tecnologiche ottenute e producono soluzioni *firm specific*. Talvolta queste soluzioni sono protette dal segreto, ma comunque devono essere elaborate e gestite in modo da essere difficilmente imitabili da parte di altre organizzazioni industriali.

Quindi, ogni grande impresa trasferisce al suo interno la conoscenza. Se poi la grande impresa in questione è una multinazionale, l'impresa porta alcune conoscenze anche molto lontano dal luogo di origine, ma a patto di costruire sistemi chiusi, autarchici, i quali per la loro stessa natura non si radicano nei luoghi in cui "atterrano".

A proposito delle grandi imprese fordiste Schumpeter giunge a teorizzare che l'innovazione non è più frutto di occasionali atti imprenditoriali, ma è il risultato di una sistematica attività dei reparti di ricerca e sviluppo interni alla grande impresa attraverso i quali le maggiori imprese acquisiscono vantaggi permanenti nei confronti degli altri concorrenti.

L'epoca del fordismo ha trovato, tra gli anni Cinquanta e gli anni Sessanta, nel nord ovest d'Italia e in particolare nell'area delle regioni di Piemonte, Liguria e Lombardia il suo terreno di predilezione per svilupparsi pienamente.

In seguito, a partire dagli anni Settanta, il fordismo entra in crisi sotto la pressione delle forze da lui stesso suscitate.

In particolare, l'organizzazione fordista contava su due performance che si sono rivelate col tempo sempre più difficili da realizzare: il controllo dei fattori di turbolenza o incertezza e la realizzazione di volumi sempre maggiori di vendite per assorbire gli elevati costi fissi di programmazione e di controllo.

Paradossalmente è proprio il successo della serializzazione del prodotto, tipica del fordismo, che mette in crisi questo paradigma di produzione. Sono i consumatori che, inondati da prodotti a prezzi ormai accessibili ai più e tutti uguali tra loro, cominciano a ricercare nuovi significati da associare al prodotto industriale, altrimenti banalizzato.

Il consumatore non è più disposto a delegare all'impresa la definizione di significati e bisogni, ma pretende il riconoscimento delle sue richieste di differenziazione del prodotto.

Il consumatore comincia ad emanciparsi dai lacci del fordismo.

Questa rivoluzione nel rapporto impresa–consumatore ha potuto verificarsi per il semplice fatto che col passare del tempo il consumatore ha imparato a conoscere il prodotto e a capirne l'utilità nella propria esperienza di vita, diventando sempre più indipendente nel manifestare le proprie preferenze e i propri gusti. A questo punto è sempre più difficile per l'industria fordista accontentare un consumatore più autonomo e meno incline a ricevere passivamente le proposte delle grandi imprese fordiste²⁵.

Questo fenomeno continua a generare in tutti i campi (tecnologico, comportamentale e del consumo) situazioni non controllabili dalle grandi imprese attraverso i convenzionali strumenti di controllo e di previsione dando luogo a dinamiche inattese che accorciano l'orizzonte della prevedibilità e rendono impossibile pianificare il comportamento a lungo termine.

Ne discende che la crescente domanda di flessibilità da parte degli *users* resta insoddisfatta in quanto le grandi imprese fordiste non sono attrezzate a rispondere.

Da questo momento, al posto delle grandi serie si ricercano le piccole serie, al posto dei tempi lunghi per ottimizzare progetti e cicli produttivi, cresce la domanda di prodotti e processi da compiersi in tempi brevi. Al posto dell'autarchia, che era la prassi all'epoca della grande impresa fordista, subentra la regola di andare a cercare il sapere dove già esiste aprendo i circuiti della circolazione delle conoscenze ad imprese diverse.

A causa di queste carenze organizzative, il nord-ovest delle grandi industrie negli anni Ottanta dovette sopportare forti riduzioni della manodopera e un'elevata conflittualità sociale. Il processo di riorganizzazione e di riaggiustamento della grande impresa che prende il via in quegli anni, rende possibile il crearsi di una situazione in cui, in quelle

²⁵ Vedi articolo scritto dal ricercatore Marco Bettiol "Innovazione e creatività: verso la convergenza" a conclusione dei lavori della MASTER Summer School 2009

stesse regioni portabandiera dell'economia fordista, si ritrovano, in misura sempre maggiore, percorsi di sviluppo basati su imprese di piccole e medie dimensioni a fianco, e certe volte in stretta collaborazione, con imprese di grandi dimensioni profondamente riformate. Quindi, in regioni come la Liguria, ma soprattutto il Piemonte e la Lombardia, nonostante continui inesorabile il processo di riaggiustamento della grande industria, i sistemi locali popolati da piccole e medie imprese acquistano un peso via via sempre maggiore. Questo è il risultato ultimo di un continuo processo di riorganizzazione delle attività produttive riprogrammate attraverso l'adozione di nuovi modelli organizzativi al fine di incrementare la possibilità di diversificare i prodotti relativamente a una diminuzione dei volumi di produzione.

Si passa quindi dalla grande impresa verticalmente integrata alla prevalenza di imprese di media dimensione legate a una rete di fornitori esterni.

- 3) La conoscenza diffusa prodotta dall'ambiente è conseguenza diretta del fatto che il territorio è fonte di economie esterne per le stesse imprese.

Negli anni Ottanta l'attenzione si sposta dal "sistema chiuso" della grande azienda al "sistema aperto" costituito dalle PMI organizzate sul territorio in filiere produttive.

La gestione della filiera della produzione, ma soprattutto il controllo della "filiera della conoscenza" e l'organizzazione dei beni locali per la competitività diventano questioni strategiche fondamentali che richiedono un investimento congiunto da parte delle imprese e delle istituzioni territoriali.

Dagli anni Settanta in poi il territorio torna in *auge* fornendo lo strumento relazionale di cui le PMI abbisognano per passare da un sistema poco integrato e disperso a soluzioni diverse, centrate sull'uso di una rete localizzata di relazioni di scambio e di condivisione della conoscenza tra persone e imprese concrete, direttamente coinvolte nella produzione.

Di pari passo col tracollo delle grandi imprese del nord ovest, protagoniste del miracolo economico italiano negli anni Cinquanta, cresce l'incidenza di quella "Terza Italia", oscurata fin qui dal successo del fordismo, e costituita da piccole e medie imprese fortemente radicate sul territorio.

La domanda di flessibilità attiva risorse che recuperano valori e legami da una tradizione che l'espansione del fordismo aveva seriamente adombrato.

L'impresa diffusa di piccola dimensione si addensa in determinati luoghi dove più ricca è la dotazione di capitale sociale e dove in genere le economie esterne riescono ad innescare con grande facilità processi di proliferazione e imitazione tali da moltiplicare in breve tempo il numero delle imprese, il numero degli addetti e il numero delle idee vincenti che si impongono sul mercato.

Si tratta di un modello originale anche se riprende, riscoprendole, molte delle caratteristiche e delle risorse ereditate dalla tradizione pre-moderna e sopravvissute a due secoli di crescita industriale.

Il modello dell'impresa diffusa emerge da una contaminazione tra vecchio e nuovo che si compie rapidamente nel momento in cui la ritirata delle grandi imprese dai punti maggiormente esposti alla complessità lascia spazio alla riscoperta e alla valorizzazione di elementi rimasti, in precedenza, ai margini della modernità.

L'organizzazione industriale da autarchica passa ad un modello a rete che collega e mette a sistema tante energie in precedenza decentrate. L'impresa diffusa impara a lavorare in rete con molte altre imprese per utilizzare le competenze, i capitali, le risorse degli altri.

I legami sociali, presenti nel comune territorio di appartenenza, consentono, infatti, di accettare e gestire l'interdipendenza in piccoli gruppi di imprese dotate di ragioni durevoli per cooperare.

Il territorio è il contesto comune di esperienza che consente la moltiplicazione delle professionalità e delle vocazioni imprenditoriali, la circolazione/imitazione delle informazioni, la divisione del lavoro (volontaria o involontaria) nell'apprendimento e nella sperimentazione del nuovo.

L'altra chiave di lettura dell'innovazione nelle PMI, oltre al capitale sociale, è la flessibilità ossia la disponibilità a porre il proprio sapere e il proprio lavoro al servizio delle esigenze del cliente che possono essere varie, variabili in poco tempo e talvolta non determinabili a priori, ma destinate ad essere precisate in corso d'opera.

Per questo motivo, le reti di imprese sono chiamate a rispondere in modo innovativo e originale a bisogni complessi che delineano una domanda sempre più esigente, variegata e difficilmente prevedibile.

L'inventiva imprenditoriale si manifesta allora nello sviluppo di conoscenze che si rivolgono soprattutto a usi di nicchia, in cui il numero dei potenziali utilizzatori è limitato perché si risponde a bisogni personalizzati, a esigenze transitorie (ma da soddisfare

velocemente) o a segmenti di qualità, in cui il livello elevato del prezzo riduce la domanda disponibile.

La piccola impresa, specializzata in una particolare funzione che corrisponde ad uno specifico tassello della filiera, svolge in un distretto industriale lo stesso ruolo che nella grande impresa fordista svolgeva il reparto specializzato. Solo che ora quel reparto, divenuto un'impresa autonoma, mette a disposizione il suo sapere e i suoi servizi a tutti i potenziali clienti a cui ha accesso nella filiera cognitiva (locale e globale). Il sapere così inteso non è un bene di club, tipico dell'impresa rete, così come non è al servizio di un singolo sistema proprietario.

La propagazione della conoscenza nei distretti di PMI è del resto quasi inevitabile: le conoscenze che vengono elaborate nel distretto o nella catena di subfornitura sono abbastanza protette dalla copia, imitazione o assimilazione esterne, ma non sono protette dalla copia, imitazione o assimilazione da parte di concorrenti interni al distretto, o anche da parte di lavoratori dipendenti che progettano di “mettersi in proprio”.

La conoscenza quindi sfugge e si diffonde per i mille canali presenti nella società locale: gli intrecci familiari e amicali, i lavoratori che passano da un'impresa all'altra, gli *spin off* di neoimprese che nascono per iniziativa di ex lavoratori di imprese, magari affermate, i quali, una volta appresi i segreti del mestiere, tentano la fortuna mettendosi in gioco in prima persona.

L'incapacità di trattenere la conoscenza entro il circuito ristretto della proprietà della singola impresa si traduce in un elemento di vantaggio per la filiera e per il sistema territoriale nel suo insieme.

Quindi, gli investimenti per produrre e propagare la conoscenza non sono fatti da un'unica impresa, ma da una rete di imprese (una *supply chain*) in cui ciascuno si focalizza sul suo *core business* e accetta di dipendere dagli altri per tutto il resto.

Ogni titolare di piccola impresa infatti lavora su business molto focalizzati e rapidamente adattabili, anche grazie al contributo diretto e creativo dell'imprenditore-persona che era invece una figura inibita nella rigida organizzazione gerarchica tipica della grande impresa.

Un esempio chiarificatore del concetto di flessibilità di produzione è quello delle due imprese, una grande e l'altra piccola, che affrontano in due modi opposti la questione in

cui entrambe si chiedono quale sarà il colore dominante in un determinato settore merceologico, come può essere ad esempio quello della calzatura.

Se una grande impresa di abbigliamento vuole prevedere il colore che andrà di moda la prossima stagione, effettuerà un certo investimento in ricerche di mercato (da tenere ovviamente riservate), consulterà esperti e distributori, scegliendo alla fine una soluzione. A questo punto sono passati mesi, il prodotto non è ancora sul mercato e i consumatori non l'hanno mai visto e neppure ne hanno mai sentito parlare. Ma il futuro produttore è già fuori con qualche milione di euro di spese "preventive". Se poi ci si accorge che la soluzione trovata è sbagliata, il denaro investito è perso e diventa difficile immaginare di ricominciare daccapo.

Nel caso, invece, della piccola impresa appartenente a un distretto industriale, non esiste un solo sperimentatore, ma cento e più, che si muoveranno in ordine sparso, e possibilmente all'insaputa l'uno dell'altro, per esplorare le cento possibili strade (colori). Siccome ciascuno sa di poter adattare in corso d'opera la soluzione inizialmente trovata, grazie alla flessibilità di cui dispone ogni piccola impresa, non ci saranno né ricerche di mercato, né grandi investimenti preventivi, né mesi di attesa perché la conoscenza emerga.

Al contrario, usando le tecniche dell'"apprendimento evolutivo", si andrà avanti senza copione e senza modello. Cento imprese proveranno finché una di queste scoperà la soluzione giusta. Tutto ciò accade in giorni e non in mesi. Nessuno ha impegnato forti somme in ricerche di mercato o consulenze: ciascuno ha provato una delle cento soluzioni. Una volta emersa la soluzione vincente, grazie al meccanismo della cooperazione involontaria, tutti saranno in grado di sapere qual è la risposta al problema, in poco tempo e a basso costo, e potranno rapidamente adattarsi.

In tal modo l'innovatore avrà speso poco e fatto presto. Tuttavia avrà soltanto un lieve vantaggio in termini di tempo (di settimane) nei confronti degli altri. Chi deve imitare l'idea vincente, avrà anche lui speso poco o niente e non verrà tagliato fuori.

Nel distretto l'apprendimento avviene mediante una rete di imprese ciascuna delle quali ha la propria strategia e autonomia, ma ciascuna delle quali dipende dall'evoluzione dell'insieme per la produzione della propria conoscenza. E' una rete di natura cooperativa che mette i singoli apprendimenti in sinergia (spesso involontaria), ma è anche una rete

competitiva, se si considera l'autonomia rivendicata da ciascuna impresa nel suo stare nella filiera.

Le due strategie della *cooperation* e della *competition* coesistono dando luogo ad un ibrido che consente alle singole imprese di crescere più velocemente e con meno rischi.

Quindi la diffusione della conoscenza sul territorio si basa sulla *cooperazione involontaria* di molte imprese per cui si assiste a un apprendimento che viene reso possibile da alcuni ma di cui molti beneficiano. L'apprendimento condiviso, anche se involontariamente condiviso, che si realizza nei distretti industriali propone un modello peculiare di produzione di nuova conoscenza, terreno fertile per la creazione di innovazioni.

- 4) L'ulteriore passo che porta al capitalismo comunicativo viene innescato dall'avvento dei fenomeni correlati alla globalizzazione: su tutti, l'utilizzo sempre più massiccio delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione.

E' vero che lo sviluppo economico viene a dipendere dall'apprendimento endogeno, diffuso, realizzato all'interno dei sistemi produttivi locali, ma ciò non esaurisce il sistema di apprendimento e di trasferimento delle conoscenze, anzi ne rappresenta una parte. Finora si è visto come la conoscenza sia uscita dalle grandi industrie per passare nei territori.

Un ulteriore stadio di questo percorso della conoscenza è rappresentato dal fatto che ora la stessa conoscenza può essere sfruttata mettendola in circolo tra i territori, anche posti a distanze siderali tra loro.

Questo progresso ha delineato una linea di confine manifestatasi in corrispondenza della crisi del fordismo a partire dagli anni Ottanta del secolo scorso, ma ancor più evidente, perchè più profonda e irreversibile, con l'avvento delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (un nuovo mediatore cognitivo) le quali conducono a un'alternativa più radicale all'organizzazione fordista. L'alternativa è la creazione di una rete della comunicazione a distanza che trasforma i luoghi in piattaforme di interazione con altri luoghi, aprendo i circuiti territoriali all'economia globale. A tal proposito, la linea generale che prevale nelle interpretazioni di coloro che indagano sulle modalità con cui le tecnologie della comunicazione hanno influito sui sistemi locali di piccola impresa ha molto a che fare con il fenomeno del "glocale".

Si tratta di un neologismo che esprime la capacità dei piccoli e medi imprenditori di usare la specificità locale per acquisire vantaggi nella concorrenza globale. Il territorio, in altri termini, rielabora continuamente l'identità locale per utilizzarla come tratto distintivo nelle relazioni a scala globale. Con lo sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione la divulgazione della conoscenza ha potuto appoggiarsi a reti di condivisione e di interazione comunicativa a distanza, non limitate al locale.

E' attraverso questa interfaccia tecnologica che il territorio (il locale) può acquisire le risorse proprie dell'economia globale senza perdere il suo carattere specifico.

Ma la rete non è solo il *web* (che è soltanto una tecnologia), ma l'insieme delle relazioni concrete allacciate da aziende che accettano di vincolarsi l'una all'altra, usando anche, ed eventualmente, il *web*.

Queste reti che possiamo anche definire "postfordiste" sono caratterizzate dalla multiterritorialità perché mettono in relazione soggetti appartenenti a contesti diversi, ma spesso fortemente caratterizzati da identità locali.

Il capitalismo comunicativo utilizza linguaggi e risorse fiduciarie di interazione che sono spendibili su scala globale, ma che non trascurano affatto i luoghi e dunque i circuiti locali emersi nel corso della fase di transizione. Esso si basa sulla condivisione di conoscenze, di capitale sociale e di investimenti relazionali su scala globale, i quali formano l'infrastruttura delle reti e dei linguaggi della comunicazione. E' appunto attraverso questa infrastruttura che il capitalismo di mercato (liberale), del comando (fordista) e del territorio (transizione) diventa alla fine capitalismo comunicativo.

Le maggiori capacità di interazione applicate ad un bacino ampio (potenzialmente su scala mondiale) di fornitori e di potenziali utilizzatori, offre maggiori opportunità alle imprese.

In tal modo, l'esplorazione del nuovo, in un campo più ampio e differenziato, si traduce in una prassi di "innovazione continua".

Ma il problema più rilevante per i distretti di PMI, specialmente italiani, è che essi sono ancora, per la maggior parte, centrati su produzioni manifatturiere che faticano a stare al passo con la concorrenza dei paesi emergenti.

I distretti di PMI sono "reti senza tecnologia" che fanno fatica a realizzare esperienze importanti lontano dal loro nucleo manifatturiero. Invece è solo estendendo il loro campo

di operazioni alla rete transnazionale, che i distretti attuali potranno fare evolvere la funzione della manifattura locale.

2.5 Prospettive future per l'innovazione

Per rilanciare lo sviluppo sarebbe riduttivo limitarsi all'innovazione tecnologica in senso stretto. L'innovazione in quanto motore della crescita comprende le cose più disparate che vanno dalla riorganizzazione delle imprese alla nascita di nuovi modelli di business.

Inoltre, essa non si ferma alla concezione di un nuovo prodotto ma si spinge fino alla nascita di nuove specializzazioni industriali.

Per meglio comprendere la questione alla base di un fenomeno complesso com'è quello dell'innovazione si prenda in esame un vecchio studio di Moses Abramovitz che stupisce ancora oggi per un dato: tra il 1870 e il 1950, il PIL pro-capite americano era cresciuto del 300%, ma solo il 14% di esso era imputabile alla crescita del lavoro e del capitale; tutto il resto era dovuto a fattori poco visibili, tra cui l'innovazione tecnologica, nuovi modi di produzione, nuovi modelli organizzativi, una maggiore qualità di lavoro e capitale²⁶.

Da questa considerazione si evince che alle imprese la trasformazione fisica della materia prima in prodotto finito non basta più.

Quando il prodotto esce dalla fabbrica, si può dire che il produttore sia arrivato solo a metà dell'opera. Fuori dalla fabbrica rimane da fare il resto: bisogna dare al prodotto un significato riconoscibile che lo renda unico rispetto ai prodotti concorrenti.

Ciò significa che i consumatori non acquistano un prodotto soltanto per soddisfare semplici bisogni materiali, ma aspirano a impossessarsi di un prodotto (che può essere anche molto banale in sé) per comunicare, esprimere e definire una propria identità che proprio quel prodotto è in grado di proiettare sul possessore e su chi lo circonda. Quindi, per l'impresa diventa prioritario non tanto semplicemente seguire l'evoluzione tecnologica quanto catturare il favore di consumatori che richiedono esperienze, significati e identità. I consumatori stessi, spesso riuniti in discussioni attorno a tavole rotonde virtuali, suggeriscono nuove idee alle imprese per innovare prodotti dal punto di vista delle soluzioni tecnologiche o dell'immagine

²⁶ "Inventories and business cycles with special reference to manufacturers' inventories", National bureau of economic research, New York, 1950.

legata ad essi. Il sito *web* può diventare un'infrastruttura di connessione aperta che permette all'impresa di allargare la sfera di contatti con un numero elevato di (nuovi) consumatori e allo stesso tempo di approfondire la relazione con gli stessi (servizi pre e post-vendita, gestione delle informazioni sui prodotti, servizi di gestione delle relazioni con i consumatori), valorizzando anche il potenziale della multimedialità per la presentazione dei prodotti e l'interazione con gli stessi in rete da parte dei consumatori. Il consumo si configura come un processo sociale in cui il percorso di selezione e di acquisto non è più trainato unicamente dai bisogni, ma entra a pieno titolo nella sfera dei desideri. La raccolta delle informazioni sul prodotto/servizio che precede la scelta/spesa da parte del consumatore si confronta con una dinamica completamente differente, che pone al centro l'interesse del consumatore per l'espressione della propria identità, la costruzione e valorizzazione di relazioni con altri consumatori. La costruzione di un legame con i consumatori e il consolidamento della relazione attraverso politiche di fidelizzazione passa non solo attraverso la qualità del prodotto, ma attraverso anche l'elaborazione di proposte di senso, di contestualizzazione del prodotto all'interno di un mondo scientemente studiato e ben preciso. Si tratta di alimentare un'offerta che deve dare sicurezza di continuità, ma anche rinnovamento e scoperta.

Semplicizzando, la linea di confine lungo la quale l'innovazione fornisce le maggiori prestazioni in termini di resa per singola idea creativa è proprio la creazione di significati (di mondi immaginari) veicolati da un prodotto che in sé resta immutato. Per "realizzare mondi" l'impresa investe sempre di più nella marca, nel *brand*, nel *design* dei prodotti, nella comunicazione e quindi nella pubblicizzazione/promozione del prodotto/servizio (di cui la pubblicità resta uno dei mezzi a disposizione) o nell'estetica del punto vendita.

L'attenzione si sposta quindi dal semplice prodotto al contesto all'interno del quale il prodotto viene offerto, soprattutto in termini distributivi (punti vendita come spazio in cui vivere un'esperienza connessa ai valori e all'immaginario di marca) in una logica di marketing esperienziale per rendere unica l'esperienza di fruizione o di consumo del consumatore. Si parla a tal proposito di *shopping emozionale*.

Proseguendo in questa visione, l'utilizzo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione offre nuovi servizi ed esperienze al consumatore direttamente nel punto vendita attraverso un sapiente impiego della multimedialità, delle tecnologie per l'interazione con altri consumatori e con il prodotto, per fare solo alcuni esempi.

Tutte rappresentazioni di un'idea del mondo che l'azienda cerca di presentare attraverso delle forme narrative. Che cosa spiega, ad esempio, il forte differenziale tra il costo di produzione di un jeans di una marca conosciuta e il suo prezzo di vendita? Il fatto che non si tratti semplicemente di un capo di abbigliamento, ma di una chiave per entrare nel mondo che l'azienda produttrice ha immaginato e creato attraverso una sofisticata attività di comunicazione. E' perciò auspicabile che le imprese sappiano utilizzare proficuamente le potenzialità offerte da innovazione e creatività (sempre più convergenti tra esse) per andare oltre la mera produzione o fornitura di un prodotto o di un servizio, trasformando la fabbrica del materiale in *fabbrica dell'immateriale* intesa come fabbrica dei desideri, dei messaggi e delle possibili esperienze.

Questo comporta per le aziende un impegno nel progettare iniziative globali di intrattenimento e di spettacolarizzazione della merce, in grado di attrarre dal punto di vista di vista sensoriale il consumatore, stimolare la mente, emozionare e procurare relazioni coinvolgenti. Le qualità immateriali di un oggetto non nascono a caso, ma sono il risultato di un sistema organizzato di intelligenza collettiva, che crea e moltiplica il valore dei significati assegnati all'oggetto. Se la battaglia sul materiale è quasi sempre vinta da paesi (come la Cina o l'India) che riescono a sfruttare fattori di produzione, quali il costo del lavoro, molto bassi rispetto agli standard europei, il valore e la funzione dell'immateriale allora è lo strumento giusto in mano ai paesi più sviluppati per difendere le quote di mercato della manifattura (materiale) spingendo in alto i valori dei beni venduti, apprezzati molto spesso, oltre che per la qualità, soprattutto per il significato che si ricava dal loro possesso o dal loro uso.

Un'altra prospettiva in cui l'innovazione nelle PMI recita un ruolo importante attiene alla crescente rilevanza che sta acquisendo la dimensione etica del consumo e della produzione così come l'attenzione per produzioni e processi rispettosi dell'ambiente. L'accento viene posto sul valore connesso al prodotto realizzato in modo sostenibile sul fronte delle risorse ambientali e dei fattori di produzione.

L'economia della conoscenza è necessariamente un'economia di filiera, non imperniata su una singola impresa, perché per essere creativa è obbligata a impiegare una pluralità di contributi, di punti di vista, di significati possibili. L'insieme degli operatori si scambiano la conoscenza attraverso le diverse fasi della catena, passando dalla produzione, alla propagazione e all'uso. La conoscenza viene propagata dalla filiera in un bacino di uso sempre più vasto, moltiplicando anche il valore prodotto, ma per produrre valore attraverso la

propagazione della conoscenza bisogna intraprendere processi creativi, che interpretano la conoscenza e il contesto in cui verrà impiegata.

Quindi la generazione di valore non è osservabile a livello di impresa, ma bisogna assumere come nuovo campo di osservazione la filiera cognitiva e il suo sistema complesso di relazioni tra imprese diverse e complementari.

La filiera cognitiva impiega una gran massa di conoscenze preesistenti e divide il lavoro tra molti “specialisti”, che sperimentano in campi differenti soluzioni convergenti, utili per rispondere allo stesso problema.

Ci si divide il lavoro, oltre che per riprodurre soluzioni già collaudate che evitano duplicazioni, anche e soprattutto per innovare.

Con questo tipo di organizzazione del lavoro ciascuno riusa non tanto il sapere consolidato già in possesso degli altri, quanto l'apprendimento corrente fatto da altri, avendo accesso ai risultati che ne derivano. In altre parole, avendo accesso all'apprendimento altrui, questo può essere riutilizzato a proprio vantaggio, riducendo il costo della singola esplorazione e aumentando la potenza del meccanismo esplorativo collettivo.

E' proprio su questi segmenti di ricerca che può puntare un paese come l'Italia che ha avuto, e ha tuttora, poche possibilità di inserirsi competitivamente nei settori *high-tech* che usano conoscenze fortemente codificate e nelle attività di massa a basso costo che avvengono ormai su scala globale.

Le possibilità dell'Italia sono maggiori nei campi in cui si esplorano nuove opportunità di esperienza, di comunicazione e di finalizzazione di conoscenze complesse destinate a non essere codificate ancora per molto tempo dalla scienza e dalla tecnologia.

Tuttavia, anche se in questi campi si possono mobilitare piccole e medie imprese ed abilità personali, è essenziale non essere tagliati fuori dall'uso di conoscenze codificate e riproducibili.

Ciò che conta per produrre innovazione non è tanto e solamente l'organizzazione del lavoro intellettuale nei luoghi tradizionalmente deputati (Università e laboratori di ricerca), questa serve sicuramente, ma occorre non trascurare il ruolo dell'interazione diffusa, anzi occorre puntare maggiormente su di essa. Quest'ultima procede generalmente per tentativi ed errori, tra soggetti diversi e sistemi tecnici che cambiano continuamente significato nella testa degli stessi operatori.

La conoscenza che deriva dall'interazione diffusa è costantemente prodotta e rinnovata dalla società nel suo percorso evolutivo che coinvolge tantissime persone. In questo senso è fondamentale disporre di sistemi territoriali aperti per avere un terreno propizio all'innovazione, "coltivato" direttamente dai tecnici e dagli imprenditori.

Quindi i distretti industriali (intesi come sistemi integrati di imprese e istituzioni) sono in grado di sostenere processi innovativi purché restino collegati alle reti globali. L'obiettivo è avere un sistema territoriale che moltiplichi le occasioni di scambio "generativo", pur mantenendo ciascun agente la propria indipendenza e la propria capacità di sperimentazione autonoma.

2.6 L'attività della Commissione europea a favore dell'innovazione nelle PMI

La Commissione è l'istituzione comunitaria che più si è impegnata nella predisposizione di documenti programmatici che hanno indicato le linee guida a cui i successivi interventi legislativi comunitari e nazionali si sarebbero dovuti attenere.

Negli anni le competenze comunitarie si sono allargate fino a comprendere settori un tempo di pertinenza esclusiva dei governi nazionali. Mi riferisco alle molte materie economiche gestite direttamente dalla Comunità (e in cui la Commissione recita un ruolo di primo piano) come le norme sulla concorrenza e la vigilanza sul rispetto delle quattro libertà relative alla libera circolazione di beni, persone, servizi e capitali. A queste libertà la Comunità, e in particolare la Commissione, sta cercando di aggiungere una quinta consistente nella libertà di circolazione delle idee rivendicandone la titolarità limitatamente alle funzioni di coordinamento tra Stati membri.

In effetti, molte prassi normative e amministrative attinenti alla ricerca e all'innovazione continuano ad essere di competenza degli Stati membri. Tuttavia la Comunità espleta un ruolo guida e di coordinamento sostenendo gli Stati membri negli ambiti che ricadono sotto la giurisdizione statale con politiche e strumenti normativi migliori e maggiormente mirati.

L'operato della Comunità nel campo della Ricerca e Sviluppo è essenziale, considerato che le capacità nazionali si rivelano sempre più spesso insufficienti in ordine alla creazione di poli di eccellenza di rilevanza mondiale o anche solo alla formazione di una massa critica per la ricerca scientifica in settori fondamentali.

L'intervento della Commissione si è fatto sentire in particolare relativamente all'allargamento della partecipazione delle PMI ai programmi di ricerca comunitari, alcuni pensati appositamente per mettere a frutto le particolari caratteristiche delle piccole imprese.

L'ampia adesione è fondamentale per dare un forte impulso alla capacità innovativa di larghi segmenti del mondo produttivo e per garantire lo sfruttamento ottimale dei risultati delle ricerche.

La ricerca della più ampia adesione ai programmi comunitari da parte delle piccole imprese è funzionale all'importanza economica che hanno le piccole imprese per l'economia dell'intera Unione europea. La Commissione europea si è resa conto da tempo che alle PMI va larga parte del merito del prodigioso progresso economico conseguito dall'Europa nel secondo dopoguerra, non fosse altro per l'ampio numero di PMI diffuse sull'intero territorio del Vecchio Continente, e soprattutto in Germania e Italia.

In particolare, in un periodo di congiuntura economica positivo, riferito al biennio 2005/2006, la Commissione sottolinea come gran parte dei buoni risultati ottenuti (su tutti un incremento del PIL del 3,0% e la creazione di 3,5 milioni di nuovi posti di lavoro) siano merito delle PMI, le quali sono state il principale motore della crescita occupazionale in settori quali l'edilizia, i trasporti, le comunicazioni o il turismo.

Inoltre la Commissione è consapevole del fatto che i piccoli e medi imprenditori si sono resi spesso protagonisti in prima persona di molte innovazioni che hanno rivoluzionato i mercati grazie alla realizzazione di prodotti e servizi innovativi.

Tuttavia molta strada resta da fare per coinvolgere pienamente le PMI nei programmi quadro comunitari. Si tratta di creare un *network* in cui gli operatori economici riusciranno a beneficiare pienamente delle offerte derivanti dal mondo della conoscenza, per il tramite dei grandi programmi comunitari, fino a creare un sistema perfettamente funzionante in cui i due ambienti, produttivo e cognitivo, si compenetreranno vicendevolmente generando risultati innovativi spendibili sul piano della competitività di mercato.

La Commissione europea aveva richiamato l'attenzione sul deficit europeo in termini di innovazione fin dalla pubblicazione del libro verde sull'innovazione del 1995²⁷.

La Commissione ha concentrato in due macro aree i suoi sforzi nello sviluppo di una politica dell'innovazione:

1. innanzitutto, ha mirato a incrementare negli imprenditori la consapevolezza della necessità dell'innovazione e dei benefici che ne conseguono, rendendosi artefice di un ventaglio di iniziative per dimostrare che l'innovazione interessa la più ampia varietà possibile di aziende. Le politiche definite in quest'area intendono superare la percezione dell'innovazione come motivo di interesse unicamente per le imprese di produzione *high-tech*;
2. la seconda area su cui si concentra la politica dell'innovazione dell'UE attiene allo sforzo comunitario volto ad incoraggiare i governi e gli enti pubblici in tutti gli Stati membri al fine della creazione di condizioni di fondo in cui l'innovazione sia accettata, sostenuta e coltivata. È infatti necessario mettere le piccole imprese nelle condizioni di agire rapidamente (fattore essenziale nell'innovazione) e di condividere idee e informazioni su un palcoscenico sempre più ampio nonché, più in generale, ridurre il fardello amministrativo e finanziario che pesa sulla loro azione.

I grandi programmi quadro pensati dalla Commissione a favore delle imprese prendono il via negli anni Ottanta coi cicli di programmazione pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità e coi piani per la ricerca e lo sviluppo tecnologico. A partire dal Quarto programma pluriennale (2001-2005), la Commissione realizza che un aumento della competitività per le PMI non può che passare attraverso un maggiore investimento in termini di Ricerca e Sviluppo.

A seguire, vengono individuati i capisaldi di una politica dell'innovazione a favore delle PMI evidenziati dalla risoluzione finale del Consiglio europeo di Lisbona e dalla Carta europea per le piccole e medie imprese, documenti elaborati e diffusi entrambi nella prima parte del 2000, quasi a voler significare che l'avvio del nuovo millennio avrebbe comportato una rivoluzione nel modo di intendere la politica a favore delle PMI.

²⁷ COM 95/688

A ulteriore dimostrazione della riconosciuta importanza strategica dell'innovazione per le sorti dell'economia europea, basti considerare gli ambiti di intervento previsti dall'ultima programmazione dei Fondi strutturali per il periodo compreso tra il 2007 e il 2013: in ognuno di essi è stata inserita la promozione delle capacità di ricerca e innovazione.

Dal "Primo piano d'azione per l'innovazione in Europa" del 1996 sono stati compiuti significativi progressi: da un lato, gli Stati membri hanno introdotto, a livello sia nazionale sia regionale, un'ampia gamma di politiche e misure tese a favorire l'innovazione, dall'altro, la Commissione ha contribuito adeguando i propri programmi in linea con gli obiettivi del piano d'azione e tenendo in debito conto l'innovazione nella normativa comunitaria comprendendola nelle attività d'impresa, in particolare in materia di concorrenza, di diritti di proprietà intellettuale e di mercato interno.

Nonostante questi sforzi, la prestazione complessiva dell'UE nel campo dell'innovazione non è migliorata se confrontata con quella dei suoi concorrenti principali.

Le PMI europee soffrivano di una produttività inferiore e di uno sviluppo più lento rispetto alle PMI statunitensi. Negli USA, le aziende che sopravvivevano alle spietate leggi di mercato aumentavano in media l'occupazione del 60% entro il 7° anno di vita, mentre il dato corrispondente, in Europa, si aggirava intorno al 10%-20%.

La situazione, caratterizzata da rigidità nei mercati nazionali del lavoro, veniva ulteriormente peggiorata da difficoltà strutturali come carenze gestionali e di capacità tecniche.

Il Piano d'azione del 1996, sopra riportato, prevedeva la raccolta e l'analisi di informazioni sulle politiche d'innovazione attuate nell'Unione. In base ai risultati ottenuti, la Commissione ha lanciato nel 1999 il progetto *Trend chart on innovation in Europe* che si proponeva di analizzare periodicamente le tendenze dell'innovazione in Europa.

Nell'ambito della riorganizzazione della Commissione avvenuta nel 1999, la politica d'innovazione, nonché la responsabilità per l'attuazione del programma orizzontale "Promuovere l'innovazione" nell'ambito del Quinto programma quadro per la RST, è stata assegnata alla DG Imprese. Questa assegnazione, oltre all'inserimento dell'innovazione come obiettivo della politica di ricerca, creava formalmente un ponte tra ricerca, industria e imprenditorialità.

Nel 2005 la Commissione rivendicava per sé con forza alcuni specifici compiti volti alla realizzazione di un ambiente il più possibile favorevole ed idoneo all'innovazione e all'imprenditorialità²⁸.

Nella comunicazione "Mettere in pratica la conoscenza: un'ampia strategia dell'innovazione per l'UE"²⁹, la Commissione metteva in evidenza dieci azioni rivolte principalmente agli Stati membri e finalizzate a conseguire gli obiettivi riveduti e corretti della Strategia di Lisbona per la crescita e l'occupazione.

In particolare la quarta azione affrontava la questione dell'insufficiente diffusione dei risultati della ricerca in Europa predisponendo linee guida ed azioni volontarie degli Stati membri e delle parti interessate, per promuovere il trasferimento di conoscenze tra gli enti pubblici di ricerca (tra cui le università) e l'industria.

Per quanto concerne il settore pubblico anch'esso riveste una certa pregnanza relativamente alla promozione dell'innovazione nelle economie delle piccole imprese. In questo, le direttive in materia d'aggiudicazione degli appalti pubblici adottate nel 2004 hanno rivisto e corretto la vecchia disciplina comunitaria sugli appalti pubblici.

L'entrata in vigore, il 31 gennaio 2006, delle nuove direttive sugli appalti pubblici ha modernizzato e semplificato la procedura di aggiudicazione delle commesse pubbliche consentendo alle PMI una maggiore possibilità di accesso ai bandi, la partecipazione alle gare e l'aggiudicazione per via elettronica grazie alle innovazioni apportate dalle TCI.

La decima azione prevedeva la diffusione entro la fine del 2006 di un manuale sulle modalità con cui gli appalti commerciali e precommerciali potevano stimolare l'innovazione aiutando così gli Stati membri ad avvalersi delle possibilità offerte dalle nuove direttive sugli appalti.

Facendo seguito agli inviti che la Commissione rivolgeva agli Stati membri, contenuti nella prima e nella quinta azione in merito a una più cospicua e migliore spesa degli stessi a favore dell'innovazione nell'economia, nel corso del 2006 anche la disciplina per gli aiuti pubblici alla ricerca, allo sviluppo e all'innovazione veniva riformata con la precisa finalità di aiutare gli Stati membri a indirizzare gli aiuti pubblici verso quelle carenze del mercato che ostacolavano le attività di ricerca e di innovazione.

Nel 2008 con il *Small Business Act* (SBA) si istituisce un quadro politico per le iniziative riferite alle PMI completando così gli obiettivi di politiche d'impresa già esistenti,

²⁸ La comunicazione "Attuare il programma comunitario di Lisbona - Una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione" (Bruxelles, 10 novembre 2005 (COM(2005) 551).

²⁹ COM(2006) 502

intensificando le sinergie e aumentando la trasparenza dell'approccio adottato dalla politica europea per le PMI³⁰.

L'SBA si compone di otto principi di cui l'ottavo è il più significativo in termini di innovazione per le PMI in quanto promuove negli Stati membri l'aggiornamento delle competenze delle PMI e ogni forma di innovazione.

La Commissione è consapevole del fatto che ogni PMI ha un volto proprio: talune cercano una crescita rapida e mercati più vasti, altre operano solo su mercati locali o regionali. Dovendo queste disparità riflettersi nelle decisioni politiche, le iniziative e le azioni del nuovo approccio intrapreso col *Small Business Act* mirano a sviluppare le potenzialità di tutti i tipi di imprese: imprese *start up*, imprese a crescita rapida ("gazzelle") o imprese artigiane tradizionali, le microimprese, le imprese attive nel settore dell'economia sociale e le PMI a conduzione familiare.

Si confuta il luogo comune che vuole che le istituzioni politiche privilegino unicamente le imprese *high-tech*.

E' inoltre intenzione della Commissione fare in modo che ricerca e innovazione siano strumenti importanti utili a rendere più sostenibile l'economia dell'UE contribuendo a trovare soluzioni che concilino la crescita economica, lo sviluppo sociale e la protezione dell'ambiente.

A tal proposito si è reso necessario rendere il più trasparente possibile non solo le opportunità offerte dalle nuove tecnologie, ma anche i rischi ad esse connessi in un ampio dialogo tra mondo scientifico, mondo imprenditoriale e opinione pubblica, che ha messo in luce i potenziali costi economici e sociali della "mancata innovazione" (ad esempio nel settore delle innovazioni tecnologiche tese a ridurre l'inquinamento e migliorare l'eco-efficienza).

Il miglioramento dei risultati ottenuti dall'Unione europea in materia di innovazione richiede un impegno a lungo termine nell'applicazione di un quadro politico comprendente svariati aspetti attinenti alla vita economica ma anche relativi alla formazione.

Questa vasta strategia deve coinvolgere tutte le parti interessate: imprese, settore pubblico e consumatori. La promozione dell'innovazione, infatti, interessa ed impegna non solo le imprese, ma anche i poteri politici, a livello locale così come a livello sovranazionale, le associazioni di rappresentanza, i sindacati e i consumatori.

³⁰ La comunicazione del 25 giugno 2008 (COM(2008) 394) "Una corsia preferenziale per la piccola impresa" Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la Piccola Impresa (un "Small Business Act" – SBA per l'Europa).

Se si riuscirà a creare un'ampia comunione d'intenti si costituirà un circolo virtuoso grazie al quale la domanda di nuove soluzioni, da una parte, e l'offerta di nuove idee, dall'altra, favoriranno l'innovazione.

In tutto questo, una sapiente direzione politica è fondamentale per gestire il cambiamento strutturale che è inevitabilmente connesso a una società basata sulla conoscenza e favorevole all'innovazione. In questo quadro generale, la Commissione si candida a guida autorevole per rendere l'economia europea sempre più competitiva grazie all'innovazione.

Il sostegno comunitario alle PMI si è concretizzato fin dagli anni Ottanta grazie a programmi comunitari specifici. Quelli attualmente in essere sono di seguito riportati:

1. il Programma quadro "Competitività e innovazione" è destinato a rafforzare le capacità di innovazione europee mediante il sostegno alle PMI innovative, la costituzione di reti di innovazione, la diffusione dei risultati degli enti di ricerca scientifica e tecnologica, il trasferimento tecnologico e il finanziamento dell'innovazione tecnologica mediante il capitale di rischio;
2. i Fondi strutturali e di coesione sono destinati a rafforzare le capacità di produrre conoscenza nell'Unione europea ampliando le capacità di ricerca e di sviluppo nelle regioni meno avanzate e garantendo un'adeguata istruzione e un'infrastruttura moderna affinché i risultati della ricerca scientifica siano diffusi in tutte le regioni.
3. il Settimo programma quadro di ricerca e sviluppo tecnologico (7PQ) prevede una serie di incentivi per la partecipazione delle PMI ai suoi programmi, tra cui un aumento del massimale di rimborso per le attività di ricerca e sviluppo tecnologico delle imprese che passa dal 50 al 70%;
4. la nuova generazione di programmi di istruzione e formazione sono destinati a rafforzare le capacità di produrre, padroneggiare e valorizzare le conoscenze in Europa, mediante un'azione integrata in materia di istruzione e formazione permanente ("lungo l'intero arco della vita") incentrata in particolare sull'insegnamento universitario e la formazione dei ricercatori.

3. L'UE PER IL MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI OPERATIVE DELLE PMI

3.1 La strategia di Lisbona

La politica dell'innovazione trova ufficialmente il suo battesimo nei lavori del Consiglio europeo di Lisbona che hanno avuto luogo nel marzo del 2000 nella capitale portoghese.

Lo scopo primario dei governanti degli Stati membri era l'elaborazione concertata e la successiva definizione di obiettivi strategici chiari perseguibili attraverso un vasto programma che creasse le infrastrutture del sapere e che promuovesse l'innovazione e le riforme economiche.

Nella strategia di Lisbona l'Unione racchiude tutte le sue aspirazioni costituenti e molte delle sue ambizioni economiche tra cui la principale è sicuramente quella di diventare entro il 2010 l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica al mondo. Oltre a questo prestigioso traguardo, a Lisbona l'UE ha ricercato una soluzione all'equazione che vede a un estremo crescita economica, competitività ed occupazione, e all'altro estremo, una sostenibilità ambientale e sociale sempre più difficile da mantenere. Per diventare un'economia fondata sulla conoscenza veramente competitiva, l'Europa deve migliorare le sue capacità di produrre conoscenze mediante la ricerca, deve saperle diffondere efficacemente mediante l'istruzione ed essere in grado di applicarle attraverso l'innovazione.

Il "triangolo della conoscenza", costituito da ricerca, istruzione e innovazione, funziona in modo ottimale quando le condizioni "ambientali" ad esso correlate consentono di premiare la conoscenza messa al servizio dell'economia e della società.

Il "piano eEurope" approntato nel giugno 2000 da Consiglio e Commissione su espresso invito del Consiglio europeo di Lisbona rispondeva esattamente a questa necessità sentita come impellente.

La presidenza del Consiglio europeo raccomandava altresì di integrare e coordinare meglio le attività di ricerca a livello nazionale e a livello dell'Unione per renderle più efficaci ed innovative. A tale scopo i Programmi quadro per la ricerca e lo sviluppo tecnologico hanno risposto a questa domanda di cambiamento creando una serie di reti coordinate dalle Direzioni generali della Commissione che mettono a sistema gli enti di ricerca pubblici e

privati offrendo sostegno a tutti coloro che vogliano collaborare con essi. Nel contempo si sarebbero tutelate adeguatamente l'innovazione e le idee scaturite in questo nuovo contesto economico basato sulla conoscenza mediante la tutela dei brevetti³¹ e grazie al miglioramento delle condizioni per l'investimento privato nella ricerca scientifica avvalendosi di idonee politiche fiscali, dei capitali di rischio e del sostegno della BEI.

Le conclusioni di Lisbona individuano la necessità di un'azione specifica che promuova le interfacce chiave delle reti di innovazione: interfacce tra aziende e mercati finanziari, tra centri di R&S e istituti di formazione professionale, tra servizi di consulenza e mercati tecnologici.

Le nuove imprese ad alta tecnologia non devono restare le uniche beneficiarie di un interfacciamento più efficace con i centri di R&S e gli istituti di formazione professionale. Anche le imprese dei settori tradizionali, soprattutto le PMI, possono sfruttare in modo redditizio il trasferimento di tecnologia e l'introduzione di nuove tecniche di gestione.

Il Consiglio europeo nel documento finale dei lavori di Lisbona chiedeva alla Commissione di presentare entro un breve periodo di tempo una comunicazione su un'Europa imprenditoriale, innovativa ed aperta insieme a un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità per il 2001-2005. Inoltre chiedeva al Consiglio e alla Commissione di elaborare una Carta europea per le piccole e medie imprese, da approvare entro giugno 2000, che avrebbe dovuto impegnare gli Stati membri a focalizzare i loro sforzi di sviluppo sulle piccole imprese, che rappresentavano, e rappresentano tuttora, il principale motore nella creazione di posti di lavoro.

Per quanto riguarda il settore dell'istruzione e della formazione, i capi di stati e di governo dell'Unione nel consesso tenutosi a Lisbona chiedevano che i rispettivi sistemi di formazione e di istruzione venissero adeguati alle esigenze della società dei saperi. I centri di istruzione e formazione devono offrire possibilità di apprendimento e formazione adeguate a giovani, adulti disoccupati e persone occupate soggette al rischio che le loro competenze siano rese obsolete dai rapidi cambiamenti. Le iniziative comunitarie si basano sul principio dell'apprendimento permanente durante tutto il corso della vita di una persona di modo che le competenze maturate nella prima parte di vita di un individuo non diventino obsolete in seguito. Questo principio diviene un preciso dovere che la Comunità non smette di trasmettere agli Stati membri dato che la materia è di pertinenza prettamente nazionale.

³¹ Vedi capitolo 6.13

L'attività di apprendimento, oltre a interessare tutto l'arco della vita di un individuo, deve poter costituire un elemento base per gli accordi tra le parti sociali in materia di innovazione e apprendimento.

Gran parte del lavoro della Commissione ai fini del conseguimento della Strategia è stato volto ad aiutare gli Stati membri a migliorare i loro risultati, attraverso un dialogo costante con essi specialmente in materia di politica a favore delle PMI, determinando in tal modo una maggiore complementarità tra le misure nazionali e quelle comunitarie.

Un'altra diretta conseguenza di Lisbona è rappresentata dal fatto che l'impegno nell'innovazione e nella ricerca si coniugava con un'inedita manifestazione della responsabilità sociale delle imprese (RSI) che rispondeva a una nuova forte sensibilità maturata in seno all'opinione pubblica di tutto il mondo circa i pericoli che uno sviluppo economico globale scriteriato poteva comportare per l'ambiente e per l'uomo in un futuro molto prossimo.

La RSI consiste nell'integrazione volontaria delle problematiche sociali ed ecologiche nelle operazioni commerciali e nei rapporti delle imprese con le parti interessate³².

Esiste a tal proposito un programma di assistenza per il rispetto dell'ambiente il quale sostiene l'innovazione nelle PMI migliorando il loro rispetto per l'ambiente.

Le relazioni di sintesi sui progressi realizzati sul piano dell'occupazione e soprattutto sul piano dell'innovazione trovano compimento nel 2005 quando al giro di boa dell'attuazione della Strategia si richiede una revisione della stessa.

La revisione della Strategia di Lisbona presenta un bilancio di metà percorso con più ombre che luci dovute più che altro ai deludenti risultati raggiunti in materia di occupazione. Viene registrata una crescita al di sotto delle aspettative e una scarsa creazione di posti di lavoro.

A cinque anni dal varo della Strategia di Lisbona permanevano insufficienti gli investimenti nel settore della ricerca e dello sviluppo. L'UE investiva nel 2005 in R&S un terzo in meno rispetto agli Stati Uniti: l'80% del divario era dovuto ai limitati investimenti provenienti dal settore privato, soprattutto in materia di TIC (tecnologie dell'informazione e della comunicazione). Altrimenti detto, l'UE destinava nel 2005 in R&S solo il 2% del PIL ovvero poco più del livello registrato al momento del varo della Strategia di Lisbona.

Come risposta a questi risultati ampiamente al di sotto delle aspettative, la Commissione rilanciava con vigore la strategia di Lisbona proponendo l'obiettivo dell'aumento degli

³² Vedi COM(2002)347.

investimenti in R&S al 3% del PIL entro il 2010. Recuperare il ritardo di attuazione costituiva la sfida principale da affrontare a metà percorso in vista del 2010.

Ciò richiede un contesto generale più favorevole alla ricerca e all'innovazione tra cui iniziative convincenti e potenti incentivi per spingere il settore privato comprese le piccole e medie imprese operative in comparti tradizionalmente estranei ai grandi cambiamenti ingenerati dalle innovazioni, ad investire nell'innovazione e nella R&S.

Secondo la Commissione europea quel che ha fatto difetto tra aspettative e risultati è stato non saper coinvolgere abbastanza i principali interlocutori nella fase esecutiva, specie a livello nazionale (parlamenti nazionali e regionali, parti sociali, società civile). Se ne trae che coinvolgimento e mobilitazione possono avvenire soltanto se gli interessati si sentono responsabilizzati e coinvolti nel processo decisionale ed esecutivo. Ciò spiega lo scarso coordinamento tra gli attori deputati all'attuazione della strategia e le priorità inconciliabili che hanno spesso ostacolato il cammino verso il raggiungimento degli obiettivi preposti. Altri fattori che hanno determinato la scarsa performance della strategia possono essere rintracciati nella difficile congiuntura economica registratasi nel periodo compreso tra il 2000 e il 2005.

Per rilanciare la strategia di Lisbona la Commissione non ha inteso riscriverla *ex novo*, ma si è tuttavia reso necessario individuare nuove iniziative a livello comunitario e nazionale per la sua realizzazione, le quali sono:

1. porre maggiormente conoscenza e innovazione al servizio della crescita europea;
2. elaborare politiche che consentano alle imprese europee di creare nuovi e migliori posti di lavoro;
- 3 rendere l'Europa più capace di attrarre investimenti e lavoro.

Quanto al punto 1, al fine di stimolare la crescita, la Commissione raccomanda agli Stati membri di lavorare a sostegno della conoscenza e dell'innovazione, migliorando e aumentando l'investimento nella R&S, facilitando l'innovazione, l'adozione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) e l'utilizzazione sostenibile delle risorse.

Secondo la Commissione occorre infatti agevolare l'accesso delle imprese, specie quelle giovani e innovative, ai sostegni finanziari per la ricerca e l'innovazione in quanto lo scarso accesso ai finanziamenti costituisce uno dei principali ostacoli all'innovazione.

Quanto al punto 2, la Commissione, al fine di creare un numero maggiore di posti di lavoro, raccomandava di investire ulteriormente nel capitale umano tramite l'implementazione dell'istruzione e delle competenze. La diffusione della conoscenza grazie a un sistema d'istruzione di elevata qualità è il modo migliore per garantire la competitività a lungo termine dell'Unione.

Inoltre la Commissione insiste sulla liberalizzazione della fornitura di servizi dato che essa, oltre a consentire di ottenere un aumento netto di 600 mila posti di lavoro, avrebbe contribuito a innescare una maggiore concorrenza.

Quanto al punto 3, la Commissione riscontrava eccessivi ostacoli di vario genere all'imprenditoria e all'avvio di nuove imprese, le quali devono invece essere incoraggiate e sostenute attraverso la promozione dello spirito imprenditoriale.

Migliorare la normativa europea e nazionale a sostegno delle imprese, rimuovere gli ostacoli alla flessibilità e all'innovazione e legiferare in modo più favorevole alla concorrenza e all'occupazione avrebbe contribuito a creare condizioni più propizie alla crescita economica e alla produttività.

Ciò comportava l'adozione di misure specifiche come la semplificazione e il miglioramento della legislazione oltre che la volontà di ridurre gli oneri amministrativi, come per esempio i vincoli normativi gravanti in modo sproporzionato sulle PMI le quali dispongono di risorse limitate per far fronte agli adempimenti che la normative generalmente comportano³³.

3.2 Carta europea per le piccole e medie imprese

I capi di Stato e di governo assieme alla Commissione europea si sono riuniti a Feira in Portogallo il 19 e 20 giugno 2000, all'indomani del Consiglio europeo di Lisbona, con l'obiettivo comune di creare il miglior contesto possibile per le PMI di modo che esse possano essere messe nelle condizioni migliori per sfruttare appieno tutte le loro potenzialità

³³ Comunicazione della Commissione al Consiglio europeo di primavera, (COM(2005)24 del 2 febbraio 2005 "Lavorare insieme per la crescita e l'occupazione. Il rilancio della strategia di Lisbona")

finora inesprese diventando nei fatti il motore principale dell'innovazione e dell'occupazione in Europa.

Questo intendimento è espresso dalla Carta europea per le piccole e medie imprese: per mezzo di essa, Stati membri e Comunità europea hanno sottolineato la necessità di facilitare la crescita delle piccole imprese impegnandosi ad operare in base a dieci linee di azione di cui di seguito se ne fornisce una breve descrizione:

1. *Educazione e formazione all'imprenditorialità*: a livello europeo occorre coltivare spirito imprenditoriale e nuove competenze sin dalla giovane età. Le conoscenze generali in campo aziendale ed imprenditoriale devono essere insegnate a tutti i livelli scolastici. Occorre incoraggiare e promuovere gli sforzi imprenditoriali dei giovani e sviluppare opportuni programmi di formazione per i manager delle piccole imprese.

2. *Avviamento meno costoso e più veloce*: i costi di avviamento di un'impresa devono abbassarsi. I paesi con i tempi più lunghi e le procedure più onerose dovranno essere incoraggiati ad adeguarsi ai più veloci puntando in particolare sul potenziamento dell'accesso in linea per la registrazione.

3. *Migliore legislazione e regolamentazione*: le leggi fallimentari nazionali devono essere migliorate tenendo conto delle migliori prassi adottate a livello europeo. Inoltre i nuovi regolamenti, a livello nazionale e comunitario, devono essere esaminati attentamente per determinarne le ripercussioni sulle piccole imprese e sui piccoli imprenditori. Ove possibile le norme nazionali e comunitarie dovranno essere semplificate. I governi dovranno adottare documenti amministrativi di facile uso. Le piccole imprese potrebbero essere esentate da alcuni obblighi di legge.

4. *Fornire competenze*: gli istituti di formazione devono fornire a lavoratori e imprenditori di ogni settore un livello adeguato di competenze, corrispondenti alle necessità delle piccole imprese, nonché formazione e consulenza continua.

5. *Migliorare l'accesso in linea*: le autorità pubbliche devono aumentare e migliorare la comunicazione elettronica con il settore delle piccole imprese. In questo modo le piccole società potrebbero ricevere consulenza, porre domande, presentare le dichiarazioni dei redditi o ottenere semplici informazioni in linea, più velocemente e ad un minor costo.

6. *Maggiori benefici dal mercato interno:* la Commissione e gli Stati membri devono continuare sulla strada delle riforme per il completamento del mercato interno, di modo che esso sia di facile approccio per le piccole imprese, specialmente in settori cruciali per il loro sviluppo tra cui il commercio elettronico, le telecomunicazioni, i pubblici servizi, gli appalti pubblici e i sistemi di pagamento transfrontalieri. Allo stesso tempo le norme europee e nazionali in tema di concorrenza vanno applicate in modo rigoroso per garantire che le piccole imprese abbiano ampie possibilità per entrare in nuovi mercati e competere in condizioni di equità.

7. *Tassazione e questioni finanziarie:* i sistemi fiscali vanno adattati in modo da premiare il merito e il successo in modo tale da incoraggiare le imprese in fase d'avviamento. Gli Stati membri devono applicare le migliori prassi in fatto di tassazione e incentivi alle prestazioni personali. Gli imprenditori hanno bisogno di finanziamenti per trasformare le loro ambizioni in realtà. Per migliorare l'accesso delle piccole imprese ai servizi finanziari è intenzione della Comunità:

- individuare e rimuovere le barriere alla creazione di un mercato dei capitali paneuropeo;
- migliorare il rapporto tra sistema bancario e piccole imprese creando adeguate condizioni di accesso al credito e al capitale di rischio;
- migliorare l'accesso ai fondi strutturali e accogliere con favore le iniziative della Banca europea per gli investimenti indirizzate all'aumento dei finanziamenti disponibili per le imprese in fase di avviamento e quelle ad alta tecnologia, ivi inclusi gli strumenti di capitale.

8. *Potenziare la capacità tecnologica delle piccole imprese:* occorre potenziare i programmi esistenti che promuovono la diffusione della tecnologia a favore delle piccole imprese nonché la loro capacità di individuare, selezionare e adattare le varie tecnologie alle loro specificità. E' necessario anche promuovere la cooperazione tecnologica e la ripartizione delle tecnologie tra società di diverse dimensioni e soprattutto tra le piccole imprese europee, elaborare programmi di ricerca più efficaci incentrati sull'applicazione commerciale delle conoscenze e della tecnologia nonché sviluppare e adattare alle piccole imprese i sistemi di certificazione della qualità. È importante assicurare che un brevetto comunitario sia disponibile e facilmente accessibile alle piccole imprese.

A tutto vantaggio del potenziamento tecnologico delle piccole imprese vanno tutte le iniziative che spingono per una loro ampia partecipazione ad una cooperazione tra aziende a livello locale, nazionale, europeo ed internazionale e tra piccole imprese e istituti superiori di istruzione e ricerca. Si dovrebbero perciò sostenere le azioni a livello sia nazionale che regionale intese a creare raggruppamenti e reti di aziende, migliorare la cooperazione paneuropea tra piccole imprese che fanno uso delle tecnologie dell'informazione, diffondere le migliori prassi negli accordi di cooperazione e assecondare la cooperazione tra piccole imprese per aumentare la loro capacità di accedere ai mercati paneuropei e di estendere le loro attività nei mercati dei paesi terzi.

9. *Modelli d'imprenditorialità elettronica di successo e sostegno alle piccole imprese più brillanti:* la Commissione e gli Stati membri dovrebbero incoraggiare le piccole imprese ad usare le migliori prassi e ad adottare modelli commerciali di successo che le facciano progredire nell'ambito della nuova economia. Per questo motivo e come ribadito nel punto precedente, occorre coordinare le attività degli Stati membri e dell'UE volte a creare sistemi, reti e servizi d'informazione e supporto alle imprese che siano di facile accesso e comprensione e rispondenti alle loro esigenze. Occorre, inoltre garantire la possibilità di avvalersi su scala europea della guida e del sostegno di consulenti e di "business angels" anche attraverso siti *web*.

10. *Rappresentanza più forte e più efficace degli interessi delle piccole imprese, a livello dell'Unione e a livello nazionale:* si intende delineare un esame volto a stabilire come sono rappresentati gli interessi delle piccole imprese a livello dell'UE e a livello nazionale, anche attraverso il dialogo sociale. La possibilità di influenzare e informare le decisioni di governi nazionali e comunitari circa le esigenze e le emergenze della piccola e media impresa resta la via migliore per contribuire dal basso ad una migliore legislazione a favore delle PMI.

Ogni anno, in occasione dei vertici di primavera del Consiglio europeo, si procede al monitoraggio e alla valutazione dei progressi compiuti nell'ambito dell'attuazione delle succitate linee d'azione della Carta, sulla base di una relazione della Commissione sulle pertinenti questioni.

A tale scopo si utilizzano opportuni indicatori economici efficaci nel valutare i progressi compiuti, raffrontandoli poi ai migliori risultati presenti su scala mondiale per rafforzare le

conoscenze già acquisite, cercando in tutti i settori le migliori prassi che incidono sulle piccole imprese, in un percorso di continuo miglioramento e ottimizzazione dei risultati.

Uno degli aspetti più positivi della Carta europea per le piccole imprese è proprio quello di aver consentito ai paesi firmatari di imparare reciprocamente dalle rispettive buone pratiche. Esse rappresentano solitamente iniziative che si sono rivelate particolarmente utili in un contesto nazionale e che potrebbero rivestire un interesse anche per altri paesi. Nel 2007/2008 sono state proposte 151 buone pratiche, un numero mai raggiunto prima.

Nel quadro dell'attuazione della Carta europea per le piccole imprese sono stati raccolti e pubblicati *on line* oltre 250 esempi di buone pratiche degli Stati membri.

Nel documento “Scambio di pratiche esemplari nella politica delle PMI”³⁴ allegato allo *Small Business Act* si sostiene che lo scambio delle pratiche esemplari nella politica a favore delle PMI è divenuto un ottimo strumento per attuare la Strategia di Lisbona per la crescita e l’occupazione, mediante apprendimento reciproco.

Negli otto anni trascorsi dalla sua adozione, la Carta è diventata un documento essenziale della politica in materia di PMI per 44 paesi: oggi essa rappresenta il quadro di riferimento non solo per gli Stati membri e la Norvegia, ma anche per i paesi candidati ad accedere nel prossimo futuro nella Comunità e per i paesi dei Balcani occidentali e del Mediterraneo. Nove regioni europee la utilizzano inoltre per l’elaborazione delle politiche a livello regionale.

³⁴ Comunicazione del 25 giugno 2008 (COM(2008) 394) “Una corsia preferenziale per la piccola impresa. Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la piccola impresa”.

3.3 La riforma della politica di coesione

La presidenza del Consiglio europeo nel marzo 2005 concludeva con queste frasi le sessioni di lavoro: “L'Europa deve rinnovare le basi della sua competitività, aumentare il suo potenziale di crescita e la sua produttività e rafforzare la coesione sociale, puntando principalmente sulla conoscenza, l'innovazione e la valorizzazione del capitale umano.

Per raggiungere tali obiettivi, l'Unione deve mobilitare maggiormente tutti i mezzi nazionali e comunitari appropriati - compresa la politica di coesione - nelle tre dimensioni economica, sociale e ambientale della Strategia per utilizzarne meglio le sinergie in un contesto generale di sviluppo sostenibile”.

La nuova architettura della politica di coesione dell'UE³⁵, dopo la riforma del 2006, poggia le sue basi sulla volontà della Commissione di concentrare gli investimenti su un numero limitato di priorità comunitarie che rispecchino lo spirito di Lisbona (in particolare, la ricerca, l'innovazione, l'accessibilità e la creazione di posti di lavoro) e in cui l'intervento della Comunità possa verosimilmente generare un effetto moltiplicatore e un valore aggiunto significativo.

Il quadro d'intervento della nuova politica di coesione è definito dagli articoli 158-162 del Trattato CE, i quali sanciscono l'obiettivo generale di consolidare il processo di coesione socio-economica all'interno dell'Unione europea allargata.

Una crescita più intensa e un incremento dei posti di lavoro per tutte le regioni e città dell'Unione europea sono gli obiettivi della politica di coesione tra il 2007 e il 2013. Obiettivi che vengono rivisti al ribasso dopo l'abbattersi della crisi economica sui livelli occupazionali di tutti i comparti produttivi degli Stati membri.

Tuttavia, la finalità ultima resta quella di agire nella direzione di una progressiva riduzione delle disparità sociali, economiche e territoriali che ancora sussistono tra le diverse regioni europee.

³⁵ Si fa riferimento alla comunicazione della Commissione n. 299 del 05.07.2005 “Politica di coesione a sostegno della crescita e dell'occupazione: linee guida della strategia comunitaria per il periodo 2007-2013”. Il quadro normativo della nuova politica di coesione viene esplicitata dai seguenti regolamenti comunitari: Regolamento (CE) n. 1080/2006 del Parlamento e del Consiglio del 5 luglio 2006 relativo al Fondo europeo di sviluppo regionale; Regolamento (CE) n. 1081/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio del 5 luglio 2006 relativo al Fondo sociale europeo; Regolamento (CE) n. 1084/2006 del Consiglio dell'11 luglio 2006 che istituisce un Fondo di coesione.

Il budget destinato alla politica di coesione è distribuito su tre fondi strutturali: il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR), Il Fondo Sociale Europeo (FSE) e il Fondo di coesione.

Queste le principali novità rispetto al precedente periodo di programmazione 2000-2006:

- un maggior coinvolgimento del livello regionale e locale;
- una maggiore semplificazione: gli strumenti a disposizione della politica di coesione sono stati ridotti da sei a tre, mentre le fasi della programmazione sono state ridotte da tre a due; è stato introdotto un principio di “proporzionalità” rinnovato; inoltre una maggiore responsabilità e trasparenza nella gestione dei fondi da parte degli Stati membri e delle regioni dovrebbe ottimizzare i risultati complessivi;
- una maggiore semplificazione amministrativa e finanziaria ha comportato la scomparsa del principio della “zonizzazione”³⁶ con la diretta conseguenza che tutto il territorio regionale è ora eleggibile ai fini dei finanziamenti strutturali;
- un’ulteriore novità consiste nell’integrazione dei programmi di iniziativa comunitaria: in altre parole, le iniziative comunitarie che prima (fino al 31 dicembre 2006) erano gestite direttamente dai servizi della Commissione, vengono integrate all’interno dei singoli programmi operativi della politica di coesione. Con ciò spetterà alle singole autorità di gestione definire le tematiche;
- a ciò si aggiunge l’implementazione di tre nuove iniziative comunitarie denominate “Jeremie”, “Jaspers” e “Jessica”, finalizzate a migliorare nelle regioni europee la capacità di assorbimento delle risorse strutturali da parte delle PMI³⁷;
- gli Stati membri hanno deciso che i nuovi programmi di politica di coesione per il periodo 2007-2013 dovranno destinare una buona parte della dotazione totale di 308 miliardi di euro agli investimenti nella conoscenza e nell’innovazione.

³⁶ Col principio della “zonizzazione” solo alcuni Comuni potevano beneficiare dei fondi strutturali, mentre altri Comuni limitrofi venivano esclusi nonostante le loro rispettive economie fossero strettamente collegate. Con l’eliminazione della “zonizzazione” tutti i territori delle Regioni saranno interessati all’utilizzo dei fondi e l’approccio di ogni programma regionale sarà un approccio tematico.

³⁷ Vedi capitolo 6.4

A proposito di quest'ultimo fondamentale punto, tutti gli Stati membri e le regioni sono stati invitati a porre obiettivi ambiziosi. Ciò risponde a una precisa richiesta, espressa all'interno degli orientamenti strategici comunitari per la politica di coesione 2007-2013, la quale preme affinché gli Stati membri e le regioni adottino disposizioni specifiche per la sperimentazione e l'investimento nell'innovazione sulla base delle loro specificità e delle rispettive strategie nazionali e regionali in materia d'innovazione.

A tal fine, è necessaria senz'altro una migliore sinergia tra azioni nazionali e comunitarie a sostegno dell'innovazione: in tal senso tutti gli strumenti comunitari disponibili devono essere pienamente utilizzati per fare avanzare i programmi nazionali a favore dell'innovazione.

Al fine di conseguire gli obiettivi prefissatisi, la strategia e le risorse della politica di coesione sono state riorganizzate in tre nuovi obiettivi prioritari:

1. “Convergenza” (ex Obiettivo 1);
2. “Competitività regionale e occupazione” (ex Obiettivi 2 e 3);
3. “Cooperazione territoriale europea” (ex programma Interreg).

L'obiettivo “Convergenza” mira ad avvicinare le regioni meno avanzate alle regioni a più alto tasso di crescita. L'obiettivo “Convergenza” intende migliorare le condizioni relative a crescita ed occupazione sia tramite l'aumento e il miglioramento della qualità degli investimenti nel capitale fisico e umano, sia attraverso lo sviluppo dell'innovazione e della “società dei saperi”, e ancora mediante l'adattabilità ai cambiamenti economici e sociali, la tutela e il miglioramento dell'ambiente e l'efficienza amministrativa.

L'Obiettivo “Convergenza” riguarda le regioni con un prodotto interno lordo pro-capite (PIL/abitante) inferiore al 75% della media dell'UE allargata a 27 Paesi membri³⁸.

Nell'UE composta da 27 Paesi questo obiettivo interessa 17 Stati membri per un totale di 84 regioni con una popolazione di 154 milioni di persone nonché, su una base di esclusione progressiva (*phasing-out*), altre 16 regioni abitate da 16,4 milioni di abitanti il cui PIL supera soltanto di poco la soglia a causa dell'effetto statistico dell'UE allargata.

L'importo disponibile contestualmente all'obiettivo “Convergenza” è di 251,1 miliardi di euro, pari a 81,5% del totale disponibile ed è ripartito come segue: 189,6 miliardi di euro per

³⁸ Il prodotto interno lordo viene calcolato in base ai dati relativi all'ultimo triennio antecedente l'adozione del regolamento.

le regioni “Convergenza”, mentre 12,5 miliardi di euro sono riservati alle regioni “*phasing-out*”.

Le regioni che non fanno parte del gruppo appena citato possono beneficiare dell’obiettivo “Competitività regionale e occupazione”: si tratta di 168 regioni in cui vivono 314 milioni di persone. In esse l’obiettivo “Competitività regionale e occupazione” mira a rafforzare competitività, potere di attrazione e occupazione anticipando i cambiamenti economici e sociali, inclusi quelli connessi all’apertura dei mercati, mediante l’incremento e il miglioramento oltre che della qualità degli investimenti nel capitale umano, anche dell’innovazione e della promozione della società dei saperi.

L’Obiettivo “Competitività” svolge un ruolo essenziale nell’evitare l’insorgere di nuovi squilibri all’interno del territorio dell’Unione a detrimento di regioni che, altrimenti, verrebbero penalizzate da fattori socioeconomici sfavorevoli non potendo contare su sufficienti aiuti pubblici.

L’obiettivo “Cooperazione territoriale europea” trae spunto dall’esperienza dell’iniziativa comunitaria “Interreg”³⁹ e punta a intensificare la cooperazione su tre livelli: cooperazione transfrontaliera mediante programmi congiunti, cooperazione a livello transnazionale, reti di cooperazione e di scambio di esperienze sull’intero territorio dell’Unione.

Questo obiettivo mira a favorire uno sviluppo equilibrato, armonico e sostenibile del territorio europeo.

L’importo finanziato è pari a 7,75 miliardi di euro (2,5% del totale), ripartiti come segue: 5,57 miliardi di euro per l’elemento transfrontaliero, 1,58 miliardi di euro per l’elemento transnazionale e 392 milioni di euro per la cooperazione interregionale.

Il sistema di programmazione della politica di coesione è stato notevolmente semplificato innanzitutto a livello politico-operativo.

Infatti, sulla base degli orientamenti strategici adottati dal Consiglio dell’UE, ogni Stato membro prepara un documento-quadro nazionale (definito Quadro Strategico Nazionale e relativo alla propria strategia di sviluppo) che viene, prima negoziato con la Commissione, e poi approvato dalla stessa⁴⁰.

³⁹ Istituita nel 1990, l’iniziativa Interreg aveva lo scopo di sviluppare la cooperazione transfrontaliera e di aiutare così le zone situate lungo i confini interni ed esterni dell’Unione a sormontare i problemi derivanti dal loro isolamento.

⁴⁰ Il Quadro Strategico Nazionale (QSN) presentato dal governo italiano alla Commissione il 2 marzo 2007 è il risultato di un esteso e intenso confronto partenariale fra amministrazioni centrali e regionali, esponenti del

Il Quadro Strategico Nazionale (QSN) costituisce il contesto di riferimento per la preparazione dei programmi tematici e a livello regionale. Diversamente dal precedente Quadro Comunitario di Sostegno, il QSN non è uno strumento di gestione, in quanto i programmi nazionali sono definiti soltanto a livello aggregato o a livello di priorità, mettendo in evidenza le operazioni principali. L'attuazione spetta alle autorità regionali.

La giustificazione di una simile impostazione della struttura dei fondi strutturali si ritrova nella sezione denominata "Concentrazione"⁴¹: in essa si afferma che la scelta delle politiche da attuare per combinare oculatamente gli investimenti a favore della crescita dipende dalle caratteristiche specifiche dello Stato membro o della regione.

Spetta quindi ai singoli Stati membri e alle singole regioni trovare la combinazione di politiche più appropriata ai fini dello sviluppo in funzione delle rispettive condizioni e specificità economiche, sociali, ambientali, culturali e istituzionali.

Nella sezione definita "Convergenza" si auspica che gli interventi predisposti grazie ai fondi strutturali permettano di modernizzare e ristrutturare il sistema produttivo delle regioni fornendo servizi alle imprese, segnatamente alle PMI, migliorando l'accesso ai finanziamenti, promuovendo la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico (RST), l'innovazione, sviluppando le risorse umane e favorendo la penetrazione, la diffusione e l'adozione delle TIC.

Il nuovo obiettivo "Competitività e occupazione a livello regionale" consiste nel prevenire e nel promuovere i cambiamenti economici rendendo le regioni dell'UE più competitive e attraenti attraverso investimenti nell'economia della conoscenza, nell'imprenditoria, nella ricerca, nella cooperazione fra università e imprese e nell'innovazione, migliorando l'accesso alle infrastrutture di trasporto e di telecomunicazione.

partenariato istituzionale e di quello economico e sociale avviato il 3 febbraio 2005 con l'approvazione, da parte della Conferenza Unificata, delle "Linee guida per l'elaborazione del Quadro Strategico Nazionale 2007-2013". I contenuti del QSN riflettono la consapevolezza che la politica regionale di sviluppo offre un forte contributo alla ripresa della competitività e della produttività dell'intero Paese in particolar modo attraverso incentivi appropriati per favorire l'innovazione pubblica e privata. In base ai dati di fonte comunitaria relativi all'esecuzione finanziaria dei Fondi strutturali per il periodo di programmazione 2007-2013, al 23 aprile 2009 i pagamenti effettuati dalla Commissione ammontavano a circa il 6,9 per cento delle risorse comunitarie disponibili. Tale valore si collocava di poco al di sotto di quello della Germania (8,3 per cento), della Francia (7,5 per cento) e della Spagna (7,4 per cento).

⁴² Si fa riferimento alle sezioni contenute all'interno della comunicazione della Commissione n. 299 del 05.07.2005 "Politica di coesione a sostegno della crescita e dell'occupazione: linee guida della strategia comunitaria per il periodo 2007-2013", già riportata in nota sopra.

Il ritardo dell'Europa in termini di innovazione si è accentuato nell'ultimo decennio: come risulta dal Quadro europeo di valutazione dell'innovazione⁴², l'Europa è indietro, rispetto agli Stati Uniti, per 9 indicatori di innovazione su 11.

La politica di coesione è uno strumento che, opportunamente impiegato, contribuisce ad accorciare il ritardo europeo in materia di innovazione, che si sostanzia nell'inefficacia dei sistemi di innovazione, nello scarso dinamismo delle imprese e nella lentezza con cui queste ultime adottano le Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC).

Per quanto compete all'Unione, vengono proposti agli Stati membri due vasti programmi quadro collegati: il Settimo Programma Quadro di RST (7PQ) e il Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione (PCI).

La sinergia tra la politica di coesione e i programmi quadro ad ampio spettro di intervento è di fondamentale importanza.

La politica di coesione può aiutare tutte le regioni a migliorare la capacità di ricerca e di innovazione, contribuendo quindi alla loro partecipazione effettiva allo Spazio europeo di ricerca e, più in generale, alle attività dell'Unione in materia di ricerca e innovazione.

Due sono i compiti essenziali che la politica di coesione svolge: aiutare le regioni ad attuare strategie e piani d'azione in materia di innovazione aventi un impatto considerevole sulla competitività, e contribuire a portare la capacità di ricerca e di innovazione regionale a sviluppare una massa critica tale da poter partecipare ai progetti transnazionali di ricerca.

Le strategie regionali devono quindi concentrarsi sugli investimenti per la RST, l'innovazione e l'imprenditoria. Le regioni devono inoltre fare in modo che gli investimenti rispondano al fabbisogno di sviluppo economico della regione e siano trasformabili concretamente in prodotti, processi e servizi innovativi spendibili sui mercati. Non da ultimo le regioni hanno il dovere di incentivare i trasferimenti tecnologici dai "luoghi del sapere" ai luoghi di produzione, lo scambio delle conoscenze, la diffusione e l'adozione delle TIC a livello aziendale garantendo l'accesso ai finanziamenti per quelle imprese di dimensioni medio-piccole che intendono investire nei beni e nei servizi ad alto valore aggiunto.

⁴² Vedi sito internet del Cordis alla pagina: <http://cordis.europa.eu/innovation/it/policy/cip.htm>

3.4 La riforma della disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione

Secondo l'articolo 163 del trattato CE “la Comunità si propone l'obiettivo di rafforzare le basi scientifiche e tecnologiche dell'industria della Comunità, di favorire lo sviluppo della sua competitività internazionale e di promuovere le azioni di ricerca ritenute necessarie ...”.

Nell'incontro di Barcellona del marzo 2002, il Consiglio europeo decideva di incrementare la spesa complessiva per la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione nella Comunità fino al 3 % del prodotto interno lordo (PIL) entro il 2010, precisando altresì che due terzi di questi nuovi investimenti avrebbero dovuto provenire dal settore privato.

Per raggiungere l'obiettivo, gli investimenti nella ricerca devono aumentare di un tasso medio annuo dell'8 %, ripartito tra un tasso di crescita del 6 % annuo per quanto riguarda la spesa pubblica e un tasso di crescita annuo del 9 % per quanto riguarda gli investimenti privati. Come si legge nella comunicazione della Commissione “Investire nella ricerca: un piano d'azione per l'Europa”⁴³ “una parte non trascurabile del sostegno pubblico alle attività di ricerca delle imprese ricade nella categoria degli aiuti di Stato. Il quadro comunitario degli aiuti di Stato per R&S ha l'obiettivo di creare una situazione di equilibrio tra la necessità di ridurre al minimo le distorsioni della concorrenza e l'esigenza di rendere più competitiva l'industria europea. Il sostegno pubblico è giustificato se va a sanare le carenze del mercato stimolando gli investimenti delle imprese nella ricerca a livelli ottimali.

I regolamenti di esenzione riducono le difficoltà connesse con la notifica alla Commissione di taluni tipi di aiuti di Stato e consentono di accelerare la concessione di aiuti all'industria. La Commissione ha modificato il regime di esenzioni per gli aiuti di Stato alle PMI, estendendone il campo di applicazione sia alla R&S individuale che ai programmi di aiuto per la R&S, con una riduzione considerevole del numero di notificazioni.”

Gli aiuti di Stato alla RSI (Ricerca Sviluppo Innovazione) possono essere accettati se l'aiuto accresce la capacità di effettuare RSI e se la distorsione alla concorrenza, che ne può derivare, non è considerata contraria all'interesse comune.

Scopo delle nuove disposizioni sulla disciplina comunitaria sugli aiuti di stato è aiutare gli Stati membri a orientare meglio gli aiuti rispetto alle imperfezioni del mercato, accrescendo

⁴³ “Investire nella ricerca: un piano d'azione per l'Europa” del 4.6.2003 (COM(2003) 226).

l'efficienza economica mediante gli aiuti e contribuendo in tal modo alla crescita sostenibile e all'occupazione.

L'articolo 87, paragrafo 1, del trattato CE stabilisce un divieto generale per quanto riguarda gli aiuti di Stato.

In determinati casi, tuttavia, gli aiuti possono essere compatibili con il mercato comune a norma dell'articolo 87, paragrafi 2 e 3. In particolare, gli aiuti a favore della RSI sono giustificabili principalmente ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettere b) e c) laddove possono ritenersi compatibili con il mercato comune e più precisamente quando soddisfano le seguenti condizioni:

- 1) “gli aiuti sono destinati a promuovere la realizzazione di un importante progetto di comune interesse europeo oppure vengono elargiti per porre rimedio a un grave turbamento dell'economia di uno stato membro”;
- 2) “gli aiuti sono destinati ad agevolare lo sviluppo di talune attività economiche, sempre che non alterino le condizioni degli scambi in misura contraria al comune interesse”.

Nella nuova disciplina sugli aiuti di stato la Commissione fissa le regole che vengono poi applicate per la valutazione degli aiuti notificati, avvalendosi dei suoi poteri discrezionali per migliorare la certezza del diritto e la trasparenza delle sue decisioni.

In primo luogo, la Commissione ritiene che gli aiuti di Stato a favore dell'innovazione debbano essere autorizzati, non sulla base di una definizione astratta di innovazione, ma unicamente se riguardano attività precise, volte espressamente a rimediare alle imperfezioni del mercato che ostacolano l'innovazione e per le quali i benefici derivanti dagli aiuti di Stato possono controbilanciare eventuali distorsioni della concorrenza e del commercio.

In secondo luogo, la Commissione intende promuovere una migliore amministrazione degli aiuti di stato a favore della RSI, aumentando l'ambito delle esenzioni di categoria per la R&S.⁴⁴

Un allargamento delle esenzioni è stato ritenuto necessario perché i mercati concorrenziali, i quali in linea di massima dovrebbero, per il semplice gioco delle forze in campo, dare il risultato più efficiente in termini di RSI, non sempre garantiscono il miglior risultato

⁴⁴ Si veda a tale proposito il “Piano di azione nel settore degli aiuti di Stato - Aiuti di Stato meno numerosi e più mirati: itinerario di riforma degli aiuti di Stato 2005- 2009. COM(2005) 107 - SEC (2005) 795, adottato il 7 giugno 2005.

possibile. Di conseguenza, l'intervento pubblico si rende necessario per porre rimedio ad eventuali imperfezioni del mercato.

Occorre d'altro canto impedire che gli aiuti producano di per sé distorsioni ulteriori alla concorrenza.

Quando un'impresa riceve un aiuto, si generano due effetti contrapposti: da una parte risulta rafforzata la posizione sul mercato dell'impresa che beneficia dell'aiuto, dall'altra diminuisce il rendimento degli investimenti delle altre imprese. Se la diminuzione è significativa, può accadere che i concorrenti siano costretti a ridurre le proprie attività di RSI.

Inoltre, quando gli aiuti consentono di ridurre l'onere di bilancio (le spese in RSI) per il beneficiario, gli aiuti possono anche avere l'effetto di ridurre gli incentivi del beneficiario a innovare. Infine, gli aiuti possono sostenere imprese inefficienti o permettere al beneficiario di alterare le pratiche di esclusione o di rafforzare il suo potere di mercato.

Le possibili distorsioni alla concorrenza derivanti dagli aiuti di Stato a favore della RSI possono essere suddivise nelle seguenti categorie:

- perturbazione degli incentivi dinamici delle imprese ed effetto di “spiazzamento”;
- sostegno a una produzione insufficiente;
- pratiche di esclusione e rafforzamento del potere di mercato;
- delocalizzazione delle attività economiche all'estero per sfruttare condizioni migliori.

Quando la Commissione valuta se una data misura di aiuto è o non è compatibile col mercato comune, essa pondera gli effetti positivi della misura ai fini del conseguimento di un obiettivo di comune interesse con i suoi effetti potenzialmente negativi di distorsione degli scambi e della concorrenza. Questo esercizio di ponderazione è stato definito “test comparativo”.

Per decidere la congruità di una misura di aiuto da parte di uno Stato, il test si articola in tre fasi, di seguito riportate sotto forma di interrogativi. Le prime due fasi riguardano gli effetti positivi e la terza gli effetti negativi nonché il saldo tra effetti positivi e negativi:

- 1) La misura di aiuto è destinata a un obiettivo ben definito di interesse comune? (crescita, occupazione, coesione, ambiente);
- 2) L'aiuto proposto rimedia all'imperfezione del mercato o consegue altri obiettivi?
 - i) L'aiuto di Stato è uno strumento adeguato?

- ii) Vi è un effetto di incentivazione, ossia l'aiuto modifica il comportamento delle imprese?
 - iii) La misura di aiuto è proporzionale, ossia lo stesso cambiamento di comportamento potrebbe essere ottenuto con meno aiuti?
- 3) Le distorsioni sulla concorrenza e l'incidenza sugli scambi sono limitate, in modo che il bilancio complessivo sia positivo?

È importante tener presente che possono esistere altri strumenti più idonei ad aumentare il livello di RSI nell'economia, come una normazione adeguata, un maggior finanziamento delle università e degli enti di ricerca in genere, o ancora, misure fiscali generali a favore della RSI.

L'idoneità di uno strumento in una determinata situazione è di regola legata alle cause principali del problema.

Per fare degli esempi: se un operatore economico non riesce a sfruttare adeguatamente i risultati della RSI, la riduzione delle barriere all'accesso al mercato può essere una soluzione più efficace del ricorso ad aiuti di Stato.

Oppure, aumentando il finanziamento agli enti di ricerca si può rispondere meglio alla scarsità di personale di RSI qualificato che non concedendo aiuti di Stato a progetti di RSI.

Gli Stati membri devono quindi optare per gli aiuti di Stato quando rappresentano uno strumento idoneo rispetto al problema che tentano di risolvere.

Gli aiuti di Stato alla RSI devono indurre il beneficiario a cambiare il suo comportamento, inducendolo ad accrescere il livello di attività di RSI e a realizzare progetti o attività di RSI che diversamente non sarebbero stati realizzati o lo sarebbero stati in misura più limitata. La riforma delle norme comunitarie in materia di aiuti di stato ha innalzato a 200 mila euro la soglia *de minimis* al di sotto della quale non esiste l'obbligo di dare comunicazione degli aiuti.

Di seguito si riporta, in linea con l'auspicato aumento della dotazione in RSI da parte delle piccole e medie imprese, una serie di casi in cui il finanziamento pubblico è da considerarsi compatibile col mercato comune:

1. Il caso più diffuso è quando l'organismo di ricerca, in quanto mandatario, fornisce un servizio alle imprese, in quanto mandanti, i) contro il versamento di una remunerazione appropriata per il suo servizio, e ii) alle condizioni specificate dal

mandante. In generale il mandante è proprietario dei risultati del progetto e si assume i rischi di un eventuale insuccesso.

2. Nel caso di progetti di collaborazione realizzati congiuntamente da imprese e da organismi di ricerca, la Commissione ritiene che nessun aiuto di stato indiretto (vietato) sia concesso al partner industriale attraverso l'organismo di ricerca per effetto delle condizioni favorevoli della collaborazione, se ricorre una delle seguenti condizioni:

- i costi del progetto sono integralmente a carico delle imprese partecipanti;
- i risultati che non fanno sorgere diritti di proprietà intellettuale possono avere larga diffusione e l'organismo di ricerca è titolare di tutti i diritti di proprietà intellettuale sui risultati ottenuti dalla sua attività di RSI;
- l'organismo di ricerca riceve dalle imprese partecipanti un compenso equivalente al prezzo di mercato per i diritti di proprietà intellettuale derivanti dall'attività svolta dall'organismo di ricerca nell'ambito del progetto e che sono trasferiti alle imprese partecipanti. Il contributo delle imprese partecipanti ai costi dell'organismo di ricerca è dedotto da tale compenso.

3. Gli aiuti alle nuove imprese innovatrici sono compatibili con il mercato comune ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE purché siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- il beneficiario è una piccola impresa esistente da meno di cinque anni al momento della concessione dell'aiuto;
- il beneficiario è un'impresa innovatrice sul presupposto che:
 - i) lo Stato membro possa dimostrare, attraverso una valutazione eseguita da un esperto esterno, in particolare sulla base di un piano d'impresa, che il beneficiario in un futuro prevedibile svilupperà prodotti, servizi o processi tecnologicamente nuovi o sensibilmente migliorati e che comportano un rischio di insuccesso tecnologico o industriale; oppure

ii) le spese di R&S rappresentino almeno il 15 % del totale delle sue spese operative in almeno uno dei tre anni precedenti la concessione dell'aiuto;

iii) l'aiuto non è superiore a 1 milione di euro.

Il beneficiario può fruire dell'aiuto una sola volta nel periodo in cui risponde alla definizione di nuova impresa innovatrice. Tale aiuto può essere cumulato con altri aiuti concessi ai sensi della presente disciplina, con aiuti alla ricerca, sviluppo e innovazione esentati a norma del regolamento (CE) n. 364/2004.

Il beneficiario può fruire di aiuti di stato diversi dagli aiuti a favore della RSI e del capitale di rischio soltanto 3 anni dopo la concessione dell'aiuto alle nuove imprese innovatrici. Gli aiuti di stato non possono essere impiegati per modifiche ordinarie o modifiche periodiche apportate a prodotti, linee di produzione, processi di fabbricazione, servizi esistenti e altre operazioni in corso, anche quando tali modifiche rappresentano miglioramenti.

4. Gli aiuti per gli studi di fattibilità tecnica preliminari ad attività di ricerca industriale o di sviluppo sperimentale sono compatibili con il mercato comune a condizione che l'intensità di aiuto, calcolata sulla base dei costi degli studi, non superi determinate percentuali: in particolare per le PMI, il 75 % per gli studi preliminari ad attività di ricerca industriale e il 50 % per gli studi preliminari ad attività di sviluppo sperimentale.
5. Gli aiuti concessi alle PMI per coprire i costi relativi alla concessione e al riconoscimento di brevetti e di altri diritti di proprietà industriale sono compatibili con il mercato comune ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE a concorrenza dello stesso livello di aiuto che sarebbe stato ammissibile per l'aiuto alla R&S per quanto riguarda le attività di ricerca all'origine di tali diritti di proprietà industriale.
6. Gli aiuti per servizi di consulenza in materia di innovazione e per servizi di supporto all'innovazione sono compatibili con il mercato comune ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE, se sono rispettate le seguenti condizioni:
 - 1) il beneficiario è una PMI;

- 2) l'aiuto non supera l'importo massimo di 200 mila euro per beneficiario su un periodo di tre anni;
 - 3) il prestatore dei servizi possiede una certificazione nazionale o europea. In caso contrario l'aiuto non può coprire più del 75 % dei costi ammissibili;
7. Gli aiuti per la messa a disposizione di personale altamente qualificato da parte di un organismo di ricerca o da parte di una grande impresa presso una PMI sono compatibili con il mercato comune ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 3, lettera c), del trattato CE, purché il personale messo a disposizione non vada a sostituire altro personale, bensì venga assegnato a funzione nuova creata nell'ambito dell'impresa beneficiaria e abbia lavorato per almeno due anni presso l'organismo di ricerca o presso la grande impresa che lo mette a disposizione. Siffatto personale deve occuparsi di RSI nell'ambito della PMI che riceve l'aiuto.

3.5 Cinque aspetti fondamentali per creare un ambiente favorevole alle PMI innovative

Benché larga parte del successo della politica a favore delle PMI continui a dipendere in primo luogo dalla volontà degli Stati membri, titolari delle principali competenze nella politica industriale e d'impresa, il quadro politico comunitario fornisce, da par suo, un decisivo sostegno e aiuti complementari alle imprese, garantendo un coordinamento transnazionale tra esse e tra gli stati membri decisivo nell'opera di implementazione dell'economia europea.

La maggior parte delle misure tese a migliorare l'ambiente per le piccole imprese ricadono quindi sotto la responsabilità delle singole amministrazioni nazionali. Per questo motivo la Commissione invia periodici appelli agli Stati membri e alle altre istituzioni politiche locali perché la normazione comunitaria venga implementata correttamente e non resti "lettera morta".

Nella primavera del 2006 il "rapporto Aho"⁴⁵ ha indicato le ragioni principali per le quali il potenziale di innovazione europeo non riesce ad essere pienamente sfruttato presentando le relative soluzioni al problema. Secondo questo rapporto, va riconosciuta come essenziale la necessità di rendere più favorevoli all'innovazione le condizioni in cui operano le imprese.

Nel loro insieme il miglioramento dei fattori ambientali e operativi rappresenta un cambiamento paradigmatico che va ben oltre il limitato settore della politica della R&S e dell'innovazione.

Il miglioramento delle condizioni operative richiede un imponente atto di volontà e impegno da parte di leader politici, dirigenti d'impresa e responsabili del settore sociale. Il nucleo centrale delle raccomandazioni contenute nel "rapporto Aho" riguarda la necessità che le amministrazioni politiche offrano alle proprie imprese un mercato favorevole all'innovazione: la mancanza di un tale elemento rappresenta il principale ostacolo agli investimenti nel settore della ricerca e dell'innovazione. A tal fine è necessario intervenire a

⁴⁵ Il rapporto "Creare un'Europa innovativa" (denominato anche "rapporto Aho" dal nome dell'ex primo ministro finlandese, responsabile del rapporto) veniva commissionato dalla Commissione ad un gruppo interdisciplinare di esperti presieduti appunto da Esko Aho con l'obiettivo di fornire alla Commissione europea, prima del Consiglio europeo di primavera del 2006, pareri, consulenze e raccomandazioni riguardanti le soluzioni per accelerare l'attuazione delle nuove iniziative programmate a livello nazionale o comunitario e finalizzate a rafforzare le prestazioni dell'UE nel campo della ricerca e dell'innovazione nell'ambito della nuova strategia di Lisbona.

360 gradi coprendo l'intero spettro di attività che possono incidere sulla vita dell'impresa ovvero l'aspetto normativo, gli appalti pubblici, l'accesso al credito, la cultura dell'imprenditorialità, la formazione e i sistemi di istruzione, la proprietà intellettuale, oltre che promuovere una cultura che esalti l'innovazione. Il miglioramento del *milieu* in cui le PMI operano e lavorano avviene intervenendo su ambiti che congiuntamente racchiudono il campo di attività in cui si ritrovano ad operare i piccoli e medi imprenditori europei.

Di seguito vengono prese in considerazione alcune utili iniziative, intraprese dalla Comunità alla fine dello scorso secolo, le quali sono servite da base di partenza per la successiva attività di regolamentazione migliorativa dell'ambiente operativo delle PMI allo scopo di renderlo quanto più possibile fertile all'innovazione.

Nel 1997 la Commissione avviava consultazioni sui metodi da adottare per fornire agli aspiranti imprenditori il miglior contesto possibile per avviare imprese innovative e per trarre il massimo vantaggio dal mercato europeo.

Tali consultazioni hanno condotto al "Primo forum europeo per le imprese innovatrici", che si è svolto a Vienna nel novembre 1998.

In conformità alle conclusioni del Forum, nel 1999 la Commissione lanciava un'azione pilota con un budget di 15 milioni di euro per incoraggiare i meccanismi di sostegno all'avviamento e allo sviluppo di imprese innovative con l'obiettivo principale di individuare e collegare in rete le aree di eccellenza, fornendo il contesto migliore per la costituzione e la crescita di nuove imprese e di *spin-off*.

Le aree scelte avrebbero dovuto costituire la "vetrina dell'innovazione europea", con un impatto sostanziale e un effetto trainante per tutte le regioni che sarebbero venute a conoscenza, e quindi avessero sperimentato, iniziative simili, adeguate al loro contesto locale.

Partendo dal presupposto, ampiamente riconosciuto, che qualsiasi azione in grado di andare a vantaggio della politica delle imprese va in genere a vantaggio anche dell'innovazione e viceversa⁴⁶, l'attività comunitaria ai fini del miglioramento del *milieu* operativo proprio delle PMI si focalizza su cinque macroaree di intervento su cui si sono concentrati gli sforzi della Commissione e degli Stati membri al fine di fornire al mondo dell'imprenditoria il miglior contesto possibile ove operare.

⁴⁶ Comunicazione della Commissione n. 567 del 20.09.2000 "L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza".

Di seguito vengono descritte le singole macroaree mettendo in evidenza carenze del sistema e relativi interventi potenzialmente risolutivi:

1. Per quanto concerne l'area relativa alla **promozione dello spirito imprenditoriale**, essa presenta problematiche dovute: alla permanenza di un forte squilibrio tra rischio e ricompensa, alla scarsa copertura previdenziale, all'ignoranza del ruolo effettivo dell'imprenditore. Tutti fattori che fanno preferire il lavoro dipendente a quello indipendente.

Se in genere la società non si fida dei rischi che possono comportare i lavori autonomi, ancora maggiore è la reticenza nei confronti dell'innovazione. Ciò deriva dal fatto che i lati positivi, nonché quelli negativi, di qualsiasi innovazione non sempre sono equamente distribuiti, soprattutto nel periodo successivo alla sua introduzione sul mercato, e può passare del tempo prima che i benefici del cambiamento e dell'innovazione vengano apprezzati.

Eppure, molti nomi di successo del mondo imprenditoriale oggi noti, erano ai più degli emeriti sconosciuti fino a poco tempo fa. Per questo motivo, vanno incoraggiate la creazione e la crescita di imprese innovative, come ad esempio quelle cosiddette "a base tecnologica", attive nei mercati più promettenti. Da questo gruppo di imprese è possibile che emergano le aziende di successo di domani, che offriranno posti di lavoro d'alta qualità e agiranno da vettori dell'innovazione per i settori tradizionali.

La Commissione sostiene iniziative finalizzate a ridurre l'onere dei rischi intrinsecamente legati all'attività imprenditoriale tramite azioni che affrontano gli effetti negativi delle crisi aziendali e migliorano i regimi di sicurezza sociale e le procedure fallimentari.

La Commissione intende migliorare l'immagine degli imprenditori nella società sensibilizzando, fin dal periodo di formazione scolastico, alla carriera di imprenditore. Motivazione, creatività, iniziativa e capacità di affrontare i rischi possono essere stimolate grazie a un'educazione progressiva fin dalla più tenera età. Occorre rendere disponibili dei modelli di ruolo in grado di incoraggiare i giovani in cerca di un posto di lavoro a considerare, tra le varie opzioni, anche la possibilità di fondare un'impresa.

La Commissione ha invitato gli Stati membri a promuovere e a stimolare, mediante varie iniziative e in virtù del primo principio dello *Small Business Act* (SBA), mentalità innovative e imprenditoriali fra i giovani introducendo l'imprenditorialità come competenza chiave nei programmi scolastici soprattutto nelle scuole secondarie in base ai rispettivi sistemi d'istruzione e di formazione professionale che restano di pertinenza nazionale.

La prima settimana europea delle PMI, che si è svolta tra il 6 e il 14 maggio 2009, rappresenta una delle iniziative messe in campo sulla scia della politica inaugurata con il "*Small Business Act*", il primo quadro politico articolato per la piccola impresa nell'UE. In quell'occasione la promozione dello spirito imprenditoriale in tutta Europa è stato l'argomento principe negli incontri organizzati per informare gli imprenditori circa l'importanza di un rilancio della piccola impresa, nel bel mezzo di una difficile congiuntura economica, proprio grazie al supporto offerto dai programmi comunitari.

2. L'area di intervento connessa al **miglioramento dell'accesso delle PMI ai mercati** presenta problematiche connesse alle barriere che continuano a persistere nel mercato interno. Esse, ostacolando la mobilità, privano le imprese della scala necessaria per mettere a frutto gli investimenti nella ricerca e nell'innovazione e quindi frenano le potenzialità d'innovazione dell'UE. Queste barriere inficiano non solo la mobilità di beni e servizi, unitamente ai consumatori che vogliono accedervi, ma anche la mobilità dei lavoratori e la disponibilità di capitali di rischio. Per creare uno spazio europeo dell'innovazione, occorre eliminare queste barriere, vero e proprio ostacolo per la concorrenza e l'innovazione.

Nonostante le opportunità offerte dalla globalizzazione e soprattutto dall'allargamento del mercato unico, le PMI europee dipendono ancora in grande misura dai rispettivi mercati interni nazionali.

Secondo recenti dati, diffusi dall'Osservatorio delle PMI, solo l'8% delle PMI comunitarie esporta i propri prodotti, soltanto il 12% dei fattori produttivi vengono

acquistati all'estero e solamente il 5% delle PMI europee ha entrate provenienti da partnership con imprese straniere⁴⁷.

Tale situazione limita il potenziale di crescita e di creazione di posti di lavoro. Alcune ricerche hanno dimostrato che le imprese che vogliono crescere puntando sui mercati internazionali devono accollarsi spese ingenti in quanto l'espansione delle attività oltre frontiera richiede risorse supplementari in termini di investimenti e risorse umane qualificate. Purtroppo, però, spesso le PMI non dispongono di risorse sufficienti in questi ambiti e, inoltre, incontrano difficoltà ad accedere alle informazioni commerciali utili in tal senso, soprattutto perché manca la disponibilità di efficaci luoghi virtuali o fisici che possano rendere facilmente disponibili informazioni circa le opportunità commerciali e le regole vigenti in mercati di altri Stati membri.

In più, i costi e i rischi legati all'osservanza di numerosi sistemi legislativi nazionali, enormemente diversificati tra loro, scoraggiano le aziende che aspirano ad ampliare le loro attività all'estero. Anche la mancanza di competenze linguistiche interne a un'azienda allontana le imprese dalla possibilità di sfruttare risorse all'estero.

Secondo la Commissione è fondamentale creare condizioni favorevoli alle imprese dell'UE in tutto il mondo e in tutti i mercati in cui le esportazioni e gli investimenti europei sono attualmente poco presenti e fruttuosi, come l'Asia. Mercati aperti in tutto il mondo sono dunque importanti per stimolare l'innovazione nell'UE.

Inoltre, la promozione globale di norme e standard comunitari oltre che di iniziative innovative possono dare un vantaggio decisivo di “primo arrivato” alle società europee che per prime saranno in grado di ergersi a leader in determinati mercati dal promettente futuro, in linea con l'iniziativa comunitaria dei “mercati guida”⁴⁸.

3. Strettamente collegata alla precedente macroarea di intervento è la macroarea relativa alla **normazione** a qualsiasi livello politico. Questo ambito di intervento impegna le istituzioni comunitarie, e in particolare la Commissione, nello studio di interventi mirati alla soluzione dell'annoso problema costituito dalle “pastoie burocratiche” caratterizzanti molte amministrazioni, le quali rappresentano un freno

⁴⁷ L'Osservatorio europeo sulle PMI monitora il rendimento economico delle piccole aziende in Europa e offre informazioni a esse relative su base annua a decisori, ricercatori, economisti e alle PMI stesse. Esso stila su base annua regolari rapporti analizzando i maggiori indici socio-economici riguardanti le PMI europee.

⁴⁸ Vedi capitolo 6.11.

all'operato degli imprenditori e allo sviluppo delle loro imprese limitandone la competitività. Infatti, i piccoli imprenditori percepiscono la grande moltitudine di norme e vincoli amministrativi come segnali inequivocabili di un ambiente normativo ostile alle loro attività. Le piccole e medie imprese devono infatti spesso sostenere oneri amministrativi sproporzionati rispetto al conseguimento delle loro finalità commerciali.

Secondo il parere del 36% dei piccoli e medi imprenditori europei, negli ultimi due anni il rispetto dei regolamenti ha limitato notevolmente le attività commerciali, mentre il 44% ritiene di operare in un contesto regolamentato in misura eccessiva.

Inoltre, secondo i piccoli e medi imprenditori si è assistito negli ultimi anni ad un peggioramento della situazione generale a livello di normative di natura amministrativa⁴⁹. Per far fronte alle sfide che le PMI devono affrontare, l'UE ha approntato un quadro di riferimento coerente che costituisce la base per un'ampia gamma di misure volte a migliorare il contesto normativo e amministrativo in cui operano le PMI⁵⁰.

In modo particolare, al fine di ridurre le pastoie burocratiche a livello comunitario, la Commissione ha inserito il principio "Pensare anzitutto in piccolo (*"Think Small First"*) in tutte le politiche comunitarie premendo per una semplificazione normativa e amministrativa.

In base a tale principio, fin dalle prime fasi del processo decisionale è necessario tenere conto degli interessi delle PMI intraprendendo un adeguato processo di consultazione delle PMI interessate. Cosa più importante, la Commissione prende fortemente in considerazione le PMI al momento di una prima valutazione dell'impatto della legislazione UE su di esse accertando che le loro necessità vengano considerate in modo corretto e sistematico. In particolare, nell'elaborare la futura legislazione, la Commissione fa sì che essa non inibisca il potenziale di crescita e di innovazione delle PMI.

L'aggiornamento e la semplificazione della vigente legislazione comunitaria nonché l'ambizioso programma di ridurre del 25% entro il 2012 gli oneri amministrativi che

⁴⁹ Dati dell'Osservatorio delle PMI europee

⁵⁰ Si fa riferimento alla comunicazione della Commissione del 10.11.2005 n. 551 "Attuare il programma comunitario di Lisbona una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione".

hanno come responsabile l'apparato amministrativo dell'UE, saranno di notevole beneficio per le PMI.

Gli Stati membri hanno notevolmente migliorato il contesto normativo delle PMI grazie alle pratiche esemplari scambiate nell'ambito della Carta europea delle piccole imprese⁵¹ e per merito delle disposizioni sancite nelle conclusioni del Consiglio europeo della primavera 2006 che hanno spinto per l'introduzione di sportelli unici per registrare le imprese e per la riduzione di tempi e costi per avviare un'impresa.

Amministrazioni pubbliche moderne ed efficienti possono contribuire fortemente al successo e alla crescita delle PMI facendo risparmiare a quest'ultime tempo e denaro liberando risorse a favore dell'innovazione e creando posti di lavoro. Il lavoro per semplificare le norme sulla partecipazione delle PMI ai programmi comunitari è continuato, e continua, vigoroso, riducendo la complessità delle procedure, migliorando le informazioni destinate alle PMI sui programmi esistenti e facendo sì che alle particolarità delle PMI sia data la giusta considerazione in particolar modo nella fase di elaborazione legislativa ad ogni livello politico.

Questa strenua attività di semplificazione della Comunità europea stride in maniera paradossale con le ormai decennali critiche di tecnocratismo rivolte all'apparato amministrativo della Comunità, tacciato di essere esageratamente burocratizzato.

Fondate o infondate che siano queste critiche, occorre segnalare come la costante attività di semplificazione legislativa ad opera della Comunità e degli Stati membri non ha finora portato ai risultati sperati. Gli ostacoli normativi e amministrativi all'innovazione rimangono ancora eccessivi, di conseguenza sono necessari ulteriori sforzi per ridurre i costi a carico delle piccole imprese continuando l'impegno volto ad eliminare le inutili lungaggini amministrative ancora presenti soprattutto nei sistemi amministrativi pubblici degli Stati membri.

4. Per migliorare le capacità di crescita delle PMI, l'Unione ha affrontato negli anni persistenti carenze del mercato che tradizionalmente hanno limitato e, in una certa misura, continuano a limitare l'accesso delle PMI al credito, alla ricerca, all'innovazione e alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC).

⁵¹ Si veda capitolo 3.2.

Tra tutte queste imperfezioni del mercato, **la difficoltà di accesso delle PMI al credito** è l'aspetto che di gran lunga si rivela decisivo per le attività di una piccola impresa in quanto da esso dipende l'accesso o la fruibilità dei risultati della ricerca scientifica e dei prodotti relativi alle TIC. La Commissione a tal fine ha proposto un aumento significativo dell'attuale sostegno finanziario alle PMI in seno al Programma quadro per la competitività e l'innovazione (PCI): nel periodo 2007-2013, oltre un miliardo di euro è stato destinato agli strumenti finanziari previsti dal Programma quadro per la Competitività e l'Innovazione (PCI). Questa somma, nelle intenzioni, avrebbe dovuto consentire agli istituti finanziari di fornire circa 30 miliardi di euro di nuovi finanziamenti alle PMI, in quanto ogni euro proveniente dal bilancio dell'UE avrebbe dovuto essere integrato dalle risorse di investitori privati, con conseguente attivazione di un effetto moltiplicatore. Si è calcolato quindi che avrebbero dovuto usufruire di questi finanziamenti 400 mila PMI comunitarie, nella maggior parte dei casi micro-impresе o piccole imprese.

Per potenziare la disponibilità a livello regionale di finanziamenti sostenibili a favore delle micro-impresе e delle PMI, la Commissione ha varato recentemente, in collaborazione con la Banca europea per gli investimenti (BEI) e col Fondo europeo per gli investimenti (FEI), l'iniziativa "Jeremie"⁵², che consente agli Stati membri di utilizzare le risorse dei Fondi strutturali sotto forma di prodotti finanziari quali il capitale di rischio, le garanzie e il microcredito.

La Comunità si dice convinta che queste iniziative di ingegneria finanziaria saranno in grado di correggere le disfunzioni del mercato del credito.

La Commissione ha altresì promosso un dialogo e una cooperazione attivi tra i banchieri e i titolari di PMI in modo da migliorare la comprensione reciproca e la trasparenza. In occasione di diversi incontri tra banche e imprenditori si sono discussi i temi della trasparenza, come pure sono stati promossi gli strumenti di finanziamento innovativi quali il credito mezzanino e la cartolarizzazione delle PMI i quali, nelle speranze di chi li ha elaborati, hanno il compito di agevolare l'accesso da parte delle PMI a ulteriori fonti di finanziamento loro destinate.

Nonostante le buone intenzioni e gli strumenti creditizi specificamente studiati per andare incontro alle esigenze e alle difficoltà delle PMI, la crisi economica

⁵² Si veda capitolo 6.4.

dell'ultimo biennio ha severamente compromesso un mercato del credito il quale già presentava una chiara preferenza per le grandi imprese discriminando, nella concessione dei prestiti, le piccole realtà imprenditoriali prive di quella solidità finanziaria ricercata dagli istituti di credito, ma profondamente bisognose di essere sostenute nei loro primi passi o intente a riorganizzarsi per stare al passo con i mutamenti della domanda. A tal proposito un rapporto della Banca d'Italia testimonia come la forbice tra i prestiti rilasciati a grandi imprese e prestiti o fidi rilasciati a PMI è aumentata proprio in quest'ultimo periodo segnato da una profonda recessione economica mondiale. Secondo Roberto del Giudice, direttore del PEM e capoeconomista dell'AIFI, associazioni che radunano gli investitori di *private equity* e di *venture capital*, “in un momento di grande liquidità, per le banche è stato obiettivamente più facile finanziare i grandi gruppi e gli operatori istituzionali (i cosiddetti “grandi clienti”) che non gli artigiani e i piccoli imprenditori”⁵³.

5. L'ultima macroarea relativamente alla quale la Commissione europea si è impegnata a risolvere le disfunzioni gravanti sulle PMI riguarda la capacità di quest'ultime di intervenire secondo una logica di **lobbying** presso i centri di potere decisionale a qualsiasi livello politico.

A tale proposito una delle note difficoltà che aggrava le condizioni delle piccole imprese consiste nel fatto che non sempre riescono a dare voce alle proprie esigenze. In altre parole, le piccole imprese non riescono a svolgere un'azione di lobbying presso le autorità decisionali nazionali o comunitarie che sia solo minimamente paragonabile all'attività di lobbying messa in piedi dalle grandi imprese. La conseguenza è che in tutta l'UE le piccole e medie imprese sono poco rappresentate e poco consultate da chi prende decisioni politiche e fa le leggi. L'estraneità tra gli organismi decisionali e le PMI è direttamente proporzionale alla distanza fisica che separa gli imprenditori dai politici. Quindi in genere la difficoltà di relazionarsi aumenta quando dall'ambito locale si passa a quello sovranazionale.

A tal proposito, il Rappresentante della Commissione per le PMI, nominato nel 2002 in seno alla Direzione generale Imprese, è stato investito del compito di

⁵³ Tratto da Il Sole 24 Ore del 12 giugno 2009; il rapporto è consultabile anche alla pagina web www.bancaditalia.it

ascoltare le piccole imprese integrando al meglio le loro esigenze nelle varie politiche comunitarie. Il Rappresentante per le PMI può svolgere un ruolo importante nell'accrescere la consapevolezza da parte della Commissione circa le questioni riguardanti le PMI, l'implementazione di un dialogo con le organizzazioni imprenditoriali, anche se i legami del Rappresentante con quest'ultime non sono effettivamente bene strutturati e sistematici. L'inserimento delle esigenze della piccola e media industria all'interno della legislazione UE dovrebbe portare, nelle aspettative dei funzionari comunitari, a una sensibile riduzione di quell'euroscetticismo che spesso connota i sondaggi condotti tra i cittadini comunitari.

Quanto all'ascolto dei piccoli imprenditori, la Commissione non ha ancora ideato una vera e propria struttura, efficace e riconosciuta, capace di incanalare opinioni ed esigenze di tutta quell'ampia ed eterogenea popolazione di piccoli imprenditori verso i responsabili politici che siedono a Bruxelles e che partecipano all'elaborazione di regolamenti che influenzano in varia misura l'attività di un'impresa. Più che di sistema, è più corretto parlare di un insieme di strumenti che fungono da interfaccia tra politici e imprenditori quali possono essere gli Eurosportelli o i Punti di contatto nazionali (PCN). Quest'ultimi si sono dimostrati uno strumento utile per le PMI perchè forniscono informazioni e istruzioni agli imprenditori e in generale per tutti coloro che intendono partecipare alla ricerca finanziata dall'UE⁵⁴. Non va trascurato neppure il nuovo portale web appositamente creato per venire incontro alle PMI a cura della Commissione il quale ha notevolmente facilitato l'accesso alle informazioni *on line* riguardanti le PMI⁵⁵. Interfacciare l'azione comunitaria con le domande di sostegno e la richiesta di informazioni del mondo imprenditoriale è la chiave per il successo delle politiche comunitarie che restano inerti e latenti fintantoché non vengono apprese e sfruttate dall'ampia platea di operatori economici.

Allo stesso modo le politiche comunitarie ben poco riescono a fare se alla base del processo di elaborazione delle stesse non vi è un canale informativo in grado di

⁵⁴ E' possibile trovare un elenco completo dei PCN del 7PQ su: www.cordis.europa.eu/fp7/ncp_en.html.

⁵⁵ Vedi sito web: <http://ec.europa.eu/enterprise/sme/>),

formare atti normativi il più possibile rispondenti alle esigenze di quel grande universo produttivo costituito da piccoli imprenditori.

La Commissione è consapevole del fatto che occorre portare l'offerta di informazioni su servizi, e i servizi stessi, il più vicino possibile agli imprenditori, tramite le TIC o utilizzando gli Eurosportelli, capillarmente distribuiti sul territorio degli Stati membri. Per fare ciò, è necessario vincere la diffidenza e l'ignoranza di larghe fasce del mondo della piccola impresa che continua a dimostrarsi ostile e diffidente per il semplice fatto di non essere correttamente informata. A tal riguardo, l'*Enterprise Europe Network*, lanciata nel 2007 dalla Commissione, rappresenta una rete integrata di sostegno alle imprese e all'innovazione che può, tra le altre cose, assistere le PMI con informazioni e consulenze riguardo alle opportunità offerte dal mercato unico⁵⁶. Questa rete, oltre a promuovere manifestazioni di incontro tra le PMI, canalizza verso gli organismi legiferanti comunitari il *feedback* delle PMI in merito alle iniziative e alle norme dell'UE potendo correggere in tal modo eventuali storture della normazione precedente.

⁵⁶ vedi sito web: http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/services_en.htm.

4. RICERCA SCIENTIFICA, INNOVAZIONE E CREATIVITA'

4.1 Cenni introduttivi

L'intervento dell'UE è stato determinante per la creazione di un sistema di ricerca scientifico e tecnologico europeo. Un sistema di ricerca scientifico integrato coordinato a livello comunitario costituisce un mezzo più efficace di spendere il denaro pubblico nel settore della ricerca rispetto a quanto potrebbero fare i singoli Stati membri agendo da soli.

Il finanziamento e il coordinamento comunitario della ricerca scientifica europea presenta notevoli vantaggi. Innanzitutto consente di costituire una massa critica di risorse attraverso la condivisione di conoscenze e la promozione della diffusione dei risultati all'interno dell'UE. Inoltre un sistema europeo di ricerca rappresenta un meccanismo efficace per svolgere ricerche legate a sfide paneuropee come i cambiamenti climatici o la sicurezza alimentare.

Più ricerca scientifica a livello di UE significa minore frammentazione delle attività di ricerca e sperimentazione grazie ad un coordinamento più rigoroso e ad una maggiore diffusione dei risultati. Ciò significa che la spesa pubblica viene ottimizzata sensibilmente.

Il Sesto programma quadro per la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico (6PQ) era stato concepito proprio per contribuire alla realizzazione dello Spazio europeo della ricerca⁵⁷.

Per giungere alla formazione di una massa critica evitando nel contempo la dispersione, il Sesto programma quadro si era concentrato saldamente su un numero ristretto di temi e argomenti.

Il Settimo programma quadro continua a sostenere la realizzazione dello Spazio europeo della ricerca. Tuttavia, esso pone l'accento su nuovi e attuali temi di ricerca in settori in cui l'UE si è posta lo scopo di rafforzare e valorizzare meglio la sua base di conoscenze, mirando ad acquisire un ruolo di leadership a livello mondiale.

⁵⁷ Il 6PQ trova la sua base normativa nella decisione del Parlamento europeo e del Consiglio dell'UE n. 1513 del 27.06.2002.

Un contributo importante alla ricerca arriva dal mondo universitario: è essenziale a tale riguardo che le università godano di sufficiente autonomia per poter sviluppare le loro strategie e che si rafforzino le partnership strutturate e strategiche tra imprese ed università⁵⁸. I partenariati in questione costituiscono uno strumento dotato di notevoli potenzialità per rendere gli investimenti nella ricerca più attraenti per le imprese, apportando al contempo benefici alla ricerca pubblica. Questo implica maggiori possibilità di scambio di personale, la formazione e l'incitamento allo spirito imprenditoriale nelle università e la creazione di parchi scientifici attorno alle università con un finanziamento adeguato delle attività nate dalla ricerca scientifica e tecnologica. Questo contribuirà a ridurre il divario culturale tra la ricerca universitaria e il mondo produttivo. A proposito della collaborazione tra enti di ricerca scientifica e imprese, nell'ottobre del 2006 la Commissione ha proposto la creazione di un Istituto europeo di tecnologia (IET)⁵⁹.

Esso costituisce una partnership integrata di scienza, impresa e istruzione, capace di dare un carattere di eccellenza a tutte le sue iniziative. I creatori dell'Istituto si dicono convinti che esso diventerà una forza trainante essenziale e un nuovo modello per l'innovazione in settori interdisciplinari strategici in cui esiste la possibilità di generare soluzioni innovative e vantaggi commerciali con un impatto rilevante sulla competitività dell'economia del Vecchio Continente. L'Istituto riunisce i migliori studenti e ricercatori europei i quali lavorano in stretta cooperazione con imprese all'avanguardia nello sviluppo e nello sfruttamento delle conoscenze e della ricerca e nel miglioramento delle competenze in materia di gestione della ricerca e dell'innovazione. Alle imprese viene data la garanzia di essere pienamente integrate nell'Istituto, essendo rappresentate nel consiglio d'amministrazione e coinvolte in tutti gli aspetti della ricerca scientifica e dell'istruzione, dalla definizione e realizzazione delle attività di formazione alla partecipazione attiva alla ricerca scientifica e tecnologica⁶⁰.

Nelle nuove reti di conoscenza i rapporti delle imprese con quelli che vengono spesso definiti "i luoghi del sapere" diventano molto più importanti rispetto al passato in quanto si è compresa la convenienza derivante da una stretta interazione tra conoscenza di base e sviluppi applicativi. Tra i modelli di collaborazione tra enti di ricerca scientifica e imprese si

⁵⁸ La comunicazione della Commissione del 10.05.2006 n. 208 "Portare avanti l'agenda di modernizzazione delle università" indica alcune misure importanti che potrebbero permettere alle università europee di migliorare le loro prestazioni, in particolare contribuendo maggiormente e più efficacemente al processo dell'innovazione.

⁵⁹ Vedi sito web: www.ec.europa.eu

⁶⁰ Comunicazione della Commissione del 04.06.2003 n. 226 "Investire nella ricerca: un piano d'azione per l'Europa".

possono annoverare le esperienze più o meno riuscite dei parchi tecnologici o degli incubatori d'impresa.

Avendo ora compreso qual è la direzione presa dalla Comunità europea a proposito della ricerca scientifica occorre fare alcune puntualizzazioni sul tema. Innanzitutto è bene ricordare che non tutte le buone idee sono giuste per il mercato⁶¹.

A tal proposito occorre evitare il più possibile il crearsi di incomprensioni tra industria ed enti deputati alla ricerca tecnologica e scientifica. Questo per dire che talvolta le aziende si attendono precise risposte dalla ricerca universitaria in merito a esigenze di innovazione tecnologica poste dal mercato. Il punto è che l'innovazione tecnologica è per definizione una strategia competitiva e dunque legata a scelte imprenditoriali sul mercato, ossia alla *business strategy*, all'assunzione di rischio imprenditoriale. Affidare esclusivamente a ricercatori (o a politici) la *business strategy* non è la soluzione corretta.

In conclusione, se da un lato generare nuove competenze pratiche e sperimentare opportunità di *business* resta una funzione insostituibile dell'impresa, dall'altro quest'attività può trarre grandi vantaggi da nuovi modelli di collaborazione con l'ente pubblico e con il mondo della ricerca, attraverso la scelta oculata di progetti e la predisposizione di opportuni incentivi.

⁶¹ Vedi capitolo 2.1.

4.2 Gli indicatori di innovazione

Per sviluppare politiche adeguate al rafforzamento degli investimenti nella ricerca scientifica e nell'innovazione occorre una valida analisi economica e politica della situazione corrente. Occorrono informazioni sulle sfide da affrontare, sulle reazioni ai provvedimenti introdotti, nonché sui risultati raggiunti dai sistemi di ricerca e di innovazione.

A tal fine si possono usare opportuni indicatori di innovazione oltre che analisi comparative e buone pratiche per contesti particolari.

A livello politico, il fenomeno multiforme dell'innovazione ha comportato per la classe politica delle difficoltà di comprensione del processo nel suo insieme, il che si è tradotto in politiche imperfette, non propriamente in grado di mettere a profitto il sistema costituito dal trinomio ricerca-innovazione-impresa.

A causa della complessità insita nelle manifestazioni dell'innovazione, l'Unione nel recente passato si è dovuta adoperare per mettere a punto un quadro di valutazione dell'innovazione che coprisse in modo più soddisfacente possibile il fenomeno in tutte le sue forme⁶².

Il Consiglio europeo di Lisbona ha invocato l'introduzione di un quadro comparativo dell'innovazione che delineasse le differenze di innovazione nei vari settori per Paese membro in modo da intervenire per colmare i differenziali di innovazione. A tal proposito, il Quadro comparativo dell'innovazione in Europa raccoglie una serie di indicatori che, nel loro insieme, forniscono una valutazione piuttosto esaustiva delle prestazioni dell'Europa nel campo dell'innovazione. Il Quadro comparativo è stato messo a punto per rappresentare i principali fattori trainanti di un'economia che vuole basare la sua forza sulla conoscenza. Inoltre esso consente di valutare i punti di forza e i punti deboli delle prestazioni dei singoli Stati membri nel campo dell'innovazione.

⁶² Comunicazione della commissione dell'1.03.200 n. 11 "Politica dell'innovazione: aggiornare l'approccio dell'unione europea nel contesto della strategia di Lisbona.

La tabella 4.1 di seguito riportata elenca un certo numero di indicatori per i quali sono disponibili i relativi dati statistici. In tal modo essa offre l'opportunità di confrontare i risultati dell'Unione europea con quelli dei suoi tradizionali concorrenti commerciali a livello mondiale.

Gli indicatori sono raggruppati in quattro categorie:

- Risorse umane;
- Creazione di nuova conoscenza;
- Trasferimento e applicazione della conoscenza;
- Finanziamento, prodotti e mercati dell'innovazione.

Tabella 4.1: Quadro comparativo dell'innovazione in Europa (indicatori e fonti)

	Breve descrizione dell'indicatore	Fonte
1.	Risorse umane	
1.1	Quota di laureati in materie scientifiche e tecniche sul totale dei laureati	EUROSTAT, statistiche relative all'istruzione
1.2	Percentuale di forza lavoro con istruzione superiore al livello universitario	OCSE
1.3	Percentuale dell'occupazione nel settore manifatturiero a tecnologia medio-alta e alta sull'occupazione totale	EUROSTAT, statistiche relative alla R&S basate su dati del Labour Force Survey
1.4	Percentuale dell'occupazione nel settore dei servizi ad alta tecnologia sull'occupazione totale	EUROSTAT, statistiche relative alla R&S basate su dati del Labour Force Survey
2.	Creazione di conoscenza	
2.1	Investimenti del settore pubblico in attività di R&S in percentuale sul PIL	EUROSTAT, statistiche relative alla R&S, OCSE
2.2	Spesa delle imprese per investimenti in attività di R&S in percentuale sul PIL	EUROSTAT, statistiche relative alla R&S, OCSE
2.3	Numero di domande di brevetto nelle classi di brevetti ad alta tecnologia per milione di abitanti	EUROSTAT, statistiche relative alla R&S, OCSE, basate su dati UEB
3.	Trasferimento e applicazione della conoscenza	
3.1	Percentuale di PMI manifatturiere con capacità innovativa interaziendale	EUROSTAT, Community Innovation Survey (CIS)
3.2	Percentuale di PMI manifatturiere con prodotti innovativi di nuova commercializzazione	EUROSTAT, Community Innovation Survey (CIS)
3.3	Percentuale di PMI manifatturiere impegnate in cooperazioni nel campo dell'innovazione	EUROSTAT, Community Innovation Survey (CIS)
4.	Finanziamento, prodotti e mercati dell'innovazione	
4.1	Investimenti di capitali di rischio in aziende ad alta tecnologia in percentuale sul PIL	European Technology Investment Report basato su dati EVCA
4.2	Capitalizzazione dei nuovi mercati (nuovi, paralleli, secondari) in percentuale sul PIL	International Federation of Stock Exchanges
4.3	Quota dei prodotti di nuova commercializzazione nel settore manifatturiero	EUROSTAT, Community Innovation Survey (CIS)
4.4	Utilizzatori di Internet ogni cento abitanti	EUROSTAT, sulla base di dati dell'International Telecommunication Union
4.5	Quota dei mercati TIC in percentuale sul PIL	EITO (European Information Technology Observatory)
4.6	Variazione della quota dei settori ad alta tecnologia sul totale della produzione nei paesi OCSE (fra il 1992 e il 1996)	OCSE

Fonte: comunicazione della Commissione del 20.09.2000 n. 567 "L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza".

Relativamente alle attività svolte dalle PMI si rimanda all'indicatore 3. "Trasferimento e applicazione della conoscenza" in cui si prendono come indici di innovazione:

- la percentuale di PMI manifatturiere con capacità innovativa interaziendale,
- la percentuale di PMI manifatturiere con prodotti innovativi di nuova commercializzazione e
- la percentuale di PMI manifatturiere impegnate in cooperazioni nel campo dell'innovazione.

La tabella 4.1 pur elencando una nutrita serie di indicatori d'innovazione, difetta di alcuni aspetti che molto hanno a che fare con l'innovazione. Gli indicatori proposti dalla Commissione riguardano unicamente aspetti economici relativi all'innovazione di prodotto o di servizio, nulla dicendo sulla dimensione della sostenibilità ambientale e sociale.

Inoltre manca un parametro di misurazione della creatività da cui il processo di innovazione difficilmente può prescindere.

I motivi che con buona probabilità stanno alla base della mancanza di questi indicatori di innovazione si possono rintracciare in primo luogo nel fatto che la tabella si riferisce ad un periodo risalente a dieci anni or sono, un periodo nel quale lo sviluppo sostenibile e la creatività non erano ancora questioni bene inserite e "sentite" all'interno della tematica dell'innovazione e dello sviluppo economico dell'industria.

Inoltre analizzando le lacune che traspaiono dalla tabella 4.1, la Comunità europea tradisce la sua vocazione di organismo di regolazione economica il quale sente ancora estranei aspetti innovativi, ma difficilmente misurabili dal punto di vista economico, quali la sostenibilità e la creatività⁶³.

Sempre restando nell'area della misurazione del grado di innovazione all'interno del territorio della Comunità, la Commissione ha sviluppato, in stretta cooperazione con gli Stati membri, la Carta europea delle tendenze dell'innovazione e il sistema di informazione sulle politiche nazionali per la ricerca scientifica e tecnologica ERAWATCH⁶⁴. Vi rientrano il Quadro di valutazione dell'innovazione e le cifre chiave della ricerca scientifica.

⁶³ Messina P. (a cura di), *Innovazione e sostenibilità. Modelli locali di sviluppo al bivio*, CLEUP, 2009, Padova.

⁶⁴ La carta europea delle tendenze dell'innovazione "INNO Policy TrendChart" descrive e analizza le principali tendenze politiche nel campo dell'innovazione a livello nazionale e regionale in tutta Europa, offrendo anche informazioni sui programmi. Sito web: www.proinno-europe.eu. ERAWATCH offre informazioni sulle politiche, le strutture, i programmi e le organizzazioni nazionali di ricerca. Sito web: <http://cordis.europa.eu/erawatch>

Questi strumenti di valutazione sono elementi essenziali per monitorare il percorso di avvicinamento agli obiettivi espressi nella rinnovata Strategia di Lisbona e costituiscono un inventario di buone pratiche che possono essere usate ampiamente per valorizzare i punti di forza e affrontare i punti deboli dei sistemi nazionali per la ricerca e l'innovazione.

Essi sono collegati al portale web interistituzionale Cordis⁶⁵ che fornisce un punto unico di accesso alle risorse dell'UE in materia di scienze, ricerca e innovazione.

Per valutare l'atteggiamento nei confronti dell'innovazione, alle indagini di opinione Eurobarometro è stata aggiunta la sezione Innobarometro⁶⁶.

L'Innobarometro compara ogni anno svariati indicatori di innovazione rilevati in tutti gli Stati membri. Il livello dell'innovazione è espresso come un numero indice calcolato in funzione di 29 parametri i cui valori sono mediati su cinque anni. Fra i parametri considerati, particolare importanza rivestono: il livello degli investimenti pubblici e privati in ricerca e sviluppo (R&S), il numero di brevetti per milione di abitanti, la bilancia tecnologica dei pagamenti, il *venture capital*, gli investimenti in informatica, il numero di diplomati e di laureati in discipline tecnico-scientifiche.

⁶⁵ Sito web: http://cordis.europa.eu/home_it.html

⁶⁶ Comunicazione del 20.09.2000 n. 567 "L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza".

4.3 La situazione della ricerca scientifica e tecnologica nell'Unione europea e in Italia

Nell'Unione europea circa il 94% del finanziamento pubblico per la R&S è assegnato a livello nazionale, mentre negli Stati Uniti la maggior parte del sostegno governativo alla R&S viene deciso a livello federale.

Secondo dati Eurostat, sulle risorse umane impiegate nelle scienze e nell'ingegneria, nell'UE la quota complessiva dei laureati in materie scientifiche e ingegneristiche continua a diminuire, aggravando in alcuni paesi una struttura per età sfavorevole in queste discipline (fenomeno dell'invecchiamento delle conoscenze), il che rischia di compromettere in futuro la capacità dell'Europa di innovare.

Per rimediare a una simile situazione, la mobilità dei ricercatori, sia geografica che intersettoriale, deve continuare ad essere intensificata. Infatti dal punto di vista dell'acquisizione di nuove conoscenze e competenze e della scoperta di nuove applicazioni, la mobilità transnazionale e la mobilità strutturale tra università e industria sono essenziali.

Le reazioni dell'industria alla comunicazione della Commissione "Più ricerca per l'Europa, obiettivo 3% del PIL"⁶⁷, dimostrano senza ambiguità che i fattori principali considerati dalle imprese per decidere se e dove investire nella ricerca sono la disponibilità di ricercatori e personale di ricerca altamente qualificati e in numero sufficiente, una ricerca pubblica di base dinamica e di livello mondiale, migliori incentivi finanziari pubblici e un quadro normativo più favorevole. Tuttavia, nell'UE l'intensità della ricerca scientifica e tecnologica, invece di aumentare, è apparsa negli ultimi anni stagnante. Nella maggior parte degli Stati membri l'aumento degli investimenti pubblici e privati per la ricerca rimangono ben al di sotto di quanto previsto dai rispettivi obiettivi nazionali, per non parlare degli obiettivi UE.

Nel mondo cresce la concorrenza per attirare investimenti nella ricerca scientifica e nell'innovazione. Oltre a paesi dalla forte capacità attrattiva come gli Stati Uniti e il Giappone, sono emersi nuovi *competitors* quali la Cina, l'India e il Brasile.

⁶⁷ COM (2002)499

A tal proposito, l'Europa lavora a una "blue card" per attrarre imprenditori e ricercatori extraeuropei, ma i problemi di coordinamento internazionale sono molti⁶⁸. India e soprattutto Cina hanno fatto passi da gigante negli ultimi cinque anni per creare le condizioni favorevoli all'arrivo di ricercatori stranieri. Per un europeo, infatti, è più facile (e remunerativo) andare a fare ricerca scientifica in Cina o a Singapore. Molte imprese europee considerano la ricerca pubblica semplicemente come una fonte di conoscenze di base e un serbatoio da cui attingere studenti altamente specializzati. Inoltre, laddove il partenariato industria–ricerca pubblica esiste, non è sempre gestito nel migliore dei modi.

L'Unione europea ha ben chiaro che se rimangono le barriere all'entrata dei talenti, è più facile che l'innovazione avvenga in un altro continente. Ecco perché occorre perseverare nell'implementazione della cosiddetta quinta libertà ovvero la libera circolazione della conoscenza.

L'UE presenta un *output* più ridotto degli USA o del Giappone in certe industrie chiave ad alta intensità di ricerca. Questo ed altri fattori rallentano la resa innovativa e la competitività dell'UE.

L'esercizio di *benchmarking*, effettuato dalla Direzione Generale Imprese e iniziato all'indomani del Consiglio europeo di Lisbona, delinea un quadro complessivo che conferma l'esistenza in Europa di una disparità di prestazioni nel campo dell'innovazione. Alcuni paesi europei, in particolare alcuni dei più piccoli, ottengono un punteggio piuttosto alto e talvolta perfino superiore degli Stati Uniti. Il paese con il punteggio più elevato è la Svezia, con cifre al di sopra della media per 12 dei 16 indicatori, seguita da Finlandia (8 indicatori sopra la media UE), Danimarca e Germania (entrambi 7 indicatori oltre la media).

La più innovativa, fra le economie di maggiori dimensioni, è la Germania, particolarmente forte nella creazione di conoscenza. Italia e Spagna sono le meno innovative, all'interno di questo gruppo, mentre Francia e Regno Unito presentano un quadro misto, con alcuni punti di forza e alcuni punti deboli.

Il fatto che le economie più piccole, come l'Irlanda, i Paesi Bassi, la Finlandia e la Svezia, appaiano come le più innovative può essere fuorviante. Infatti, nelle piccole economie la distribuzione industriale è spesso concentrata in pochi settori, mentre le economie più grandi sono più diversificate e comprendono tutti i settori, sia a bassa sia ad alta tecnologia.

⁶⁸ Il Sole 24 Ore del 04.06.2009 "La circolazione dei cervelli" di Antonio Dini

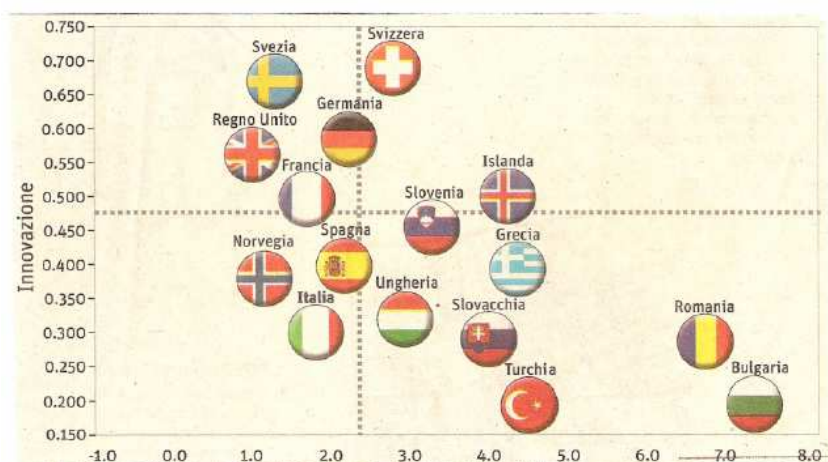
Nelle economie di grandi dimensioni, questo può spostare i punteggi verso la media per molti indicatori di innovazione, mentre le piccole economie possono mostrare una capacità innovativa particolarmente alta o bassa a seconda dei settori che vi dominano. Ciò risulta evidente dai punteggi di Svezia, Finlandia e Irlanda, che dimostrano un'alta capacità innovativa, mentre quelli di Grecia e Portogallo rivelano una bassa capacità innovativa. Naturalmente, questo spostamento verso settori ad alta o a bassa tecnologia non è accidentale, ma rispecchia la tendenza da parte degli operatori pubblici e privati a ricercare settori ad alta redditività che offrano un vantaggio comparato.

Le PMI finlandesi hanno prestazioni inferiori alla media nella maggior parte degli indicatori riservati alle PMI. Ciò porta a concludere che i punti di forza innovativi della Finlandia sono appannaggio delle grandi imprese, cosa che potrebbe costituire motivo di preoccupazione per la tenuta del sistema nel futuro. Al contrario, le PMI della Danimarca hanno una capacità innovativa nella media o superiore alla media, sebbene ciò possa essere in parte dovuto alla struttura industriale della Danimarca, caratterizzata dalla presenza di poche grandi imprese. Gli Stati Uniti presentano punteggi al di sopra della media per la maggior parte degli indicatori di innovazione.

Nell'Innobarometro 2008 la media del livello di innovazione su scala europea è dello 0,47% mentre per l'Italia è dello 0,34%. Passando alla media della crescita annua: essa è del 2,35% a livello europeo mentre per l'Italia è dell'1,85%.

Nel figura 4.2 sotto riportata, sull'asse delle ordinate è riportato il livello di innovazione, su quello delle ascisse il suo trend di crescita. Nel quadrante sinistro in basso sono raggruppati i Paesi in cui l'innovazione è bassa e cresce poco. Ci si trova l'Italia insieme a Spagna, Norvegia, Croazia e Lituania. Da anni ormai l'Italia gravita in simili posizioni: nel diagramma del 2003 stava insieme alla Bulgaria, in quello del 2004 insieme ad Austria, Estonia e repubblica Ceca. Questi ultimi Paesi hanno iniziato ad innovare robustamente spostando nel grafico i loro punti rappresentativi verso destra e verso l'alto.

Figura 4.2: Performance dell'innovazione nei Paesi europei



Fonte: Commissione europea (2009) al sito web: www.proinno-europe.eu/metrics

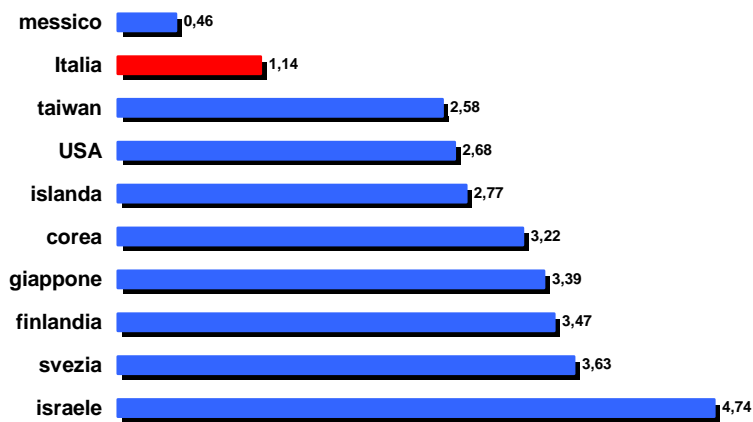
I livelli più alti appartengono a Svezia, Finlandia, Germania, Regno Unito e Svizzera, che eccelle anche nella crescita.

In termini di spesa per la R&S e di brevetti europei il divario dell'Italia rispetto alla media europea è drammatico. Questo quadro sconsolante fornito dall'Italia non è influenzato dai fattori derivanti dalla crisi economica, bensì da cause strutturali e da cattiva gestione delle risorse. E' facile però intuire quanto più preoccupante appaia la posizione dell'Italia in vista degli effetti che la crisi apporterà nel futuro prossimo quando si dovrà ripartire, soprattutto se si considera che le posizioni di politici e imprenditori tendono a trascurare questo ritardo per puntare su settori di sviluppo tradizionali con rendimenti a brevissimo termine come il mercato immobiliare e dell'automobile.

Nel primo rapporto (2009) sull'avanzamento del 7PQ, il commissario europeo per la ricerca Janez Potocnik sostiene che l'Italia offre “un grande potenziale, ma inespugnabilmente inesperto”⁶⁹. L'Italia si ferma, infatti, all'1% del PIL sui finanziamenti alla ricerca, “una condizione veramente sorprendente per un Paese con un potenziale industriale così forte”. L'Italia si trova al 28° posto con una spesa in Ricerca e Sviluppo pari all'1,14% del PIL, a fronte di una media complessiva dei paesi OCSE pari al 2,26 del PIL e di una media dei paesi dell'UE a 27 pari all'1,77 del PIL. I dati nella tabella 4.3 sotto riportata risalgono al 2007, ma sostanzialmente non sono cambiati.

⁶⁹ Il Sole 24 Ore del 28.05.2009 “Alla gara della Ricerca” di Guido Romeo

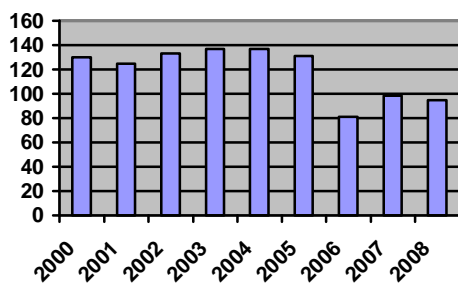
Grafico 4.3: Grafico a barre raffigurante la spesa in R&S in percentuale del PIL
2007



Fonte: elaborazione Confindustria su dati OCSE (2008)

Nel grafico 4.4, sotto riportato, risulta evidente, invece, come negli ultimi cinque anni il trend dell'investimento nella ricerca scientifica e tecnologica, e in particolare il finanziamento ai progetti di ricerca scientifica di interesse nazionale (PRIN), segni un sensibile calo, in particolare nell'anno 2006.

Grafico 4.4: Grafico a barre riportante il finanziamento per anno, in milioni di euro, dei PRIN (progetti di ricerca di interesse nazionale)



Fonte: Rielaborazione dati tratti da "Ricercatori al microscopio" in Il Sole 24 Ore del 04.06.09.

Una prestazione, questa, che allontana inesorabilmente l'Italia dall'obiettivo del 3% del PIL destinato alla ricerca entro il 2010. Arrivare al 3% del PIL era un obiettivo ambizioso prima, allo stato attuale dei fatti, con una crisi economica non ancora superata e con un debito pubblico in costante aumento, quell'obiettivo diventa, per stessa ammissione del commissario europeo per la ricerca, improponibile per molti Stati e a maggiore ragione per l'Italia.

Per numero di domande di finanziamento di progetti da attuare relativamente al 7PQ, l'Italia è quarta dopo Germania, Regno Unito e Francia; tuttavia per importi pro-capite l'Italia risulta al decimo posto tra il Belgio e la Spagna in una classifica dove la Finlandia è invece prima davanti alla Germania.

Il segnale più grave è la *success-rate* ovvero la percentuale di successo dei ricercatori italiani: 21^{ma} su 27 paesi e superata da molti nuovi Stati membri, spesso alla prima esperienza con i fondi comunitari per la ricerca. La percentuale di successo italiana oscilla intorno a quel 17,9% che è la media dei nuovi membri, considerevolmente staccata rispetto al 21,8% della media dell'UE a 27. Il rapporto sottolinea che la modesta performance italiana nel campo della ricerca è in buona parte dovuta alla forte presenza nel tessuto industriale di difficoltà nell'accedere ai fondi a causa delle complessità burocratiche e organizzative, oltre che a causa di un mercato del credito in forte contrazione..

Dalla quinta edizione dell'*Annuario Scienza e Società 2009*⁷⁰, si evince come l'Italia abbia pochi ricercatori, con un deficit rispetto ad altri paesi che è evidente soprattutto nel settore privato. Stipendi bassi ed età elevata del personale di ricerca sono ulteriori elementi negativi, mentre resta buona la produttività soprattutto in alcune discipline. Infatti a proposito della produttività, l'Italia figura tra i primi otto paesi appartenenti all'OCSE per articoli scientifici pubblicati negli ultimi 10 anni pur rimanendo dietro a Germania, Regno Unito e Francia. Mentre relativamente al tasso di crescita nella produzione scientifica, esso è superiore alla media europea (UE a 15). Permangono ampie le differenze regionali sia nelle competenze degli studenti sia nella stessa distribuzione dei ricercatori. In particolare si hanno studenti con competenze vicine alla crema dell'Europa e dell'OCSE (come Friuli, Trentino-Alto Adige, Veneto) e purtroppo studenti con competenze tra le più basse del mondo (come in Puglia, Campania e Sicilia). Un divario visibile anche ad altri livelli: circa la metà del personale impiegato in ricerca e sviluppo in Italia è concentrato in tre regioni (Lombardia, Lazio e Piemonte).

⁷⁰ L'annuario è realizzato da Observa - Science in Society. Si veda sito web: www.observa.it

L'Italia resta piuttosto debole in termini di numero di ricercatori: poco più di tre ogni mille occupati, quasi la metà della media europea (UE a 27). Tralasciando i vertici della graduatoria (la Finlandia che ne ha quasi 17 e la Svezia con quasi 13), fanno meglio dell'Italia anche Grecia e Spagna. Questo divario è particolarmente profondo nel settore privato.

Nel mondo dell'impresa lavorano in Italia circa tre scienziati su dieci; in Svezia e Giappone i ricercatori del settore privato sono quasi il 70%, e poco meno anche nella più vicina Austria.

Nel complesso l'Italia è uno dei paesi europei dove i ricercatori guadagnano meno: chi fa ricerca scientifica nel nostro Paese percepisce il 15% in meno della media europea e oltre un terzo in meno di inglesi, tedeschi, olandesi, austriaci.

I ricercatori italiani sono anche tra i meno giovani d'Europa: in Irlanda il 70% ha meno di 44 anni, contro il 57% dell'Italia. Un quarto dei docenti universitari ha già compiuto 60 anni, contro il 10% di Francia, Spagna e Regno Unito (solo in cinque paesi dell'est europeo il personale di ricerca è più vecchio rispetto a quello italiano).

Nei bandi di Industria 2015⁷¹, dal 2008 il CNR si è aggiudicato più di 250 milioni di euro di contratti pubblici e privati e gli ultimi dati del 7PQ europeo indicano il CNR come il primo ente italiano percettore di risorse assegnate con bandi competitivi.

In questo quadro, fondi comunitari vengono indirizzati verso le regioni le quali attraverso il POR ne destinano una parte consistente al CNR.

⁷¹ Industria 2015 è un disegno di legge varato dal governo italiano il 22.09.2006, le cui previsioni sono state recepite dalla Legge Finanziaria 2007. La strategia del Governo individua nelle reti di impresa, nella finanza innovativa e soprattutto nei progetti di innovazione industriale i nuovi strumenti per garantire il riposizionamento strategico del sistema industriale italiano nell'ambito dell'economia mondiale, globalizzata e fortemente competitiva.

Il CNR si occupa di incentivare ricerca e sviluppo nelle industrie, comprese le PMI dei distretti tecnologici. Sul fronte dello *spin-off*, il CNR ha attivato Rete Ventures (di cui il CNR possiede il 90%), il suo braccio per il trasferimento tecnologico il quale fornisce assistenza ai ricercatori nel campo dei brevetti, della loro commercializzazione e dell'avvio di imprese⁷².

⁷² Nova 24 in Il Sole 24 Ore del 15.10.2009 “L’ora del Super-CNR”, articolo di Guido Romeo.

5. I PROGRAMMI QUADRO COMUNITARI PER L'INNOVAZIONE

5.1 Il Programma quadro per l'innovazione e la competitività (CIP)

A partire dal Quarto Programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità 2001–2005, sostituito in seguito alla decorrenza dei termini di attuazione, dal *Competitiveness and Innovation framework Programme* (CIP-Programma quadro per la competitività e l'innovazione)⁷³, appare chiaro come le fortune delle imprese europee siano legate all'innovazione, vero e proprio perno attorno al quale ruota il volano della competitività.

Col "Programma quadro per la competitività e l'innovazione", proposto dalla Commissione europea con la comunicazione n. 50 del 2005, si dà seguito alla richiesta del Consiglio europeo del 2003 circa una maggiore coerenza e sinergia nei programmi e negli strumenti comunitari aventi come fine il raggiungimento degli obiettivi di Lisbona. Il Programma riunisce in un quadro comune specifici programmi comunitari e parti pertinenti di altri programmi relativi a settori chiave per la promozione della produttività, della capacità d'innovazione e della crescita sostenibile europea. Il Programma quadro per la competitività e l'innovazione (CIP) è complementare al Settimo programma quadro per la Ricerca e lo Sviluppo tecnologico, nel senso che i due programmi si rafforzano a vicenda avendo come fine ultimo il raggiungimento degli obiettivi della rinnovata strategia di Lisbona e l'incentivazione nelle formazioni industriali europee della capacità di innovazione.

Il CIP si occupa in particolare dell'innovazione, sia non tecnologica che tecnologica, che ha superato la fase finale della dimostrazione ed è pronta per la prima applicazione commerciale. Inoltre il Programma quadro copre anche la prima applicazione commerciale di tecnologie esistenti che possono essere usate in modo nuovo e innovativo.

Riguardo all'innovazione tecnologica, il Programma quadro si concentra sulle parti a valle del processo di ricerca e innovazione. Più specificamente, esso promuove i servizi di sostegno all'innovazione relativamente al trasferimento e all'uso della tecnologia, ai progetti

⁷³ L'atto è stato adottato con decisione 1639/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 ottobre 2006, che stabilisce un programma quadro per l'innovazione e la competitività (2007-2013).

per l'attuazione e l'assorbimento da parte del mercato delle nuove tecnologie in settori come le TIC, l'energia e la tutela ambientale, si occupa inoltre dello sviluppo e del coordinamento dei programmi e delle politiche regionali per l'innovazione.

In sintesi e per punti, il Programma quadro per la competitività e l'innovazione persegue i seguenti obiettivi:

- promuove la competitività delle imprese, in particolare delle PMI;
- promuove tutte le forme di innovazione, compresa l'ecoinnovazione;
- accelera lo sviluppo di una società dell'informazione sostenibile, competitiva, innovativa e capace d'integrazione.

Dopo l'entrata in vigore del programma quadro, la Commissione ha pubblicato e diffuso un manuale di facile lettura e comprensione che descrive chiaramente i principi generali di partecipazione ad uso dei diretti usufruttori tra cui i titolari d'impresa. Il manuale per gli utenti descrive diritti ed obblighi dei beneficiari: le disposizioni finanziarie come i costi ammissibili e i tassi di sostegno, i principi che disciplinano le norme e le procedure amministrative, in particolare prevedendo procedure di candidatura di facile uso, le norme per l'utilizzazione e la diffusione dei risultati dei progetti, nonché i principi per la valutazione, la selezione e l'aggiudicazione delle proposte.

Il programma quadro e i programmi specifici sono soggetti a valutazione intermedia e finale. La valutazione intermedia del programma quadro è prevista per il 31 dicembre 2009 mentre la valutazione finale verrà fatta entro il 31 dicembre 2011.

Essendo gli obiettivi del CIP piuttosto estesi, la Commissione ha ritenuto necessario, per assicurare la massima trasparenza e decifrabilità, mantenere al suo interno la visibilità dei singoli sottoprogrammi, che sono:

1. il programma per l'innovazione e l'imprenditorialità;
2. il programma di sostegno alla politica in materia di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC);
3. il programma "Energia intelligente – Europa".

Ai fini del presente elaborato, di seguito ci si sofferma nella trattazione dei primi due punti sopra riportati, anche se gli interessi delle PMI si riflettono in tutta l'attività del CIP.

5.1.1 Il Programma per l'innovazione e l'imprenditorialità

Esso riunisce in un unico testo le attività per favorire la competitività industriale e l'innovazione a particolare vantaggio delle PMI .

Esso si rivolge in modo specifico alle piccole e medie imprese, dalle cosiddette “gazzelle” ad alta tecnologia alle tradizionali microimprese e aziende a conduzione familiare, che formano la grande maggioranza delle imprese in Europa e riguarda sia il settore delle industrie che quello dei servizi incoraggiando lo spirito imprenditoriale e i potenziali imprenditori. Il Programma per l'innovazione e l'imprenditorialità affronta le note carenze del mercato che sono causa di uno scarso accesso ai capitali di rischio e ai prestiti per le PMI e lo fa utilizzando strumenti finanziari comunitari gestiti per conto della Commissione: su tutti il Fondo europeo per gli investimenti (FEI), l'organismo comunitario specializzato per la fornitura di capitale di rischio e strumenti di garanzia alle PMI.

Il programma per l'innovazione e l'imprenditorialità prevede azioni destinate a sostenere, migliorare, incoraggiare e promuovere:

- a. l'accesso al credito per l'avviamento e la crescita delle PMI e gli investimenti in progetti di innovazione;
- b. la creazione di un ambiente favorevole alla cooperazione tra le PMI, in particolare la cooperazione transfrontaliera;
- c. ogni forma di innovazione nelle imprese;
- d. l'ecoinnovazione;
- e. la cultura dell'imprenditorialità e dell'innovazione.

Le azioni riguardanti l'accesso al credito per l'avviamento e la crescita delle PMI e per l'investimento in progetti di innovazione (a) sono dirette a mobilitare gli strumenti di finanziamento mediante il prestito a favore delle PMI e a migliorare il quadro finanziario per le PMI e la loro propensione a investire.

Le azioni riguardanti la cooperazione tra PMI (b) sono dirette a promuovere i servizi di sostegno alle PMI, a sostenere le misure che aiutano le PMI a cooperare con altre imprese e con altri attori dell'innovazione all'estero, a incoraggiare la cooperazione internazionale e regionale delle imprese, anche mediante reti di PMI che favoriscano il coordinamento e lo sviluppo delle loro attività economiche e industriali.

Le azioni riguardanti l'innovazione nelle imprese (c) sono dirette ad incoraggiare l'innovazione settoriale, le reti di innovazione, la collaborazione tra il settore pubblico e quello privato in materia di innovazione, nonché l'uso del management dell'innovazione.

Le azioni previste sono inoltre dirette a sostenere i programmi nazionali e regionali per l'innovazione delle imprese, a incoraggiare l'adozione di tecnologie e concetti innovativi e l'applicazione innovativa delle tecnologie e dei concetti esistenti, a sostenere i servizi di trasferimento transnazionale delle conoscenze e delle tecnologie, a sviluppare e studiare nuovi tipi di servizi per l'innovazione.

Le azioni riguardanti l'ecoinnovazione (d) sono dirette ad effettuare investimenti in fondi di capitale di rischio che forniscano capitale netto alle imprese che investono in ecoinnovazione, rappresentante settori in rapido sviluppo dove maggiore è la concentrazione di PMI innovative. Queste azioni promuovono le reti e i raggruppamenti per l'ecoinnovazione, i partenariati pubblico-privato nel campo dell'ecoinnovazione e sviluppano servizi innovativi per le imprese volti a promuovere l'ecoinnovazione.

Le azioni riguardanti la cultura dell'imprenditorialità e dell'innovazione (e) sono dirette: a promuovere la mentalità, la capacità e la cultura imprenditoriale e a favorire il bilanciamento dei rischi e dei vantaggi legati all'attività imprenditoriale, in particolare per le donne e i giovani, a incoraggiare un ambiente favorevole all'innovazione e allo sviluppo e alla crescita delle imprese, a sostenere l'elaborazione di politiche di sviluppo e cooperazione tra i soggetti interessati, compresa la cooperazione transnazionale tra gli amministratori dei programmi nazionali e regionali, in particolare allo scopo di promuovere l'accessibilità delle PMI ai programmi e agli interventi.

5.1.2 Il Programma di sostegno alla politica in materia di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC)

Questo programma considera l'assorbimento e l'utilizzo delle TIC da parte delle PMI un elemento fondamentale per migliorare i risultati in termini di innovazione e competitività. In Europa però gli investimenti in queste tecnologie e l'uso dei servizi in linea sono minori e più lenti rispetto a quanto accade presso i suoi principali concorrenti mondiali, in particolare nel settore dei servizi.

Il programma di sostegno alla politica in materia di TIC è un'azione che fa seguito all'iniziativa "i2010: Società dell'informazione europea", presentata dalla Commissione al Consiglio europeo di febbraio 2005 in occasione del rilancio della strategia di Lisbona, e che stimola un maggiore utilizzo delle TIC da parte di cittadini, imprese e governi cercando di aumentare gli investimenti pubblici in esse.

Le azioni aventi l'obiettivo di stimolare l'innovazione incoraggiando una più ampia adozione delle TIC e maggiori investimenti in queste tecnologie sono dirette a:

- promuovere l'innovazione di processi, servizi e prodotti mediante le TIC, in particolare nelle PMI e nei servizi pubblici;
- favorire le interazioni e le collaborazioni tra settore pubblico e privato per accelerare l'innovazione e gli investimenti nelle TIC;
- promuovere e far conoscere meglio le possibilità e i vantaggi che le TIC e le loro nuove applicazioni offrono ai cittadini ed alle imprese, rafforzando la fiducia e l'apertura verso le nuove TIC.

5.1.3 Il Programma "Energia intelligente – Europa"

Il Programma "Energia intelligente – Europa" inizialmente previsto per il periodo 2003-2006, è stato prorogato fino al 2013 e si amplia, all'interno del PCI, nei contenuti⁷⁴.

L'obiettivo di questo programma è di promuovere lo sviluppo sostenibile per quanto riguarda l'energia contribuendo al raggiungimento degli obiettivi generali di tutela ambientale, di sicurezza degli approvvigionamenti e di competitività.

Oltre a dare vantaggi ambientali innegabili, le fonti energetiche rinnovabili e l'efficienza energetica sono tra le industrie ad alto contenuto tecnologico in più rapida crescita della Comunità, destinate a creare il maggior numero di posti di lavoro nuovi e innovativi in futuro.

⁷⁴ Decisione 1230/2003 del Parlamento europeo e del Consiglio

5.2 Gli strumenti finanziari del Programma quadro per l'innovazione e la competitività

Il Programma quadro per la Competitività e l'Innovazione si articola in due settori:

1. accesso al credito: strumenti finanziari;
2. cooperazione e servizi di sostegno alle PMI.

1. Per quanto riguarda l'accesso al credito, gli strumenti finanziari ideati dalla Comunità a sostegno delle PMI aiutano a mettere a disposizione capitale per la costituzione e per le prime fasi di attività di nuove aziende innovative nonché di giovani imprese.

Gli strumenti finanziari comunitari a favore delle PMI sono:

- lo strumento a favore delle PMI innovative e a forte crescita (GIF);
- lo strumento relativo alle garanzie per le PMI (SMEG);
- il piano per lo sviluppo di capacità (CBS).

Il **GIF** (*The high growth and innovative SME facility*) è gestito dal Fondo europeo per gli investimenti (FEI) per conto della Commissione e sostiene le PMI aventi un elevato potenziale di crescita, in particolare quelle che svolgono attività di ricerca, sviluppo o innovazione. Il GIF si suddivide in due sezioni di cui la prima (GIF 1) riguarda gli investimenti da fare nelle fasi iniziali di costituzione e avviamento dell'impresa, come ad es. i fondi legati agli incubatori d'impresa, mentre la seconda (GIF 2) riguarda gli investimenti da effettuare nella fase di espansione delle imprese, come ad esempio i fondi di investimento per PMI innovative ad alto potenziale di crescita. Il meccanismo a favore delle PMI innovative e a forte crescita ("GIF") condivide rischi e utili con gli investitori privati, fornendo uno strumento decisivo per la messa a disposizione di capitale netto alle imprese innovative.

Anche lo **SMEG** è gestito dal FEI per conto della Commissione. Esso fornisce controgaranzie o cogaranzie ai sistemi di garanzia vigenti nei vari Paesi membri, oppure, fornisce garanzie dirette ad altri intermediari finanziari adeguati. Questo strumento finanziario opera per ridurre le particolari difficoltà che le PMI incontrano nell'ottenere crediti, dovute in primo luogo al fatto che gli investimenti in determinate attività legate

alla conoscenza, quali lo sviluppo tecnologico, l'innovazione e il trasferimento tecnologico, sono percepiti come più rischiosi dagli enti creditizi e in secondo luogo al fatto che le piccole e medie imprese non dispongono di garanzie sufficienti, peggiorando così il loro personale profilo di *rating* nei confronti delle banche.

Il **CBS** è gestito tramite istituzioni finanziarie internazionali, tra cui la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS), la Banca europea per gli investimenti (BEI), il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) e la Banca di sviluppo del Consiglio d'Europa (CEB). Il CBS ha come obiettivi il miglioramento delle competenze tecniche in materia di investimenti degli intermediari finanziari che investono in PMI innovative o in PMI che hanno un alto potenziale di crescita inespresso. Inoltre esso si prefigge di stimolare l'offerta di credito alle PMI migliorando le procedure di valutazione delle domande di credito delle PMI. All'interno dell'azione "Capitale d'avviamento", il CBS accorda sovvenzioni destinate a stimolare l'offerta di capitale di rischio a PMI innovative e ad altre PMI aventi un elevato potenziale di crescita, comprese quelle appartenenti all'economia tradizionale, tramite il sostegno offerto a fondi che investono nella costituzione e nell'avviamento di imprese. Possono essere concessi aiuti anche per l'assunzione a lungo termine di personale aggiuntivo dotato di competenze specifiche in materia di investimenti o tecnologia.

La figura 5.1 riporta un grafico che evidenzia l'attività di investimento e di garanzia fornita dal FEI a favore delle PMI:

Figura 5.1: Sistema degli investimenti e delle garanzie fornite dalla FEI alle PMI



Fonte: Immagine tratta dal Sito web del Programma quadro per l'innovazione e la Competitività (2005)

2. Per quanto riguarda il settore relativo ai servizi europei di sostegno alle imprese e all'innovazione, essi sono importanti in quanto garantiscono l'accesso delle PMI alle informazioni relative al funzionamento e alle opportunità disponibili sul mercato interno dei beni e dei servizi e per quanto riguarda il trasferimento transnazionale di innovazione, conoscenze e tecnologie. Tali servizi svolgono un ruolo trasversale, in particolare nella promozione e diffusione delle informazioni e dei risultati inerenti ai programmi comunitari, nonché nel creare interazioni tra la Commissione e le PMI.

Notevoli esperienze e competenze sono state sviluppate attraverso le reti di sostegno europee per le imprese al momento operative, quali gli "Eurospportelli" e i "Centri di collegamento per l'innovazione". Un adeguato sostegno alle imprese deriva dal miglioramento e dalla cooperazione fra i servizi esistenti e i centri d'informazione (*help desk*) attraverso la creazione di uno sportello unico sulla base dell'obbligo di inoltrare all'ufficio competente. Ciò vale sia per la divulgazione delle informazioni sui programmi comunitari sia per la promozione della partecipazione delle PMI a tali programmi, in particolare al Settimo programma quadro per la ricerca scientifica, lo sviluppo tecnologico e la dimostrazione.

Questi servizi inoltre divulgano informazioni e svolgono un'opera di sensibilizzazione per quanto riguarda le politiche e le norme relative all'innovazione, sostengono i programmi di ricerca e ne promuovono i risultati offrendo servizi d'intermediazione per il trasferimento di tecnologia e di conoscenze, nonché per l'avvio di cooperazione tra i soggetti attivi nel settore dell'innovazione (sono qui compresi i servizi per l'innovazione offerti dal portale Cordis).

5.3 Il Settimo programma quadro per la ricerca e lo sviluppo tecnologico (7PQ)

La comunicazione della commissione “Costruire il SER della conoscenza al servizio della crescita”⁷⁵, suffragata da modelli economici utilizzati per prevedere l'impatto del Settimo programma quadro, afferma come mediante l'attuazione del Programma si possa ottenere entro il 2013 un notevole aumento del PIL comunitario, compreso tra lo 0,5% e l'1%, un incremento dell'occupazione stimato nell'ordine di un milione di posti di lavoro supplementari e un incremento entro il 2030 delle esportazioni dell'UE verso i paesi terzi di circa 0,6%, mentre le importazioni registrerebbero un calo fino allo 0,3%.

Bastano queste previsioni di crescita per comprendere perchè sul Settimo programma quadro siano riposte gran parte della speranze circa il futuro sviluppo dell'economia europea.

Sulla base di una valutazione esterna, la Commissione potrà a metà percorso apportare modifiche al programma quadro e riesaminare le sue modalità di gestione.

La lunga durata del 7PQ (per la prima volta un programma quadro pluriennale copre un periodo di sette anni) e la possibilità di svolgere un esame intermedio garantiscono, insieme, continuità e flessibilità.

Il 7PQ riunisce in una struttura unica tutte le iniziative dell'UE collegate alla ricerca scientifica e tecnologica aventi un ruolo fondamentale per raggiungere gli obiettivi di crescita, competitività e occupazione fissati dalla rinnovata Strategia di Lisbona. Il Programma quadro agisce in maniera complementare ad altri programmi comunitari quali il Programma quadro per la competitività e l'innovazione (CIP), i programmi di istruzione e

⁷⁵ Comunicazione della Commissione n. 118 del 06.04.2005

formazione, i Fondi strutturali ed i Fondi di coesione per la convergenza regionale e la competitività.

La base giuridica del 7PQ si ritrova nella decisione n. 1982 del Parlamento europeo e del Consiglio del 18 dicembre 2006 che istituisce il Settimo programma quadro della Comunità europea per le attività di ricerca, sviluppo tecnologico e dimostrazione per il periodo compreso tra il 2007 e il 2013.

Il 7PQ fa seguito al Sesto Programma Quadro per la Ricerca e lo Sviluppo tecnologico, il quale nel periodo 2002-2006 ha stanziato quasi 2,2 miliardi di euro a favore della ricerca e dell'innovazione. Il 7PQ benché sia più vasto e più completo del suo predecessore, è stato notevolmente semplificato in modo da essere più accessibile ai ricercatori e più efficace rendendolo uno dei maggiori strumenti di sostegno a disposizione di quelle PMI che vogliono avvalersi dei risultati offerti dal mondo della ricerca scientifica e tecnologica. Basandosi su questi presupposti, la partecipazione al 7PQ si apre ad un'ampia gamma di organizzazioni e di individui tra cui imprese intenzionate a innovare, piccole e medie imprese (PMI), associazioni o raggruppamenti di PMI.

L'intenzione di fondo è di apportare benefici sia alle nuove industrie ad alta tecnologia sia alle industrie tradizionali attraverso l'appropriata diffusione dei risultati della R&ST. Il Settimo programma quadro mira, in particolare, ad assicurare un adeguato coinvolgimento delle PMI mediante misure concrete e azioni specifiche a loro vantaggio.

I vasti obiettivi del 7PQ sono stati suddivisi in quattro programmi specifici:

1. Cooperazione,
2. Idee,
3. Persone,
4. Capacità.

Per ogni tipo di obiettivo c'è un programma specifico che corrisponde alle aree principali della politica di ricerca scientifica dell'UE. Tutti i programmi specifici sono coordinati tra loro in modo da promuovere e incoraggiare la creazione di poli europei di eccellenza scientifica. Di seguito viene descritto ogni singolo programma soffermandosi in maniera più diffusa sul programma "Capacità" riguardante più da vicino le PMI.

5.3.1 Il programma "Cooperazione"

Il programma "Cooperazione", che beneficia dei due terzi dello stanziamento di bilancio, incentiva la cooperazione e rafforza i legami tra industria e ricerca in un quadro transnazionale, sostenendo la cooperazione tra università, centri di ricerca pubblici e privati, industrie ed autorità pubbliche all'interno dell'UE così come al di fuori dei suoi confini. Il programma è articolato in dieci aree tematiche che corrispondono ai principali settori tecnologici. Ogni tematica risulta autonoma ma punta a mantenere la coerenza nell'ambito del programma Cooperazione e permette una serie di attività congiunte trasversali tra temi diversi. Lo sforzo maggiore viene rivolto al miglioramento della competitività industriale. All'interno del programma, misure concrete garantiscono la partecipazione delle PMI nel quadro di una strategia che viene elaborata nell'ambito di ciascun tema. Lo scopo è fare in modo che almeno il 15% del finanziamento disponibile nell'ambito del programma vada alle PMI.

Nell'ambito di ogni tema vengono trattati, in modo aperto e flessibile, due tipi di opportunità a tutto vantaggio delle imprese medie e piccole :

- sostegno alla ricerca destinato ad individuare o approfondire nuove opportunità scientifiche e tecnologiche in un settore determinato e/o in combinazione con altri settori;

- sostegno a nuove idee e ad utilizzi radicalmente nuovi ed esplorazione di nuove opzioni nei programmi di ricerca scientifica e tecnologica, in particolare quelli con potenzialità di scoperte significative.

5.3.2 Il programma “Idee”

L’obiettivo del programma “Idee” è rafforzare l’eccellenza, il dinamismo e la creatività della ricerca scientifica europea in modo da rendere l’Europa più interessante ed attraente per i migliori ricercatori europei e per i ricercatori dei Paesi terzi, così come per gli investimenti nella ricerca industriale, offrendo una struttura di finanziamento competitiva, in aggiunta e non in sostituzione ai finanziamenti nazionali.

All’interno di questo ambito si inserisce l’operato del Consiglio Europeo della Ricerca (CER), che è formato da un Consiglio scientifico indipendente e da una struttura specifica di attuazione. Il CER opera secondo i principi dell’eccellenza scientifica, dell’autonomia, dell’efficacia, della trasparenza e dell’affidabilità sostenendo i progetti di “ricerca di frontiera” avviati su iniziativa dei ricercatori, che vengono realizzati da gruppi individuali che competono a livello europeo in tutti i settori della ricerca e trasversalmente ad essi.

Lo scopo è riconoscere tra tante idee quelle migliori, trattenere e conferire *status* e visibilità ai “migliori cervelli” in Europa ed attirare talenti dall’estero.

Il CER si aspetta di giungere a nuove ed imprevedibili scoperte scientifiche e tecnologiche, che possano costituire la base per nuove industrie, mercati e per grandi innovazioni sociali. A differenza del programma Cooperazione non c’è obbligo di partenariati transfrontalieri. I progetti sono svolti da “gruppi individuali” attorno a un “ricercatore principale”. La comunicazione e la divulgazione dei risultati della ricerca costituiscono un aspetto importante di questo programma specifico in quanto la condivisione e il riutilizzo dei saperi, generati da altri, è un aspetto primario dell’economia della conoscenza.

5.3.3 Il programma “Persone”

Il programma “Persone” mobilita risorse finanziarie importanti per migliorare le prospettive di carriera dei ricercatori in Europa ed attirare entro le strutture di ricerca comunitarie un maggior numero di giovani ricercatori di qualità.

Il programma “Persone” mira a migliorare la qualità del potenziale umano nella R&S europea e ad aumentare il numero dei ricercatori e delle altre categorie che lavorano nel settore R&S, motivando le persone a svolgere professioni nell’ambito della ricerca scientifica ed incoraggiando i ricercatori europei a restare in Europa, attirando allo stesso tempo ricercatori da tutto il mondo.

Il programma sostiene attivamente la formazione e lo sviluppo della carriera dei ricercatori. A tal proposito, le attività del 7PQ, comprese quelle del programma “Persone”, si basano e proseguono la lunga e riuscita esperienza delle azioni “*Marie Curie*” interessando tutte le fasi della vita professionale di un ricercatore, dalla formazione iniziale nella ricerca fino all’apprendimento continuo e allo sviluppo della carriera.

Le azioni “*Marie Curie*” per il raggiungimento degli obiettivi del programma specifico “Persone” prevedono tra l’altro partenariati e percorsi congiunti industria-università per promuovere la mobilità intersettoriale e la condivisione di conoscenze mediante l’attuazione di programmi di cooperazione a lungo termine tra le università e le realtà industriali (soprattutto le PMI, comprese le tradizionali industrie manifatturiere) e l’organizzazione di manifestazioni e seminari per scambiare informazioni ed esperienze.

5.3.4 Il programma “Capacità”

E' questo il programma che maggiormente si rivolge alle PMI. Il programma “Capacità” fornisce ai ricercatori, compresi quelli provenienti dall'industria e dalle PMI, degli strumenti efficaci per rafforzare la qualità e la competitività della ricerca europea.

Tra le azioni pensate per conseguire le suddette finalità si propone di potenziare le capacità di innovazione delle PMI e la loro capacità di trarre benefici dalle attività di ricerca scientifica e tecnologica. Occorre quindi migliorare l'uso e lo sviluppo delle migliori infrastrutture di ricerca in Europa, necessarie alla comunità scientifica europea per rimanere all'avanguardia nella ricerca e tali da aiutare le imprese a rafforzare la loro base di conoscenze e il loro *know-how* tecnologico. Così facendo, si risponde in maniera più puntuale alle esigenze delle industrie in materia di innovazione tecnologica introducendo nuove azioni sotto forma di iniziative tecnologiche congiunte in settori chiave d'interesse industriale⁷⁶.

I progetti di infrastrutture, proposti ai fini di un finanziamento, saranno selezionati sulla base di una serie di criteri, che comprendono in particolare la capacità di offrire un servizio in risposta alle esigenze degli utenti della comunità scientifica (università e imprese) in tutta Europa, con l'apporto di valore aggiunto per lo Spazio europeo della ricerca.

⁷⁶ Si veda capitolo 6.9

5.3.5 *Il finanziamento ai progetti nell'ambito del 7PQ*

Lo stanziamento previsto per i singoli programmi specifici del 7PQ, se sommato, supera i 50 miliardi di euro ed è stato suddiviso per programma secondo la seguente ripartizione⁷⁷:

- cooperazione: 32.413 milioni di euro
- idee: 7.510 milioni di euro
- persone: 4.750 milioni di euro
- capacità: 7.486 milioni di euro

All'interno del programma "Capacità", come viene evidenziato nella tabella 5.2 di seguito riportata, le singole azioni indirizzate all'innovazione e al sostegno delle PMI nel campo della ricerca e dello sviluppo tecnologico comportano una spesa a carico della Comunità così ripartita:

- Infrastrutture di ricerca:	3961 milioni di euro;
- Ricerca a favore delle PMI:	1901 milioni di euro;
- Regioni della conoscenza:	158 milioni di euro;
- Potenziale di ricerca:	554 milioni di euro;
- Scienza nella società:	554 milioni di euro;
- Cooperazione internazionale:	358 milioni di euro.

⁷⁷ Nell'allegato II della decisione n. 1982/2006 è indicata la ripartizione di bilancio tra i programmi. La Commissione propone per il periodo 2007-2013 uno stanziamento di bilancio che supera i 50 miliardi di euro ripartiti in 7.217 milioni di euro l'anno che rappresentano una volta e mezza il bilancio annuale del Sesto programma quadro.

Tabella 5.2: Settimo programma quadro della Comunità europea (quote rispettive in milioni di euro e ripartizione indicativa in milioni di euro)

	Temi	Salute	Biotech, Prodotti alimentari, Agricoltura	Società dell'informa zione	Nano, materiali, produzione	Energia	Ambiente	Trasporti	Ricerca socioeco nomica	Sicurezza e spazio	
COOPERAZIONE	• Utilizzo di tutti i meccanismi di finanziamento, ivi compresa la cooperazione internazionale	8 317	2 455	12 670	4 832	2 931	2 535	5 940	792	3 960	44 432
IDEE	Consiglio europeo ricerca										11 862
PERSONE	Azioni Marie Curie										7 129
CAPACITÀ	Infrastrutture di ricerca										3 961
	Ricerca a beneficio delle PMI										1 901
	Regioni della conoscenza										158
	Potenziale di ricerca										554
	Scienza nella società										554
	Cooperazione internazionale										358
CCR	Centro comune di ricerca										1 817
TOTALE CE	Total										73 726

Fonte: Commissione europea (2006)

Ragionando sempre sui finanziamenti alla ricerca scientifica e tecnologica a livello europeo, si sono intrapresi sforzi per mobilitare finanziamenti supplementari da parte della Banca Europea per gli Investimenti (BEI) e da parte di altri organismi finanziari.

Per questa ragione, all'importo reso disponibile inizialmente per il 7PQ (poco più di 50 miliardi di euro) deve sommarsi un importo equivalente proveniente dalla BEI.

Per essere complementari con i programmi di ricerca nazionali, le attività di ricerca finanziate in base al 7PQ devono avere un esplicito “valore aggiunto europeo”, ovvero molte azioni dovranno rivestire un chiaro carattere transnazionale.

Il principio di base del finanziamento dei progetti creati sotto l'egida del 7PQ è il cofinanziamento sotto forma di sovvenzioni. Ciò significa che la Commissione non “acquista” servizi di ricerca stipulando contratti e pagando un prezzo, ma eroga delle sovvenzioni ai progetti contribuendo per una quota ai costi globali.

La Commissione europea finanzia la ricerca all'interno del 7PQ selezionando le proposte di progetti presentate in risposta alla pubblicazione di un invito a presentare proposte (*call for*

proposal) che avviene a cadenza annuale. Gli inviti a presentare proposte sono annunciati sulla “pagina inviti” del sito internet del 7PQ–Cordis⁷⁸.

Di solito ogni invito riguarda delle aree di ricerca specifiche, quindi, la piccola e media impresa interessata a un progetto di ricerca deve aspettare la pubblicazione dell’invito che riguarda l’area specifica di interesse, per poi presentare la sua personale proposta di partecipazione cofinanziata.

Il rapporto di valutazione del 2009, relativo ai primi due anni di operato del Settimo Programma Quadro per la ricerca, riferisce di 110 bandi completati che hanno ricevuto 36 mila proposte, 25 mila delle quali arrivate all’ultimo stadio di valutazione, di esse 5.500 sono state ammesse al finanziamento per un totale di 10 miliardi di euro di stanziamenti.

I fondi messi a disposizione dal 7PQ si stanno rivelando, in questo periodo di crisi, un *asset* fondamentale per sostenere la ricerca europea e quindi l’industria stessa del Vecchio Continente che versa in una situazione caratterizzata da un’accentuazione della penuria di fondi dovuta ai tagli alla spesa pubblica per la ricerca da parte di molti Stati membri.

5.4 Il 7PQ per la ricerca a favore delle PMI

Le PMI costituiscono un elemento fondamentale del sistema di innovazione rappresentabile come una catena di trasformazione delle conoscenze in nuovi prodotti, processi e servizi.

Per reggere la crescente concorrenza nel mercato interno e globale, le PMI europee devono potenziare l’intensità di conoscenze e di ricerca incrementando lo sfruttamento della ricerca scientifica, espandendo le loro attività imprenditoriali su mercati più vasti e diversificati e implementando a livello internazionale le loro reti di conoscenza.

Il programma che maggiormente interessa le PMI all’interno del 7PQ è il programma “Capacità” il quale ottimizza l’uso e lo sviluppo di infrastrutture di ricerca, potenzia la capacità di innovazione delle PMI e la loro capacità di trarre benefici dalle attività di ricerca.

⁷⁸ Sito web all’indirizzo: http://cordis.europa.eu/home_it.html).

Ciò avviene grazie all'attività di finanziamento disposta dalla Commissione europea nell'ambito del 7PQ il quale fornisce sostegno finanziario alle PMI che decidono di investire nell'acquisizione di nuove conoscenze per migliorare la loro competitività.

Le PMI riescono ad attingere al serbatoio di nuove conoscenze e tecnologie perché esso è messo a disposizione da "specifici fornitori", detti "*RDT performers*", rappresentati dagli enti di ricerca pubblici e privati. Questi dispensatori di conoscenza, del resto, non potrebbero continuare nelle loro attività di ricerca e sviluppo tecnologico se non fossero economicamente supportati dal mondo delle imprese e se non venissero opportunamente coordinati oltre che finanziati dalla Comunità europea e dagli Stati membri.

Il programma "Capacità" è suddiviso in sette azioni:

1. Infrastrutture di ricerca;
2. Ricerca a vantaggio delle PMI;
3. Regioni della conoscenza ed appoggio ai distretti regionali basati sulla ricerca;
4. Potenziale di ricerca;
5. Scienza nella società;
6. Sostegno allo sviluppo coerente delle politiche di ricerca;
7. Attività specifiche di cooperazione internazionale.

Le azioni specifiche sono indirizzate al sostegno di singole PMI o di associazioni di PMI che hanno necessità di esternalizzare le loro attività di ricerca. Si tratta principalmente di PMI a bassa-media tecnologia che dispongono di poca o nessuna capacità di ricerca.

Le PMI ad alta intensità di ricerca possono, invece, partecipare in qualità di fornitori di servizi di ricerca o appaltare esternamente la ricerca ad integrazione della loro capacità interna.

Le azioni interessano tutti gli aspetti della scienza e della tecnologia ed hanno un approccio "*bottom-up*". Le azioni comprendono il sostegno alla dimostrazione e altre attività volte ad agevolare lo sfruttamento dei risultati della ricerca, assicurando la complementarità con il programma quadro Competitività e innovazione (CPI).

Per acquisire gli obiettivi preposti occorre implementare i tre seguenti gruppi di azioni:

1. sostenere le attività di ricerca a favore delle PMI;

2. sviluppare e coordinare il sostegno alle PMI a livello nazionale;
3. implementare specifiche misure di supporto.

5.4.1 Sostenere le attività di ricerca a favore delle PMI

Il primo gruppo di azioni sostiene le attività di ricerca a favore delle PMI. Questo gruppo di azioni si rivolge alle PMI e alle associazioni di PMI che hanno la necessità di acquisire i risultati delle ricerche fatte dagli esecutori RST ovvero le università, i centri di ricerca, ma anche, come riportato sopra, le PMI ad alta intensità di ricerca.

Nell'ambito di ogni progetto, il piano per la ricerca a vantaggio delle PMI e delle associazioni di PMI, sostiene le PMI mediante le seguenti azioni:

- attività di ricerca e sviluppo tecnologico: la ricerca svolta dai ricercatori forma il grosso di ogni progetto finanziato; le PMI si occupano di sperimentare e convalidare i risultati del progetto e delle fasi preparatorie per l'uso applicato;
- attività dimostrative: hanno lo scopo di dimostrare l'attuabilità delle nuove tecnologie prodotte con la ricerca, le quali offrono un potenziale vantaggio economico, ma non possono essere commercializzate direttamente;
- attività di formazione e divulgazione: i ricercatori curano la formazione del personale tecnico e amministrativo delle PMI, partecipanti al programma, concentrandosi sulle migliori pratiche di utilizzo dei risultati e delle tecnologie generate dai progetti di ricerca.

Queste azioni vengono implementate attraverso due distinte sottoazioni:

- a) la ricerca scientifica e tecnologica a favore delle PMI ha come *target* principalmente le PMI a bassa o media tecnologia con poca o nessuna capacità di effettuare ricerca, ma si rivolge anche alle PMI dell'*high-tech* che hanno bisogno di un surplus di ricerca per integrare la loro capacità base di effettuare ricerca scientifica e tecnologica.

I progetti hanno lo scopo di creare nuova conoscenza o produrre prodotti, processi o servizi. Il rapporto tra le PMI partecipanti e gli esecutori RST è rappresentato da un semplice rapporto tra acquirente e venditore. Gli esecutori RST acconsentono a fare ricerca per conto di un consorzio internazionale di PMI (di modo che la ricerca abbia carattere comunitario) e sono retribuiti per i loro servizi dalle PMI con una parte consistente dei costi di ricerca finanziati dall'UE. Per semplificare, gli esecutori RST fanno ricerca, le PMI comprano i risultati e si occupano di valutarli, convalidarli e applicarli al loro modello d'impresa. I progetti si concentrano sulle necessità di ricerca che le PMI non riescono ad affrontare da sole risolvendo in particolare aspetti tecnologici comuni o complementari che le PMI devono affrontare.

- b) La ricerca per le associazioni a rappresentanza delle PMI ha come beneficiarie le associazioni che agiscono per conto dei loro membri, ovvero le PMI. Queste associazioni sono spesso associabili alle associazioni di categoria presenti localmente in un dato territorio, come ad esempio le camere di commercio o le unioni degli artigiani, le quali individuano problemi tecnici comuni agli associati grazie alla sistematica consultazione e grazie alla prossimità col tessuto produttivo, promuovendo, in seguito, l'effettiva divulgazione e acquisizione dei risultati della ricerca scientifica e tecnologica presso le imprese locali.

Nel 7PQ il meccanismo di finanziamento per la ricerca per le associazioni di PMI (nel 6PQ era chiamato "ricerca collettiva") ha come fine ultimo il rafforzamento delle capacità di innovazione delle PMI mediante la creazione di nuovi prodotti e mercati attraverso l'acquisizione di nuove conoscenze da parte delle istituzioni preposte a fare ricerca. Il rapporto tra le associazioni di PMI partecipanti e gli esecutori RST è anche in questa sottoazione un semplice rapporto tra acquirente e venditore. Gli esecutori RST acconsentono a fare ricerca scientifica per conto di un consorzio internazionale di associazioni di PMI venendo retribuiti per i loro servizi con una parte consistente dei fondi stanziati dall'UE. In alternativa, le associazioni di PMI potrebbero anche limitarsi a fornire sostegno finanziario al progetto per ridurre il costo di acquisto dei risultati da impiegarsi a vantaggio delle PMI loro membri.

In entrambi i casi le associazioni di PMI devono garantire un'ampia divulgazione dei risultati alle PMI che sono loro membri.

La ricerca per le associazioni di PMI aiuta le imprese di piccola dimensione a trovare le soluzioni tecniche relative a problemi comuni a molte PMI in settori industriali specifici o in segmenti della catena del valore. Ad esempio, le PMI vengono aiutate a elaborare o a conformarsi a norme e standard europei e a rispettare i requisiti di regolamentazione in campi come la salute, la sicurezza e la tutela dell'ambiente.

Affinché un progetto venga dichiarato ammissibile al finanziamento, i partner del consorzio devono soddisfare alcuni requisiti:

- un consorzio deve essere composto da almeno tre Associazioni di Rappresentanza (AR) - PMI indipendenti o da tre PMI indipendenti: le AR- PMI sono persone giuridiche, formate principalmente da PMI e che rappresentano gli interessi di PMI e/o persone fisiche che hanno lo stesso tipo di attività;
- un consorzio deve comprendere almeno due esecutori RST indipendenti da tutti gli altri partecipanti: essi sono delle persone giuridiche in grado di svolgere attività di ricerca e sviluppo tecnologico a vantaggio delle AR-PMI partecipanti e dei loro membri.

Il coordinamento di un progetto finanziato non si può dare in subappalto. L'organizzazione che funge da coordinatrice deve avere le capacità e le competenze per assumersi tutte le responsabilità di coordinamento. Di norma, il coordinamento viene assegnato a una delle AR-PMI partecipanti o a uno degli esecutori RST, ma in alcuni casi può essere affidato a "un'altra impresa" o "utente finale" specializzato nella gestione professionale di progetti.

5.4.2 Sviluppare e coordinare il sostegno alle PMI a livello nazionale

Nell'ambito del secondo gruppo di azioni relativo alla ricerca (con la coordinazione del 7PQ) a favore delle PMI finalizzato a "sviluppare e coordinare il sostegno alle PMI a livello nazionale", le previsioni comunitarie auspicano che i programmi di ricerca regionali e nazionali per la piccola e media impresa stabiliscano obiettivi e metodi di valutazione comuni per la cooperazione nella ricerca transnazionale con un significativo valore aggiunto per il sostegno comunitario a favore delle PMI.

Di seguito sono descritte le principali linee d'azione comunitarie:

- a) una prima linea d'azione a livello nazionale poggia sull'art. 169 del trattato UE che permette alla Comunità di partecipare ai programmi di ricerca intrapresi congiuntamente da numerosi Stati membri, inclusa la partecipazione a strutture create per l'esecuzione dei programmi nazionali. Le azioni permesse comprendono tematiche non direttamente collegate ai dieci temi dello specifico programma "Cooperazione" del 7PQ, a condizione che esse siano connotate da un sufficiente valore aggiunto comunitario. Nello specifico l'art. 169 del Trattato UE stabilisce che: *"in implementing the multiannual framework programme, the Community may make provision, in agreement with the Member States concerned, for participation in research and development programmes undertaken by several Member States, including participation in the structures created for the execution of those programmes"*.⁷⁹

In altre parole, la Comunità fornisce supporto finanziario all'implementazione congiunta dei programmi di ricerca nazionali (o parti di essi) coinvolti nel progetto, e basati su un programma congiunto e su una struttura di implementazione specificamente dedicata. Il destinatario delle sovvenzioni comunitarie in ogni iniziativa dell'art. 169 è una "Struttura dedicata di implementazione" (SDI): essa è responsabile della gestione amministrativa, finanziaria e contrattuale del programma di ricerca congiunto.

Tra le varie iniziative presenti all'interno dei specifici programmi del 7PQ e basate sull'art. 169, una in particolare riguarda la piccola e media impresa.

Si tratta di un'iniziativa denominata Eurostars⁸⁰ che si occupa di un programma di ricerca congiunto intrapreso da 31 Stati membri nel contesto di EUREKA (il quale a sua volta è un progetto di ricerca intergovernativo). Eurostars coinvolge le PMI e i loro partner fornendo un supporto finanziario per progetti di ricerca orientati ai mercati intrapresi e condotti dal settore R&S delle PMI. Il programma Eurostars dell'EUREKA stimola le PMI a condurre progetti collaborativi di innovazione e di

⁷⁹ "Nel percorso di implementazione del 7PQ, la Comunità può partecipare, in accordo con gli Stati membri interessati, ai programmi di ricerca e sviluppo intrapresi da numerosi Stati membri, inclusa la partecipazione nelle strutture create per l'esecuzione di quegli stessi programmi".

⁸⁰ Sito web: <http://www.eurostars-eureka.eu/>

ricerca in campo internazionale attraverso l'accesso facilitato ad assistenza e finanziamento;

- b) una seconda linea d'azione prevede un supporto finanziario comunitario ai piani nazionali intesi a fornire mezzi finanziari (“*exploratory awards*”) alle PMI o ad associazioni di PMI che presentano proposte di spesa ai fini dell'utilizzo dei risultati degli enti di ricerca;
- c) una terza linea d'azione è associabile ai progetti ERA-NET⁸¹ i quali mirano al coordinamento dei programmi regionali e nazionali che puntano sulle PMI in un modo simile a quello descritto sopra per “la ricerca a favore delle PMI” e per “la ricerca a favore delle associazioni di PMI”. I piani ERA-NET rientrano nel 7PQ in quanto vengono coordinati dal sistema di ricerca comunitario - il 7PQ appunto - assieme ad altri piani di ricerca nazionali e comunitari.
- d) un'altra linea di azione di coordinamento e di sostegno” è stata assegnata alla rete costituita dai Punti di contatto nazionali (PCN) scelti dagli Stati membri in qualità di struttura di riferimento nazionale atta a fornire al variegato mondo della piccola e media impresa assistenza e informazioni pratiche su tutti gli aspetti della partecipazione al 7PQ⁸².

5.4.3 Implementare specifiche misure di supporto

Il terzo gruppo di azioni prevede da una parte misure addizionali lanciate per rafforzare la partecipazione ai progetti di ricerca a favore delle PMI e dall'altra misure per monitorare da vicino e valutare l'effettiva partecipazione al 7PQ.

In particolare, azioni di supporto e coordinamento sono state assegnate a progetti che favoriscono e aumentano l'impatto delle azioni intraprese nell'ambito della “Ricerca a favore delle PMI”. Inoltre, studi sono stati avviati a vari stadi del 7PQ per analizzare e valutare

⁸¹ Sito web: <http://cordis.europa.eu/coordination/era-net.htm>

⁸² I PCN sono strutture nazionali create e finanziate dai governi dei 27 stati membri dell'UE che mostrano un'ampia varietà di architetture che va dai sistemi di network centralizzati o decentralizzati comprendenti un'ampia gamma di attori come ministri di governo, università, centri di ricerca, agenzie specializzate nella ricerca fino a comprendere società private di consulenza, riflettendo le diverse tradizioni nazionali, le metodologie di lavoro, gli scenari di ricerca e i piani di finanziamento. Sito web all'indirizzo: www.cordis.europa.eu/fp7/get-support_en

l'impatto socio-economico e le necessità dei partecipanti nell'ambito della "ricerca a favore delle PMI".

5.5 Il Servizio comunitario di informazione sulla ricerca e sviluppo

Il Cordis⁸³ (*Community research and development information service*), ovvero il Servizio comunitario di informazione sulla ricerca e sviluppo, rappresenta l'ambiente virtuale messo a disposizione dalla Comunità in cui opera il 7PQ.

Si tratta di una piattaforma interattiva e gratuita, molto utile alla piccola impresa, ma anche a ricercatori e imprenditori, enti pubblici, rappresentanti di pubbliche amministrazioni, attori operanti nel campo dell'innovazione e della ricerca e sviluppo. Il servizio interattivo Cordis aggiorna sulle ultime novità, i progressi e le iniziative delle attività di ricerca e sviluppo europee, offre inoltre accesso ai programmi di finanziamento della ricerca e sviluppo dell'UE, (primo fra tutti il Settimo Programma quadro per la ricerca e lo sviluppo tecnologico), alle informazioni su partner potenziali, oltre che ai progetti precedenti e in corso.

Per ciascun progetto finanziato dall'Unione europea Cordis fornisce:

- una sintesi del progetto che ne presenta gli obiettivi, il programma di lavoro e gli eventuali risultati, se già disponibili;
- una funzione di ricerca con diversi criteri, come l'area geografica, il settore di attività, gli strumenti di finanziamento;
- informazioni per contattare i capi progetto o le organizzazioni partner.

Le partnership internazionali sono indispensabili per partecipare ai programmi di ricerca comunitari. A tal proposito il sito web Cordis offre un servizio che aiuta nelle operazioni di individuazione e nella formazione delle partnership pubblico-privato destinate all'avvio di nuovi progetti.

⁸³ Sito web: http://cordis.europa.eu/fp7/home_it.html

E' possibile trovare partner che hanno l'esperienza o le competenze che si stanno cercando attraverso lo strumento interattivo rappresentato da "Partner Cordis" ovvero un efficace canale di comunicazione che offre alle imprese e non solo:

- accesso a migliaia di partner potenziali per creare o unirsi a consorzi commerciali o destinati alla ricerca;
- un mezzo interattivo efficace per rendere pubblica una particolare esperienza rendendola visibile ai partner potenziali;
- avvisi *e-mail* sulle possibilità di partnership più recenti per venire incontro alle necessità degli attori coinvolti.

5.6 Una guida per le PMI allo sfruttamento dei finanziamenti comunitari per RSI

Il portale europeo per le PMI, di recente creazione, gestito dalla Direzione Imprese e Industria della Commissione europea, permette di accedere a informazioni multilingue relative all'intero spettro delle politiche, delle norme, dei programmi e delle iniziative dell'UE riguardanti le piccole e medie imprese europee.

A proposito dell'accesso alle informazioni, le aziende e gli enti di ricerca possono incontrare difficoltà nel capire quali programmi e iniziative di finanziamento dell'UE siano più adatte alle loro caratteristiche. Una guida scaricabile in rete va loro incontro spiegando in modo pratico e semplice come fare richiesta di finanziamenti nell'ambito del Programma quadro di ricerca (7PQ), del Programma per la competitività e l'innovazione (CPI) e/o dei Fondi strutturali per i progetti di ricerca, sviluppo e innovazione⁸⁴.

La "guida pratica dei finanziamenti dell'UE per la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione", compilata dai servizi della Commissione europea oltre a fornire informazioni pratiche sulle modalità con cui le diverse fonti di finanziamento possono essere combinate tra loro, offre una descrizione accurata di ogni fondo comunitario.

Questi strumenti permettono ai potenziali beneficiari di individuare rapidamente e con esattezza come possono accedere ai finanziamenti europei in ogni stadio di sviluppo e

⁸⁴ La guida è scaricabile al seguente indirizzo web: http://cordis.europa.eu/fp7/consultation_it.html

allargamento di un progetto. Lo scopo primario della guida è appunto quello di aiutare i potenziali beneficiari dei fondi europei per la ricerca e l'innovazione a individuare le opzioni più adatte tra i numerosi programmi comunitari disponibili. Attraverso una serie di semplici domande, la guida aiuta a determinare quale programma o fonte di finanziamento sia più congeniale a un'impresa per supportare un'idea relativa a un'attività di ricerca o di innovazione.

Ovviamente per usufruire dei fondi occorre che il progetto, ideato dal soggetto o dai soggetti richiedenti, soddisfi determinati requisiti stabiliti dai singoli programmi di finanziamento.

Nel caso del 7PQ e del CPI, il finanziamento è concesso dopo la pubblicazione di richieste di proposte ("*calls for proposal*"). Le proposte di progetto devono essere presentate entro la scadenza di precisi termini temporali e devono assecondare *partnership* e temi chiaramente definiti. In altre parole, non è possibile chiedere semplicemente assistenza e vedersela accordata. Anche nel caso dei fondi strutturali, i criteri di selezione del progetto sono stabiliti dal rispettivo comitato di monitoraggio del programma. Inoltre un progetto di ricerca o di innovazione presentato in virtù di uno dei programmi appartenenti ai fondi strutturali è giudicato da una *managing authority* in base sia al contributo che saprà dare allo sviluppo economico dello stato membro sia alla sua qualità scientifica e tecnologica.

C'è tuttavia una possibilità ulteriore spesso ignorata dalle PMI o dalle associazioni di rappresentanza delle PMI. Questa opportunità, spesso ignorata, viene fornita congiuntamente dalle tre diverse fonti di finanziamento comunitarie. Infatti, esse, pur operando singolarmente per sostenere la ricerca e l'innovazione, possono essere combinate tra loro per aumentarne il valore e di conseguenza la loro efficacia. Detto questo, occorre subito mettere in chiaro che è tassativamente proibito chiedere finanziamenti multipli per uno stesso progetto inoltrando più domande alle strutture che sovrintendono ai vari programmi di finanziamento. Quindi il finanziamento doppio è proibito.

Benché in alcune circostanze l'UE fornisca l'intero finanziamento per un progetto, la regola generale è che l'aspirante, sia esso un'autorità pubblica, una PMI o un ente di ricerca, contribuisce in parte al costo del progetto. Questo è il caso del cofinanziamento.

La possibilità, come si diceva, poco conosciuta dalle PMI, sorge quando ci si chiede se il contributo del candidato al cofinanziamento in funzione di uno dei tre strumenti possa essere coperto dai fondi ricevuti da uno dei tre strumenti. Nell'ambito dei fondi strutturali questo non si può fare: i fondi strutturali devono essere cofinanziati da fondi privati o pubblici

regionali o nazionali. Ciò significa che un altro programma comunitario, come il 7PQ o il CPI, non può sostituire la controparte pubblica nei programmi dei fondi strutturali. D'altra parte però i fondi provenienti dal Gruppo europeo delle banche di investimento (BEI e FEI) possono essere usati per finanziare la controparte regionale o nazionale.

Per il 7PQ e il CPI, usare uno di questi fondi per contribuire al cofinanziamento del candidato per altri progetti è praticamente impossibile per via del sistema di richieste per proposte su specifici oggetti, e per via dell'eleggibilità e dei criteri di selezione. In ogni caso il massimo livello di supporto pubblico per un progetto è tenuto al rispetto delle regole sugli aiuti di stato e alla percentuale massima di contribuzione per ognuno dei fondi.

In definitiva, l'approccio più corretto è quello di combinare le risorse dei fondi strutturali, del 7PQ o del CPI: ciò significa utilizzare i piani di finanziamento facenti capo alle tre differenti fonti in modo complementare. Ad es. per azioni diverse che si realizzano in maniere collegate o consecutive oppure separando un progetto in diverse parti collegate tra loro le quali ricevono ciascuna il finanziamento da parte dei fondi strutturali, del 7PQ o del PCI o ancora un'attività può essere dapprima sovvenzionata dal 7PQ o dal CPI e successivamente dai fondi strutturali.

Nel caso specifico riguardante una PMI: essa può ricevere assistenza per un progetto innovativo sotto forma di prestito garantito fornito da un intermediario finanziario e approvato dal "Servizio Garanzia alle PMI" presente all'interno della struttura del CPI. Nel contempo altre attività collegate al progetto ma distinte tra loro, per es. l'aggiornamento delle competenze dello staff al fine dello sviluppo e dell'implementazione del nuovo progetto, possono essere sovvenzionate dai fondi strutturali (Fondo sociale europeo per es.).

Un altro esempio di sfruttamento di più fondi comunitari può essere fatto quando un'impresa o un ente di ricerca desidera crescere al punto che può aspirare a uno sviluppo maggiormente competitivo grazie alle risorse del 7PQ per attività di ricerca e lo sviluppo di tecnologie o per mezzo del CPI per attività ampiamente innovative. Questo può essere il caso di una PMI che usufruisce dei fondi strutturali all'interno della sua regione e che è in seguito interessata ad accedere ad altri strumenti finanziari come il *venture capital* per lo sviluppo ulteriore delle sue attività. Essa quindi richiede un investimento per mezzo di un fondo *venture capital* approvato all'interno dell'*High growth and innovative SME facility* previsto all'interno del CPI ricevendo finanziamenti da questa fonte.

Può parimenti accadere che durante la durata di un progetto 7PQ o CPI ulteriori necessità di finanziamento siano identificate per continuare l'attività. Tuttavia, non c'è la garanzia che un'ulteriore richiesta di fondi al 7PQ o al CPI abbia esito positivo. Ma, se un programma operativo dei fondi strutturali nella regione copre la ricerca, la tecnologia o l'innovazione in questione, esso potrebbe fornire il finanziamento necessario per sostenere l'attività.

Nel caso di una PMI, essa potrebbe far parte di un consorzio che ha beneficiato di fondi per la ricerca nello specifico programma "Capacità" del 7PQ. Ciò ha fornito supporto per soddisfare determinati bisogni di ricerca tecnologica e per ottenere specifica formazione per il proprio personale. Di conseguenza, la PMI è pronta a intraprendere da sola ricerche future. Quindi fa richiesta con successo per un finanziamento da spendersi nella realizzazione di una propria capacità di ricerca.

Una differenza fondamentale tra fondi strutturali, da una parte, e 7PQ e CPI dall'altra, è che le allocazioni finanziarie e le opportunità di finanziamento per questi ultimi programmi quadro sono fissate in anticipo per l'intero periodo di programmazione, 2007-2013.

Quindi se una PMI sta ricevendo fondi nell'ambito del 7PQ o del CPI e vuole trovare altre opportunità di finanziamento complementare ("*complementary funding*") nella sua regione attraverso i fondi strutturali, non deve far altro che consultare i programmi operativi per i quali essa risulta idonea. Se quei programmi operativi contengono lo stesso tipo di attività, la PMI può richiedere sostegno secondo le regole dei programmi stessi. Se al contrario una PMI sta beneficiando di fondi elargiti dai fondi strutturali comunitari ed è alla ricerca di opportunità per un finanziamento complementare nella sua regione sfruttando il CPI o il 7PQ, la situazione è differente in quanto non esistono allocazioni del 7PQ o del CPI per regione. Quindi l'azione giusta da intraprendere è quella di esaminare le opportunità di finanziamento all'interno delle strutture di informazione virtuali o fisiche che fanno capo a quegli strumenti e fare richiesta secondo le regole specifiche di partecipazione. Occorre tuttavia essere consapevoli che, anche se il CPI o il 7PQ coprono una data attività svolta da una PMI, può anche accadere che l'opportunità di finanziamento non sia disponibile in un particolare momento.

Gli amministratori politici nazionali e regionali hanno un ruolo centrale nell'assicurare l'effettivo sfruttamento delle potenziali sinergie tra 7PQ, CPI e Fondi strutturali attraverso la predisposizione di piani nazionali e regionali (il POR) e attraverso meccanismi per promuovere l'accesso coordinato agli strumenti differenti. La responsabilità per

l'implementazione dei fondi strutturali molto spesso risiede nelle autorità regionali, mentre la partecipazione alla programmazione e al monitoraggio del 7PQ e del CPI impegna in particolar modo le autorità centrali di uno stato. Oltre a questa struttura multilivello, le responsabilità sono spesso suddivise tra diversi dipartimenti governativi nazionali: nel caso dei fondi strutturali e del CPI sono spesso incaricate le amministrazioni di industria, impresa ed economia, mentre del 7PQ se ne occupano le amministrazioni svolgenti funzioni di scienza e ricerca.

La Commissione quindi incoraggia gli Stati membri a darsi una struttura idonea funzionale all'efficace sfruttamento degli strumenti comunitari in modo da compiere progressi nel campo della ricerca, dell'innovazione e della coesione a livello nazionale e regionale. Le raccomandazioni della Commissione fatte nel documento, avente funzione di guida ai finanziamenti per la ricerca scientifica e per l'innovazione, intitolato *Competitive european regions through research and innovation*, sono essenziali per creare le necessarie sinergie sul campo⁸⁵.

Benché gli obiettivi politici siano vari e differenziati per settore, le condizioni per un uso complementare delle diverse fonti di finanziamento sono al momento attuale molto favorevoli per il fatto che:

- col nuovo periodo di programmazione la struttura temporale delle tre fonti di finanziamento (CPI, 7PQ e fondi strutturali) è la stessa, anche se *budget*, metodi e tempistica per allocare i fondi differiscono sostanzialmente;
- i fondi strutturali stanno sempre più enfatizzando il ruolo della ricerca scientifica-tecnologica e dell'innovazione come fattore cruciale per lo sviluppo regionale (con la Strategia di Lisbona e le linee guida strategiche sulla coesione questa enfasi si è venuta a rafforzare);
- nel 7PQ la dimensione regionale è divenuta più importante comparata al ruolo che aveva nel 6PQ.

Detto questo, occorre far presente che i fattori comunicazione e informazione sono precondizioni molto importanti per procedere all'uso complementare dei diversi strumenti di finanziamento. Infatti, le necessarie sinergie possono formarsi solo se i diversi attori

⁸⁵ "Competitive european regions through research and innovation, practical guide to EU funding opportunities for research and innovation" REV 1 30/09/2008.

conoscono le varie opportunità che si offrono loro. A tal proposito, le banche dati virtuali dei progetti finanziati dalle differenti fonti di finanziamento sono disponibili a tutti gli interessati. Inoltre le strutture di monitoraggio approntate in capo ai differenti strumenti comunitari si occupano di inviare regolari e aggiornati flussi di informazioni. Tutto ciò si sostanzia nel fatto che le autorità preposte al monitoraggio dei progetti comunitari assicurano che le rappresentanze nazionali presenti nei Comitati di programma del 7PQ e del CPI forniscano informazioni ai Comitati di monitoraggio dei Fondi strutturali dei loro paesi, e viceversa.

6. LE INIZIATIVE COMUNITARIE PER L'INNOVAZIONE NELLA PMI

6.1 La finanza agevolata come risorsa per le PMI

Gli strumenti di finanza agevolata sono una risorsa per le piccole e medie imprese.

I provvedimenti di finanza agevolata sono emanati da diverse autorità per diverse finalità: l'Unione europea attraverso la legislazione comunitaria, i singoli Stati membri attraverso la legislazione nazionale, gli enti locali come le Regioni, le Province o i Comuni attraverso le proprie leggi, fino agli enti privati come le associazioni di categoria o gli istituti bancari.

La differenza più evidente in questa moltitudine di opportunità di finanziamento può essere rintracciata se si analizzano le modalità con cui i finanziamenti vengono erogati:

1. si definiscono diretti gli strumenti finanziari che prevedono erogazioni in denaro, e
2. indiretti quelli che operano attraverso benefici fiscali o garanzie su finanziamenti ottenuti da enti creditizi.

I finanziamenti diretti, normalmente in forma di sovvenzioni, restano la tipologia preferita di sostegno pubblico alla ricerca nella maggior parte dei Paesi membri.

Le sovvenzioni consentono alle autorità pubbliche di finanziare in modo mirato specifiche tecnologie o aree scientifiche. Esse permettono inoltre di influenzare il comportamento dei destinatari mediante vincoli ad esse collegati, ad esempio per incoraggiare la creazione di partenariati e il trasferimento di tecnologie.

La Commissione ha ripetutamente sottolineato la necessità di riorientare la spesa pubblica verso investimenti maggiormente produttivi, in particolare a sostegno della ricerca e dell'innovazione, poiché saranno essi a generare in futuro una maggiore crescita se sapientemente veicolati verso fasce produttive ricettive e sensibili come possono appunto essere le PMI. Tuttavia in ambito nazionale, non sempre le istituzioni creditizie, unite a quelle del settore pubblico, si prestano all'assunzione di rischi, specialmente in un settore ad alto tasso di fallimenti com'è quello della ricerca scientifica-tecnologica e dell'innovazione aventi spesso come attori principali la piccola industria tra cui le imprese manifatturiere.

Per questo motivo, le imprese innovative ad alta intensità di R&S hanno spesso difficoltà ad ottenere finanziamenti nelle fasi che intercorrono tra la dimostrazione di una nuova

tecnologia, di un nuovo processo, prodotto o servizio e il loro sfruttamento commerciale, in quanto il loro accesso al credito è ostacolato dai rischi che vengono associati a queste attività. Le PMI innovative però, svolgendo un'intensa attività di ricerca, non possono fare a meno di ricorrere al capitale di rischio nelle fasi di avviamento e crescita iniziale, in quanto la loro capacità di autofinanziamento è estremamente limitata, se confrontata con l'entità dei loro bisogni di investimento nella ricerca. Ne deriva che, nonostante la sovrabbondanza delle possibilità di finanziamento, l'accesso ai finanziamenti continua ad essere una grande preoccupazione per il mondo della piccola e media impresa, in particolare per le PMI innovative.

Per far fronte a queste difficoltà accentuate da un mercato dei capitali non ancora adeguatamente sviluppato rispetto ai principali competitori extracomunitari, l'UE ha privilegiato la creazione o lo sviluppo di "fornitori specializzati" di capitale di rischio i quali, tra i vari prodotti che forniscono, offrono soprattutto, ma non solo, garanzie bancarie.

Le politiche dell'UE in tal senso hanno preso il via dall'esigenza prioritaria di rendere l'accesso ai finanziamenti più agevole per le PMI e in particolare per le imprese *start-up*, in quanto un accesso facilitato e garantito costituisce il tassello fondamentale di qualsiasi strategia che voglia promuovere la conoscenza e l'innovazione.

L'UE utilizza diversi meccanismi per fornire sostegno finanziario alle piccole imprese: nella maggior parte dei casi il contributo finanziario comunitario è accessibile in modo indiretto attraverso il Fondo Europeo per gli Investimenti. Dal 1998 circa 120.000 imprese hanno beneficiato di meccanismi di garanzia resi possibili dall'intervento del FEI.

Anche i fondi strutturali come il Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR) o il Fondo Sociale Europeo (FSE) costituiscono un'importante canale di finanziamento per le PMI.

La legislazione comunitaria ha definito diversi parametri e criteri per la concessione di finanziamenti agevolati alle imprese. Tra questi: la presentazione di progetti specifici, la zona di localizzazione della nuova impresa e la dimensione della impresa. Il criterio dimensionale è senza dubbio quello a cui la legislazione comunitaria attribuisce maggiore importanza. Non è infatti un caso che le PMI calcolate nell'UE approssimativamente in un numero pari a 25 milioni e alle cui dipendenze si contano non meno di 74 milioni di addetti, assorbano la maggior parte dei finanziamenti comunitari. A tal proposito, la Commissione ha presentato proposte concrete per migliorare l'accesso delle PMI ai finanziamenti per il tramite soprattutto del Programma quadro per la Competitività e l'Innovazione che affida in

particolare al Fondo europeo di investimento il compito di elargire fondi e garanzie alle PMI. Il suo sostegno si concretizza generalmente nella condivisione del costo delle garanzie (co-garanzia) o nella fornitura di una controgaranzia.

Numerosi studi dimostrano che l'accessibilità alle risorse finanziarie e ai prestiti è un fattore determinante per le PMI ai fini dell'aumento della competitività e della crescita economica. Per questo motivo la disponibilità di strumenti di prestito e di garanzia alle piccole e medie imprese è diventata una delle proposizioni chiave dell'Agenda di Lisbona⁸⁶. A tal proposito, informazioni sulle modalità di accesso ai finanziamenti per l'innovazione sono disponibili presso gli Eurosportelli (EIC), dislocati su tutto il territorio nazionale dei Paesi membri, presso i Centri di collegamento per l'innovazione (IRC) e nei Centri europei d'impresa e d'innovazione (CEII).

Negli ultimi anni diversi Stati membri hanno introdotto nuovi incentivi fiscali o hanno esteso in modo sostanziale quelli esistenti per stimolare la ricerca condotta dalle imprese. Gli incentivi fiscali sono essenzialmente di pertinenza degli Stati membri. Tuttavia è possibile accrescerne l'efficacia e la stabilità identificando e diffondendo buone prassi in linea con la normativa comunitaria e promuovendo strategie coerenti in tutta l'UE per quanto concerne questioni comuni come l'*outsourcing* transfrontaliero della ricerca tecnologica.

6.2 La finanza innovativa: le attività della Banca europea per gli investimenti e del Fondo europeo per gli investimenti

La Banca europea per gli investimenti (BEI) è stata istituita nel 1958 dal Trattato di Roma e fin dalla sua istituzione è stata coinvolta nella realizzazione degli obiettivi della politica regionale comunitaria. La missione della BEI è accordare finanziamenti per progetti d'investimento che contribuiscono allo sviluppo equilibrato dell'Unione⁸⁷.

La Banca europea per gli investimenti, unitamente al Fondo europeo per gli investimenti formano il Gruppo BEI e svolgono un ruolo rilevante relativamente al perseguimento degli

⁸⁶ Comunicazione della commissione del 04.06.2003 n. 226 "Investire nella ricerca: un piano d'azione per l'Europa".

⁸⁷ Gli azionisti della BEI sono gli Stati membri dell'Unione europea, tutti partecipanti al capitale azionario della Banca.

obiettivi contenuti nell'Agenda di Lisbona. All'interno del Gruppo, la BEI concede prestiti bancari a medio e lungo termine, mentre il FEI è specializzato nelle operazioni in capitale di rischio e nella concessione di garanzie a favore delle PMI. Gli interventi del Gruppo BEI si attuano in cooperazione con la Commissione europea, venendo ad integrare le sovvenzioni accordate attraverso il bilancio dell'Unione europea. La BEI concede prestiti a banche commerciali locali che assistono le imprese nel loro sviluppo. In generale, la BEI finanzia fino al 50% del costo totale dei progetti e il finanziamento può essere completato dai contributi, non rimborsabili, previsti nell'ambito dei programmi comunitari.

La BEI integra le azioni della Commissione partecipando alla programmazione degli interventi dei Fondi strutturali e cofinanziando programmi prioritari di sviluppo regionale.

Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) è il veicolo specializzato della Comunità per quanto riguarda la somministrazione di capitali di rischio alle PMI. Il FEI investe in fondi di capitale di rischio aventi come obiettivo quello di sostenere imprese in rapida crescita o che operano in settori nuovi e ad alto rischio come i nuovi settori tecnologici. Inoltre, il FEI fornisce garanzie sul credito erogato dalle banche alle PMI a banche.

I finanziamenti comunitari sono sempre concessi indirettamente, attraverso intermediari finanziari di comprovata affidabilità scelti dalla BEI all'interno dei singoli Stati membri.

La BEI ha sviluppato un'apposita gamma di strumenti d'ingegneria finanziaria che rispondono ai bisogni ed alle aspettative di piccoli e medi imprenditori. Svolgono in tale ambito un ruolo rilevante i finanziamenti integrati composti dai mutui BEI e dalle sovvenzioni della Commissione europea.

Il Fondo europeo per gli investimenti gestisce due tipologie principali di strumenti finanziari a sostegno degli investimenti nel campo dell'innovazione: il capitale di rischio e le garanzie alle PMI, che coprono i portafogli di prestiti accordati dalle controparti alle PMI.

L'attività del FEI sottesa al capitale di rischio a favore delle PMI consiste generalmente negli investimenti in prese di partecipazione al capitale d'impresa ("equità"), in fondi di capitali di rischio che sostengono PMI innovative, soprattutto quelle ad alto potenziale tecnologico. Gli investimenti del FEI interessano non solo le prime o primissime fasi di sviluppo dell'azienda (*seed* o *start-up*), ma anche quelle successive. Lo scopo dei prodotti di garanzia del FEI è fornire un efficace sostegno alle PMI mediante l'effetto leva esercitato dalla garanzia sul volume dei prestiti che le banche rendono disponibili.

Il FEI offre due principali linee di prodotti di garanzia, che seguono un approccio di portafoglio:

- il rafforzamento del credito secondo il quale il FEI offre delle garanzie per migliorare la qualità del credito di un portafoglio di finanziamento alle PMI;
- l'assicurazione del credito o riassicurazione secondo le quali il fondo di garanzia del FEI offre la garanzia a copertura di un portafoglio di prestiti o di operazioni di *leasing* addossandosi fino al 50% del rischio di ciascun prestito individuale o di operazione di *leasing* nel portafoglio.

Agli strumenti finanziari principali sopra descritti il FEI ha aggiunto: l'assistenza tecnica, diretta in particolar modo al personale di governi nazionali, agli enti o agenzie di sviluppo regionale, ai centri universitari e di ricerca che si propongono di creare un ambiente favorevole alle PMI attraverso l'ingegneria finanziaria. Questo implica l'offerta di consulenza tecnica e strategica nell'ambito della progettazione, realizzazione e analisi degli strumenti finanziari delle PMI, compresi gli studi di mercato, la valutazione dei probabili investitori, la progettazione delle strutture preliminari e le strategie d'investimento a lungo termine.

6.3 Iniziativa “innovazione 2010” – “i2i”

All'indomani del Consiglio europeo di Lisbona, la BEI ha creato un apposito sportello per l'erogazione di credito alle PMI attraverso l'iniziativa “Innovazione 2010” (altrimenti detta “i2i”). Durante i primi cinque anni di operatività dell'iniziativa “i2i”, i prestiti accordati sono stati 24,5 miliardi di euro, oltre a 2,3 miliardi di euro sotto forma di capitali di rischio finanziati dal FEI. L'iniziativa comprende quattro aree strategiche.

Di particolare utilità per le PMI è la quarta area la quale mette a disposizione particolari strumenti finanziari pensati appositamente per il sostegno dell'imprenditorialità nelle PMI.

Le altre tre aree strategiche di finanziamento sono:

1. la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione che vede la BEI finanziare i settori pubblico e privato nel campo della ricerca, dello sviluppo dei centri d'eccellenza e dei centri di ricerca universitaria;
2. la formazione del capitale umano in cui la BEI sostiene la formazione professionale universitaria attraverso un migliore accesso alle varie tipologie di formazione, compresa l'istruzione e la formazione continua;
3. la diffusione delle tecnologie e lo sviluppo della tecnologia per l'informazione e la comunicazione (TIC) attraverso la quale la BEI contribuisce alla creazione di reti per le telecomunicazioni in diversi settori, oltre che allo sviluppo di piattaforme per il commercio elettronico e all'introduzione di reti fisse e mobili a banda larga e alle relative tecnologie di accesso.

La Banca europea per gli investimenti mette a disposizione diversi tipi di prestito a sostegno dei progetti d'investimento compresi nell'iniziativa "i2i", che variano a seconda della dimensione e della categoria del progetto:

- prestiti globali: sono linee di credito stipulate dalla BEI a favore di altre banche o istituti di credito intermediari, generalmente destinate a investimenti fino ad un importo non superiore ai 25 milioni di euro. Con tali risorse gli istituti intermediari a loro volta sostengono progetti di dimensione più limitata, solitamente svolti da PMI con meno di 250 dipendenti. Le assegnazioni possono raggiungere un importo massimo pari al 50% del costo dell'investimento, vale a dire 12,5 milioni di euro;
- i prestiti "*mid-cap*": interessano investimenti per un importo che può raggiungere 50 milioni di euro e sono linee di credito a favore di progetti realizzati da imprese di dimensione intermedia con un organico inferiore alle 3 mila unità (le cosiddette "*midcaps*"). In genere l'importo massimo dei prestiti accordati dai mutui a favore delle *midcaps* raggiunge il 50% del costo d'investimento, vale a dire 25 milioni di euro;
- infine, per soddisfare le esigenze di promotori di progetti che presentano un alto fattore di rischio, la BEI ha creato un fondo denominato "Strumento per finanziamenti

strutturati” - (SFS) diretto ad offrire un insieme di prodotti finanziari, come prestiti privilegiati e subordinati, garanzie a favore di quelle imprese industriali di piccole o medie dimensioni che vogliono aumentare le loro dimensioni di azienda e il proprio peso sui mercati o che vogliono più semplicemente ristrutturarsi.

L’”Iniziativa Innovazione 2010” comprende l’intera gamma di attività che fa perno attorno al mondo della produzione. Per questo motivo l’iniziativa si interessa alla fase di creazione delle conoscenze partendo dall’istruzione, passando alla ricerca, sviluppo e innovazione per giungere fino alla trasformazione dell’innovazione in investimenti che generano vantaggi produttivi e potenziano la competitività delle imprese europee.

Nell’ottica di offrire un’ampia gamma di prodotti d’investimento nel settore dell’innovazione, la gran parte dei finanziamenti appartenenti all’iniziativa “i2i” è dedicata ai beni intangibili – come la formazione professionale, i programmi di ricerca, i brevetti – oltre a seguire la vocazione tradizionale della BEI di finanziare beni tangibili, come le infrastrutture, gli edifici e le attrezzature scientifiche e tecnologiche. Dall’anno della creazione dell’”i2i” nel 2000, la portata geografica del programma è stata ampliata nella prospettiva della creazione dello Spazio europeo per la ricerca (SER), un obiettivo concordato durante i lavori del Consiglio europeo di Barcellona nel 2002.

6.4 L’iniziativa “Jeremie”

La Commissione ha sviluppato nuovi strumenti operativi volti ad assistere gli Stati e le autorità sub-statali coinvolte nell’attuazione delle politiche per lo sviluppo.

Questi strumenti si configurano nelle nuove iniziative comunitarie Jaspers, Jeremie e Jessica, il cui obiettivo comune consiste nell’incrementare la qualità dei progetti finanziati dai Fondi strutturali e promuovere l’utilizzo di modelli di intervento pubblico innovativi.

A differenza delle iniziative comunitarie della precedente generazione (Interreg, Equal, Leader, Urban) che operavano attraverso sovvenzioni, le nuove iniziative hanno il compito di

sostenere le azioni finanziate dai Fondi strutturali combinando assistenza tecnica e strumenti di ingegneria finanziaria quali: prestiti, capitali propri, capitali di rischio e garanzie.

Il quadro operativo di queste iniziative si definisce mediante un programma di cooperazione tra la Commissione e le seguenti tre istituzioni finanziarie: il Gruppo BEI (Banca europea per gli investimenti e Fondo europeo per gli investimenti), la Banca del Consiglio d'Europa (CEB) e la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS).

L'iniziativa "Jeremie" (Risorse europee congiunte a favore delle microimprese e delle piccole e medie imprese - *Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*) ha in particolare l'obiettivo di facilitare e migliorare l'accesso ai finanziamenti per le PMI delle regioni europee⁸⁸. A tale riguardo, il Consiglio ha sottolineato la necessità di rafforzare il sostegno alle micro imprese e alle imprese in fase di costruzione fornendo loro da un lato l'assistenza tecnica e dall'altro sovvenzioni o prestiti, garanzie o capitale di rischio. A tale scopo la cooperazione del gruppo della Banca europea per gli investimenti e, in particolar modo del FEI, che affianca la Commissione nella realizzazione dell'iniziativa, rappresenta un elevato valore aggiunto.

Con l'assistenza messa in campo dall'iniziativa "Jeremie", gli Stati e le regioni avranno la possibilità di utilizzare parte dei fondi strutturali ad essi destinati per ottenere, attraverso il FEI, dei prodotti finanziari per le micro, piccole e medie imprese (*equity*, capitale di rischio, sistemi di garanzie, assistenza tecnica e altre forme innovative di finanziamento).

Vi sono due elementi essenziali alla base dell'attuazione dell'iniziativa "Jeremie".

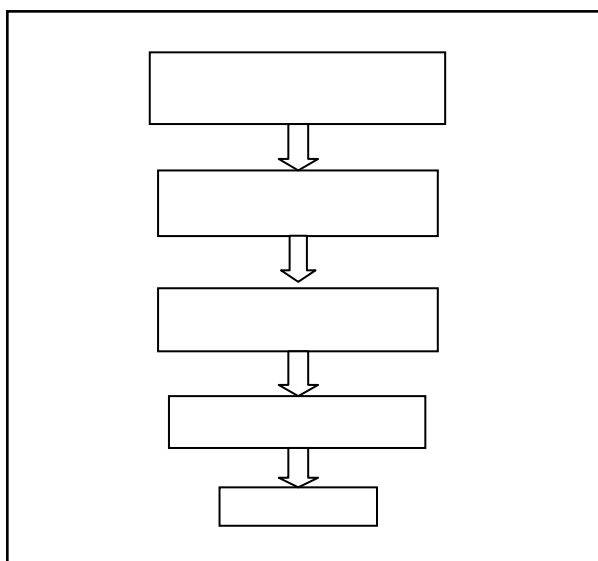
In primo luogo, un'Autorità di gestione di un programma operativo in cui è previsto l'utilizzo di "Jeremie" provvede a selezionare tramite bando un Fondo di partecipazione (*Holder Fund* - HF). Nella fase successiva, sulla base di un accordo formale siglato con l'Autorità di gestione (quella responsabile del Piano Operativo - PO), contenente i meccanismi di finanziamento, l'HF si occupa del trasferimento e della gestione delle risorse mediante gli istituti di credito locali (vedi figura 6.1).

Gli intermediari finanziari selezionati dall'HF predispongono l'offerta alle imprese (piccole e medie, micro, imprese familiari) del territorio degli strumenti finanziari comunitari (prestiti, garanzie, capitale di rischio) alle condizioni applicate dal FEI, che sono generalmente più

⁸⁸ L'iniziativa "Jeremie" è nata in seguito alla decisione del Consiglio n. 2006/702/CE del 6 ottobre 2006, espressa negli Orientamenti strategici comunitari pubblicati nell'ottobre 2006.

vantaggiose rispetto a quelle adottate dagli istituti di credito nazionali. La priorità viene attribuita alle imprese che realizzano attività attinenti agli obiettivi dell'agenda di Lisbona, ossia le imprese tecnologiche, innovative, basate sull'economia della conoscenza. Nella fase conclusiva, gli istituti di credito coinvolti sono tenuti a riferire all'HF i progressi nell'implementazione dell'iniziativa ed i risultati raggiunti.

Figura 6.1: Schema che illustra il meccanismo di attuazione dell'iniziativa "Jeremie"



Fonte: sito web di "Jeremie" http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj

L'ammissibilità delle piccole e medie imprese all'assistenza "Jeremie" è limitata dalla quantità di personale (non più di 249) e dalle dimensioni del bilancio annuo (non più di 50 milioni di euro). La priorità viene data alle piccole imprese (quelle, cioè, che hanno meno di 50 dipendenti e rendicontano non più di 10 milioni di euro l'anno) e alle micro imprese (quelle con meno di 10 persone e che rendicontano meno di 2 milioni l'anno). È necessario sottolineare, infine, che l'utilizzo di "Jeremie" è possibile solo se esso è stato previsto nei Programmi operativi nazionale e regionali.

Tra le tre nuove iniziative d'ingegneria finanziaria elaborate in ambito comunitario, l'iniziativa "Jeremie" indubbiamente è quella che più interessa da vicino il mondo della piccola e media impresa. Essa, infatti, crea un ponte, oltre che tra PMI europee e Comunità, anche e soprattutto tra PMI e sfruttamento dei vantaggi derivanti dall'innovazione.

Tuttavia, per completare il quadro dei nuovi strumenti di finanziamento comunitario, è necessario fornire una rapida descrizione anche delle altre due iniziative.

L'iniziativa "Jaspers" (Assistenza congiunta a sostegno dei progetti nelle regioni - *Joint Assistance for Supporting Projects in European Regions*) è uno strumento destinato ad assistere gli Stati membri e le regioni nella preparazione di progetti di elevata qualità, finanziati dai Fondi strutturali e, in particolare dal FESR.

L'iniziativa "Jessica", invece, (Sostegno europeo congiunto per investimenti sostenibili nelle aree urbane - *Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas*) è un'iniziativa a favore dello sviluppo urbano sostenibile, varata congiuntamente dalla Commissione europea e dalla BEI, con la collaborazione della Banca di sviluppo del Consiglio d'Europa (CEB). La decisione riguardo la necessità di questa iniziativa è stata presa alla luce dell'esperienza dei programmi Urban.

6.5 La rete europea dei centri per il business e l'innovazione

La capacità di accedere alle informazioni che portano direttamente a opportunità di sviluppo è una questione di rilevanza strategica per un'impresa. In tal senso, un nuovo strumento messo a disposizione dalla Comunità a tutto vantaggio dei piccoli e medi imprenditori è la "Rete Europea dei Centri per il Business e l'Innovazione" EBN, (*European business network*)⁸⁹. Esso offre servizi mirati al coordinamento delle attività dei BIC (*Business innovation center*) presenti a livello locale in tutti i Paesi membri.

L'*European business & Innovation Centre Network* (EBN) è stato istituito nel 1984 come iniziativa congiunta della Commissione europea e dei capi dell'industria europea. L'EBN è attualmente il maggiore network non governativo di riferimento per l'industria a livello europeo, una specie di organizzazione coordinante più di 200 *Business & Innovation Centres* (BICs) e organizzazioni similari come incubatori, centri per l'innovazione e l'imprenditorialità.

⁸⁹ Il sito web (alla pagina: www.ebn.be) presenta il network, i suoi progetti, le attività e fornisce inoltre una lista con i contatti dei BIC.

La missione dell'EBN è sintetizzabile in 5 punti:

1. creare e rafforzare una vibrante comunità di imprenditori e di esperti di innovazione e di incubazione;
2. fornire una struttura per incoraggiare lo sviluppo di imprese innovative;
3. rintracciare le opportunità più adeguate per le singole PMI europee;
4. agire come laboratorio di idee e fabbrica di progettualità della Comunità;
5. stimolare l'innovazione in tutti i modi.

I BIC rientrano nel *network* EBN in qualità di centri che promuovono l'innovazione e l'imprenditorialità aiutando le imprese a innovare. Essi sono un valido strumento di innovazione a diffusione regionale creato per fornire assistenza agli imprenditori che vogliono avviare imprese innovative e consolidare quelle già esistenti.

Le attività di BIC oscillano tra la creazione di imprese innovative (incubazione) e il perseguimento dell'innovazione nelle PMI esistenti. Il bilanciamento tra queste due attività si determina alla luce di una valutazione dei bisogni di sviluppo relativi all'area di pertinenza.

I BIC sviluppano l'innovazione nelle PMI relativamente a tutti gli stadi del percorso di crescita di un'azienda attraverso un processo di incubazione che può estendersi anche nel periodo successivo all'incubazione seguendo le imprese anche in seguito, prevenendo i rischi di un possibile fallimento. I BIC sono a capo di una procedura condivisa avente come fine quello di governare le relazioni per mezzo di un accordo con imprenditori/imprese *start-up* che hanno richiesto un certo tipo di servizi per un predeterminato periodo di tempo.

In altre parole, i BIC agiscono come un'interfaccia tra le imprese/imprenditori innovativi e gli enti privati e pubblici. Per fare ciò, i BIC identificano un *talent pool* locale proveniente dal territorio, i cui membri sono selezionati in funzione dei bisogni delle imprese/imprenditori innovativi. Per acquisire questo ruolo di interfaccia, i BIC devono stabilire accordi di cooperazione con agenzie di partner e fornitori di servizi già presenti sul territorio.

6.6 L'iniziativa "Acceleratore per il Trasferimento di Tecnologia"

La Commissione europea si dice convinta che "la promozione del trasferimento di tecnologia a vantaggio delle PMI e la loro capacità di assorbirla è uno dei pilastri tradizionali della politica d'innovazione"⁹⁰. Perché questo intendimento della Commissione si realizzi occorre fare in modo che gli strumenti politici messi in campo seguano il principio della prossimità. Per questa ragione sono stati istituiti parchi scientifici, centri per la tecnologia regionali, uffici di collegamento negli enti accademici e negli istituti di ricerca.

In tal modo, la Comunità ha cercato di migliorare l'interfaccia tra il mondo della ricerca e il mondo dell'industria eliminando barriere invisibili prodotte da differenze di natura culturale o manageriale tra coloro che svolgono attività di ricerca nel settore pubblico e coloro che, nel settore privato, ne utilizzano i risultati.

Il mondo industriale, oltre ad avere il diritto di beneficiare dei frutti della ricerca scientifica e tecnologica, deve assumersi anche il dovere di tradurre le esigenze del mercato in stimoli per la ricerca scientifica. Gli imprenditori devono costituirsi come guida per il mondo della ricerca scientifica e tecnologica, in caso contrario molte delle applicazioni generate da Università e centri di ricerche potrebbero essere lasciate da parte perché non trovano un risvolto utile ai fini della produzione.

"L'economia della conoscenza si fonda sul trasferimento di conoscenze da quanti le generano a quanti le utilizzano e possono sfruttarle"⁹¹. Per trasferimento di conoscenze (di tecnologia in particolare) s'intende il processo attraverso il quale i risultati della ricerca e sviluppo (R&S) vengono trasformati in prodotti o servizi commerciali. Tale trasformazione può avvenire mediante:

- la collaborazione tra gli organismi di ricerca e l'industria;
- la concessione di licenze; e
- la creazione di nuove imprese.

L'Unione si dice convinta che un efficiente sistema di trasferimento di tecnologia tra mondo della ricerca e mondo produttivo arrecherà benefici nel sistema economico comunitario.

⁹⁰ Comunicazione della Commissione del 20.09.2000 n. 567 "L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza".

⁹¹ Comunicazione della Commissione del 13.09.2006 n. 502 "Mettere in pratica la conoscenza: un'ampia strategia dell'innovazione per l'UE".

Tuttavia esistono anche pareri discordanti rispetto alla strategia comunitaria appena esposta⁹². Secondo alcuni studiosi la conoscenza deve essere costantemente prodotta e rinnovata, quindi poco serve organizzare progetti di trasferimento della conoscenza dagli ambienti deputati alla ricerca scientifica e tecnologica verso le imprese. E' necessario invece rivedere il "sistema" di produzione del sapere e "costruire un'interazione produttiva" tra soggetti tecnici, sperimentatori e "mediatori" cognitivi.

Dall'organizzazione di processi di apprendimento e diffusione del sapere codificato, bisogna provare a passare all'organizzazione di esperienze "creative", alla produzione di sapere tacito e alla successiva standardizzazione e codifica dei risultati. Il modello qui proposto è meno strutturato e più mirante alla contaminazione di saperi tra soggetti appartenenti ad ambiti diversi, i quali lavorando assieme possono mescolare ed apprendere da soggetti non facenti parte del loro settore di provenienza e quindi in possesso di un bagaglio di conoscenze diverso. Osservando questo modello, la creazione di nuove idee viene maggiormente stimolata con esiti talvolta non previsti. Questo percorso ha molto a che fare con le esperienze di *coworking* che sempre più stanno prendendo piede all'interno del "mercato delle idee" e che, facendo lavorare nello stesso ambiente fisico professionisti provenienti da settori eterogenei aventi diversi bagagli di conoscenze, consente di osservare uno stesso problema da angolazioni diverse trovando soluzioni innovative altrimenti difficilmente concepibili⁹³.

Seguendo i precetti del modello sopra riportato che fa della contaminazione dei saperi la chiave per ingenerare preziosi e spesso inattesi risultati innovativi, gli uffici per il trasferimento di tecnologia (*Technology transfer office-TTO*) che trovano spazio all'interno dei centri di ricerca ottimizzerebbero la loro attività se al loro interno trovassero posto oltre che scienziati ed ingegneri, anche esperti del mondo dell'industria. Ma questo avviene raramente: il motivo è che i TTO sono realtà relativamente recenti e il trasferimento di tecnologia non è ancora considerato un settore professionale abbastanza attraente da indurre a lasciare un posto di lavoro ben retribuito nell'industria.

⁹² Una delle voci fuori dal coro arriva da Enzo Rullani, docente all'Università Cà Foscari di Venezia, si veda a tal proposito "La fabbrica dell'immateriale"

⁹³ Il *coworking* è un ritrovo sociale di lavoratori che, sebbene continuino a lavorare in maniera indipendente, condividono alcuni valori comuni e sono interessati alle sinergie che si possono creare nel momento in cui si lavora con altri professionisti nello stesso luogo fisico. Il *coworking* è in qualche maniera simile agli [incubatori d'impresa](#) anche se in questi ultimi spesso mancano aspetti di socialità, collaborazione e informalità. Da questo punto di vista, le iniziative di *coworking* assomigliano di più a [cooperative](#), specie per la loro attenzione al concetto di comunità.

Il problema maggiormente percepito da chi si occupa di trasferimento di tecnologia è rappresentato dal fatto che i risultati della ricerca sono spesso considerati “troppo nuovi” o “troppo rischiosi” per essere trasferiti dai laboratori all’industria. Quindi esiste il rischio fondato che le scoperte e le tecnologie nuove sviluppate dai laboratori delle università non sempre realizzino il loro potenziale a meno che non presentino delle attrattive per l’industria e per gli investitori a valle. Con buona probabilità ciò significa che, a loro volta, industriali o investitori hanno compiuto delle indagini di mercato per capire se l’innovazione (di prodotto o di servizio) verrà recepita positivamente dagli utilizzatori finali.

Rispetto alla situazione esistente in altre realtà extraeuropee come ad esempio gli Stati Uniti, il panorama europeo del trasferimento di tecnologia presenta una serie di carenze, prima su tutte il mancato conseguimento di una massa critica di risorse, in particolare di capitali. Il fatto che gli Stati Uniti siano molto più avanti dell’Europa sulla strada dello sfruttamento dei risultati della ricerca è dovuto soprattutto al maggior apporto d’investimenti privati in imprese che si trovano nei primi stadi di sviluppo, (imprese *seed* o *start-up*). Ciò avviene grazie agli interventi dei cosiddetti “*business angels*” (investitori privati che investono in un progetto ad alto rischio di insuccesso), alle iniziative governative e alle operazioni di capitale di rischio. Indubbiamente una cultura imprenditoriale e una certa predisposizione al rischio giocano un ruolo decisivo quando si tratta di credere nella bontà di un progetto o di un prodotto dalle caratteristiche innovative.

Nel 2004, la Direzione Generale Ricerca della Commissione europea ha conferito al FEI un mandato per lo svolgimento di uno studio inteso a “verificare la fattibilità e a definire un organismo d’investimento mirato al capitale di rischio e al trasferimento di tecnologia, per collegare tra loro i centri di eccellenza di più paesi europei”.

Lo studio si è svolto in due fasi:

1. nella prima fase, si è cercato di comprendere la struttura del mercato del trasferimento di tecnologia in Europa, mettendolo a confronto con quello di Stati Uniti, Canada e Israele. In questa fase, sono state condotte oltre 200 interviste ad esperti di mercato nei segmenti pertinenti (per es. uffici per il trasferimento di tecnologia, investitori di capitale di rischio, industriali, esperti in diritti di proprietà intellettuale, ecc.).
2. la seconda fase si è incentrata sullo sviluppo di nuovi strumenti finanziari per rispondere alla domanda insoddisfatta di trasferimento di tecnologia in Europa, carenza emersa nel corso della ricerca.

I risultati della ricerca hanno contribuito alla creazione nel maggio 2005 di un'iniziativa del FEI chiamata "Acceleratore per il trasferimento di tecnologia - (ATT)"⁹⁴.

L'iniziativa "Acceleratore per il trasferimento tecnologico" ha per scopo la creazione di progetti che coinvolgono da una parte gli istituti di ricerca e dall'altra le imprese nelle loro primissime fasi di sviluppo ("seed"). L'iniziativa si concentra principalmente sul reperimento delle risorse finanziarie necessarie a coprire le fasi della vita dell'azienda che vanno dalla ricerca agli investimenti iniziali.

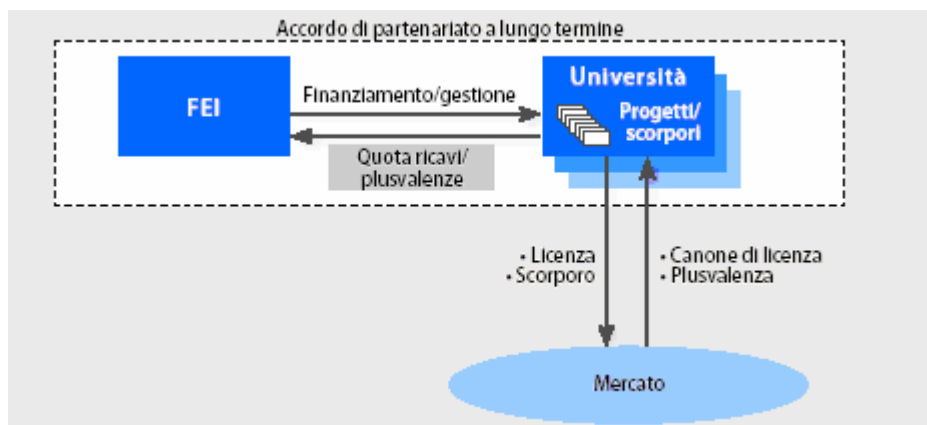
Gli investimenti nel trasferimento di tecnologia costituiscono uno strumento importante per far sì che le nuove tecnologie si sviluppino fino allo stadio in cui può subentrare l'industria.

Il trasferimento di tecnologia è uno strumento finanziario innovativo, complementare rispetto ai tradizionali modelli di capitale di rischio.

A seguito dello studio sull'ATT, il FEI ha preso in esame modelli alternativi d'investimento nel campo del trasferimento di tecnologia, in modo da affiancare i modelli tradizionali a sostegno dei fondi operanti nel settore del capitale di avviamento.

Uno dei modelli praticabili è il partenariato a lungo termine con un'università o un centro di ricerche. Il modello proposto è illustrato nella figura 6.2 qui sotto:

Figura 6.2: Esempio di finanziamento alternativo del trasferimento di tecnologia



Fonte: Commissione europea COM(2000) 567.

⁹⁴ L'iniziativa è reperibile sul sito del FEI (www.eif.org) alla rubrica http://www.eif.org/tech_transfer/

In base a questo modello il FEI stanziava capitali per finanziare progetti di trasferimento di tecnologia e, come contropartita, partecipa ai ricavi e alle plusvalenze generati dall'attività di trasferimento di tecnologia svolta dal centro di ricerca.

Questa soluzione presenta una serie di vantaggi:

- consente un approccio di tipo industriale anziché quello puramente finanziario in quanto il partenariato consiste in una *joint venture* operativa tra investitore e università, nella quale un team professionale comune è responsabile delle opportunità di commercializzazione;
- il processo di avviamento di un'impresa *start-up* si accelera notevolmente in quanto il partenariato ha accesso ad un *budget* per finanziare progetti promettenti; inoltre l'accordo di partenariato definisce le modalità di finanziamento (per es. la valutazione, i diritti degli azionisti, ecc.), cosa che elimina la necessità di estenuanti negoziati di partenza e permette di concentrare l'attenzione sulle questioni operative;
- il modello proposto è graduale e flessibile: si tratta infatti di strutture che possono essere realizzate coinvolgendo l'intera università oppure soltanto determinati laboratori, anche se per rendere attuabile la proposta occorre una massa critica minima.

6.7 Iniziativa “i2010”

L'importanza delle tecnologie dell'informazione per i singoli cittadini e per le imprese sono state evidenziate nelle conclusioni della Presidenza del Consiglio europeo di Lisbona dove al punto 9 si sostiene che “le imprese e i cittadini devono avere accesso ad un'infrastruttura delle comunicazioni a livello mondiale poco costosa (...). Occorre che ogni cittadino possieda le competenze necessarie per vivere e lavorare in questa nuova società dell'informazione. (...) Le industrie che producono contenuti informativi creano un valore aggiunto mettendo a frutto la diversità culturale europea e veicolandola in rete.”

Ed ancora al punto 10: “l'Unione potrà (...) stare al passo con i suoi concorrenti grazie al collegamento veloce a Internet di un maggior numero di imprese e di privati cittadini”

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) costituiscono uno dei capisaldi su cui si basa quella società basata sulla conoscenza indispensabile per la realizzazione dell'agenda di Lisbona. Infatti nelle economie dei paesi sviluppati metà degli aumenti di

produttività sono legati all'impatto che hanno le TIC sui prodotti, sui servizi e sui processi aziendali. In particolare, esse hanno un impatto notevole in tre settori chiave: produttività ed innovazione, ammodernamento dei servizi pubblici e progresso scientifico e tecnologico.

Le TIC svolgono un ruolo importante nella gestione e nella comunicazione delle attività di R&ST ed esercitano effetti positivi sul progresso di settori scientifici e tecnologici in quanto modificano il modo in cui i ricercatori lavorano, cooperano e innovano. Le TIC sono al servizio delle piccole e medie imprese in quanto agevolano la cooperazione tra le organizzazioni e le collettività di piccole e medie dimensioni per il tramite di un'organizzazione ottimale del lavoro e grazie alla creazione di ambienti di lavoro in cui servizi interattivi consentono la sistematica condivisione delle conoscenze. Infatti le TIC costituiscono il fattore principale di innovazione e creatività e permettono di controllare a distanza i cambiamenti delle catene di valore nei settori industriali e dei servizi⁹⁵.

In base ad un sondaggio Forrester⁹⁶ condotto su mille aziende europee e americane il forum di discussione è la tecnologia-*community* più diffusa seguita dagli strumenti collettivi per generare idee. In coda si trovano le tecnologie più di frontiera come *microblog*, *mashup* e mondi virtuali⁹⁷.

L'Unione fornisce il proprio contributo all'implementazione nel mondo industriale di queste tecnologie tramite l'"iniziativa i2010: Società europea dell'informazione" che segue l'esperienza sulle TIC iniziata con l'iniziativa "eEurope 2005".

Nel quadro dell'iniziativa "eEurope 2005", l'Unione europea si poneva l'obiettivo di creare entro il 2005 un ambiente dinamico per il commercio elettronico ("l'eBusiness") assicurando nel contempo un ampio accesso alla tecnologia della banda larga⁹⁸.

L'iniziativa "i2010" trova la sua base giuridica nella comunicazione della Commissione "i2010 – Una società europea dell'informazione per la crescita e l'occupazione"⁹⁹, la quale esprime la necessità di aumentare l'intensità della ricerca scientifica-tecnologica e gli investimenti nelle tecnologie per l'informazione e la comunicazione incoraggiando il settore

⁹⁵ Comunicazione della commissione del 05.07.2005 n. 299 "Politica di coesione a sostegno della crescita e dell'occupazione: linee guida della strategia comunitaria per il periodo 2007-2013".

⁹⁶ Società indipendente di ricerca specializzata in sondaggi ed inchieste su business e tecnologia. Si veda sito web alla pagina: www.forrester.com

⁹⁷ Nova 24" in Il Sole 24 ore" del 27.09.09.

⁹⁸ L'e-business comprende il commercio elettronico (acquisto e vendita in linea) e la ristrutturazione dei processi aziendali.

⁹⁹ COM(2005) 229.

pubblico e quello privato a sfruttare le opportunità offerte dal continuo progresso nel campo delle TIC.

L'iniziativa "i2010" persegue le seguenti finalità:

- creare uno spazio unico europeo dell'informazione capace di accogliere un mercato interno aperto e competitivo per la società dell'informazione e i media;
- rafforzare l'innovazione e gli investimenti nella ricerca sulle TIC per promuovere la crescita e la creazione di posti di lavoro più numerosi e di migliore qualità;
- costruire una società europea dell'informazione basata sull'inclusione, capace di stimolare la crescita e l'occupazione in modo coerente con lo sviluppo sostenibile e che dia priorità al miglioramento dei servizi pubblici e alla qualità della vita.

L'iniziativa è finanziata sia dal 7PQ sia dal CPI: in particolare il CPI finanzia la promozione dell'accesso ad applicazioni promettenti rientranti nel settore delle TIC attraverso lo specifico programma di appoggio alla politica a favore delle TIC da 802 milioni di euro, mentre il 7PQ mette a disposizione 1.800 milioni di euro nell'ambito del tema "Tecnologie della società dell'informazione per la ricerca strategica in aree prioritarie delle TIC" (telecomunicazioni, sistemi integrati, ecc...).

La caratteristica della prossimità geografica, comune a molti sistemi di produzione locale, da cui traggono vantaggio anche le PMI ha per diverso tempo reso trascurabile l'utilizzo del *web* come spazio di comunicazione tra aziende e come strumento con cui interfacciarsi al cliente (*Customer relationship management* – CRM). La maggior parte delle piccole imprese a medio-alto contenuto tecnologico si sono attrezzate in questi ultimi anni per non restare al palo in termini di tecnologie della comunicazione e dell'informazione.

Anche le imprese del manifatturiero devono rendersi conto che, come sostiene un'indagine Unioncamere-Tagliacarne, il principale fattore di competitività, dopo il prodotto, è rappresentato dai servizi (assistenza pre e post vendita, tempi di consegna, ...) con particolare riferimento agli strumenti di CRM, rispetto alla politica del prezzo più basso ampiamente praticata in passato e in tempi recenti. L'utilizzo del *web* diventa quindi, anche per l'impresa artigiana, un fattore strategico per migliorare un orizzonte competitivo altrimenti a tinte fosche.

Nonostante un notevole recupero negli ultimi anni, resta comunque ancora elevata, in maniera preoccupante, la percentuale delle PMI italiane, soprattutto artigiane, sprovviste di

dotazioni relative alle tecnologie della comunicazione e dell'informazione. La maggior parte di esse anzi dichiara di non aver mai realizzato né pianificato investimenti di questo tipo.

6.8 L'iniziativa “apprendimento permanente”

Oggi, l'importanza dell'istruzione nella promozione di una *forma mentis* imprenditoriale è di particolare importanza ai fini della competitività di un sistema produttivo.

L'imprenditorialità, nello specifico, concerne la capacità di tradurre le idee in azione e comprende l'abilità di elaborare e gestire progetti al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati. L'educazione all'imprenditorialità deve sviluppare quelle abilità che sono alla base dell'atteggiamento imprenditoriale. Queste abilità sono la creatività, il senso di iniziativa, la capacità di assumere rischi, la fiducia in sé e la capacità di lavorare in gruppo.

Inoltre, è necessario che vengano insegnate, in base al livello dell'istruzione, le opportune nozioni specifiche di economia.

L'innovazione, d'altro canto, non può funzionare senza tener conto del fattore umano. Perciò, oltre alle questioni legate alle carriere dei ricercatori, l'istruzione e la formazione sono elementi essenziali per far sì che il capitale umano mantenga aggiornate le abilità e le conoscenze necessarie ai fini dell'innovazione.

Queste abilità risultano particolarmente utili quando si richiede alle imprese di essere più flessibili nel rispondere ai rapidi cambiamenti sul piano della domanda, nell'adattarsi alle nuove tecnologie e nell'essere in grado di innovare costantemente per rimanere competitive. Per far progredire i processi d'innovazione all'interno dell'impresa occorre che i sistemi di istruzione e di formazione professionale superiore forniscano agli studenti le specializzazioni e l'atteggiamento corretti.

Il dato italiano (ma anche europeo) relativo al basso numero di allievi che studiano materie collegate all'innovazione (come ad esempio le materie scientifiche) non depone certo a favore di un incremento delle capacità innovative.

E' stato ritenuto altrettanto importante per il futuro, la creazione di opportunità di formazione permanente (apprendimento lungo tutto l'arco della vita), soprattutto in vista

dell'invecchiamento della forza lavoro e considerati il ritmo crescente dell'innovazione e dei cambiamenti in atto nell'economia e nella società¹⁰⁰.

A tal fine il Programma "Istruzione e formazione 2010" e il Programma d'azione integrato nel campo dell'apprendimento permanente svolgono un ruolo essenziale nell'agevolare il cambiamento strutturale e sociale negli Stati membri¹⁰¹.

Di fronte alle pressioni sempre più forti esercitate dalla globalizzazione, tra cui le crisi commerciali repentine e inaspettate, e considerato il costante rinnovamento tecnologico, l'Europa deve migliorare la sua capacità di prevedere, provocare o assorbire i mutamenti socioeconomici. Occorre adoperarsi con particolare impegno nell'incentivazione degli investimenti nelle risorse umane da parte delle imprese, specialmente le PMI, applicando sistemi e strategie di formazione permanente che consentano ai lavoratori, segnatamente quelli più anziani o meno qualificati, di acquisire le competenze necessarie per adeguarsi all'economia della conoscenza e prolungare la vita attiva.

Durante i periodi di programmazione precedenti, i Fondi strutturali hanno investito risorse piuttosto ingenti nei sistemi di istruzione e di formazione nazionali. Nell'attuale periodo di programmazione, si sono aumentati gli investimenti nel capitale umano in funzione degli obiettivi di Lisbona, basandosi sugli orientamenti integrati per la crescita e l'occupazione e sulle seguenti priorità generali:

- aumentare e migliorare gli investimenti nel capitale umano per fornire incentivi adeguati e creare meccanismi di condivisione dei costi per le imprese, gli enti pubblici e i privati;
- sostenere strategie coerenti e globali di formazione permanente che permettano di acquisire le competenze richieste dall'economia della conoscenza, promuovendo tra l'altro i partenariati tra regioni e città in materia di istruzione e formazione onde agevolare gli scambi di esperienze e di pratiche migliori;

¹⁰⁰ Comunicazione della Commissione del 20.09.2000 n. 567 "L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza".

¹⁰¹ Il Programma "Istruzione e formazione 2010" è stato inserito nella comunicazione della Commissione "Istruzione e formazione 2010: l'urgenza delle riforme per la riuscita della Strategia di Lisbona" (COM(2003)685 dell'11.11.2003 mentre il Programma d'azione integrato nel campo dell'apprendimento permanente è stato compreso nella proposta di decisione del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un programma d'azione integrato nel campo dell'apprendimento permanente (COM(2004) 474 del 14.7.2004)

- favorire l’elaborazione e l’introduzione delle riforme dei sistemi di istruzione e formazione da attuare in base ai riferimenti e ai principi europei comuni;
- intensificare i contatti tra università, istituti di ricerca, centri tecnologici e imprese in particolare attraverso la creazione di reti e iniziative comuni.

Per raggiungere gli obiettivi dell’Agenda di Lisbona sono stati creati centri locali di apprendimento per la promozione di nuove competenze di base, in particolare le tecnologie dell’informazione e della comunicazione.

Secondo le conclusioni del Consiglio europeo di Lisbona “l’attività di apprendimento dovrà interessare tutto l’arco della vita di ogni individuo della Comunità e dovrà costituire un elemento base per gli accordi tra le parti sociali in materia di innovazione e apprendimento lungo l’intero corso della vita di una persona, sfruttando la complementarità tra tale apprendimento e l’adattabilità delle imprese e del loro personale mediante una gestione flessibile dell’orario di lavoro e l’impiego a rotazione”.

Alla luce dei propositi comunitari, i fatti ritraggono un quadro in cui la percentuale di imprese che ha svolto una o più attività di formazione continua è passata negli ultimi dieci anni dal 23,9% al 32,2%. Un incremento significativo che ha finalmente cominciato a interessare anche le attività produttive di piccola e media dimensione, tradizionalmente meno propense a investire tempo e denaro per rimandare tecnici e operai sui banchi di scuola.

Quanto all’Italia, la propensione all’investimento in formazione resta strettamente correlata alla scala di impresa: soltanto il 25,6% delle imprese con meno di 20 addetti (i dati sono però del 2005) svolge un qualche tipo di formazione, rispetto al 96,7% di quelle che contano più di mille addetti. A livello territoriale sono le imprese del Nord est (36%) seguite da quelle del Nord ovest (34,7%) a mostrare una maggiore attività nella formazione rispetto a quelle del Centro (27,2%) e del Mezzogiorno (23,6%). E’ però il confronto con gli altri paesi europei a descrivere un’Italia in ritardo sugli standard comunitari e ferma alle posizioni registrate nel 1999. Tra i 27 paesi dell’Unione, il dato italiano relativo alle attività di formazione delle imprese (32,2%) è ancora lontano sia dalla media UE (60%) che da quello di Gran Bretagna (90%), Francia (74%) e Germania, risultando superiore soltanto a quello di Bulgaria (29%) e Grecia (21%). Quanto alla modalità di formazione continua più utilizzata dalle imprese è

rappresentata dai corsi esterni (sono il 70%), organizzati da società o istituzioni specializzate e acquistati dalle aziende¹⁰².

Le PMI soffrono soprattutto della mancanza di manodopera specializzata nel campo delle nuove tecnologie. È in questo settore che va attuato il quadro di riferimento europeo sulle competenze chiave per l'apprendimento permanente, che mira ad offrire le competenze di base necessarie a tutti i giovani¹⁰³.

Tra il 2007 e il 2013, la politica europea di coesione si è prefissata di sostenere iniziative tese a promuovere l'adattabilità di lavoratori, imprenditori e imprese con 13,5 miliardi di euro circa. Una parte notevole di tale importo è direttamente dedicata alle PMI.

L'Unione favorisce l'apprendimento permanente relativamente alle varie categorie lavorative rivolgendosi anche ai non occupati attraverso i programmi del Fondo sociale europeo (FSE). A tale riguardo le persone che lavorano in piccole e medie imprese devono poter ricevere una formazione adeguata per mantenere aggiornate le loro competenze professionali soprattutto in periodi di forte crisi economica in cui molti dipendenti di piccole e medie aziende vengono lasciati a casa in cassa integrazione. Ecco allora che il tempo trascorso tra un'occupazione e l'altra non deve andare perso, ma deve rappresentare al contrario un'occasione di reinvestimento formativo personale per spendere maggiori e nuove competenze nel futuro lavorativo. Un ruolo altrettanto importante lo recita il CPI che promuove anch'esso l'apprendimento permanente a favore delle piccole e medie imprese lavorando in maniera complementare ai programmi del FSE. A proposito dell'operato dell'UE in questa politica, la selezione delle buone pratiche per il 2008 della Carta europea per le PMI denuncia che le iniziative già adottate nell'UE a favore della formazione all'imprenditorialità sono numerose, ma non si iscrivono sempre in un contesto coerente.

¹⁰² Dati Istat 2005, vedi sito alla pagina www.istat.it.

¹⁰³ Raccomandazione della Commissione relativa alle competenze fondamentali per l'istruzione e la formazione permanenti del 18.12.2006.

6.9 L'iniziativa "Piattaforme tecnologiche europee"

Il commissario europeo della scienza e della ricerca Janez Potocnik così dichiarava in merito all'esperienza delle piattaforme tecnologiche europee: "Consideriamo le piattaforme tecnologiche una forma flessibile di collaborazione europea a sostegno della competitività industriale. I servizi della Commissione continueranno a impegnarsi per agevolare questo sviluppo tanto importante e atteso".

Un altro parere lusinghiero nei confronti di questo progetto arriva dal Comitato consultivo europeo per la Ricerca (EURAB) il quale afferma che "lo sviluppo di piattaforme tecnologiche europee efficaci può contribuire ad assicurare in modo rapido ed efficiente che gli investimenti UE in R&S pongano fine alla situazione in cui cospicui investimenti in R&S spesso producono meno benefici del previsto".

Le piattaforme tecnologiche europee (PTE) e le iniziative tecnologiche congiunte rientrano nell'ambito della vasta struttura coordinata dal 7PQ.

Le PTE aiutano gli operatori del settore - ricercatori, industriali ed enti pubblici - a stabilire programmi strategici di ricerca a lungo termine. Esse recitano un ruolo essenziale nell'allineare le priorità comunitarie della ricerca scientifica alle necessità dell'industria, abbracciando l'intera catena economica del valore e assicurando che la conoscenza generata dalla ricerca scientifica e tecnologica sia convertita prima in tecnologie e processi, quindi in prodotti e servizi commercializzabili. Le piattaforme tecnologiche europee, che si stanno rapidamente convertendo in "campioni per la crescita", portano un contributo essenziale alla realizzazione della strategia di Lisbona. Le piattaforme hanno infatti la capacità di affrontare in maniera coerente un ampio ventaglio di sfide proposte dall'innovazione, dal laboratorio al mercato. Le PMI vengono coinvolte attivamente nel funzionamento delle PTE in quanto esse consentono di associare le parti interessate, sotto la guida industriale, per definire e attuare un'agenda strategica di ricerca. Il coinvolgimento delle PMI è importante perché esse possono apportare un valore aggiunto al processo di sviluppo e alla realizzazione delle piattaforme.

A tal proposito la consapevolezza dei bisogni e dei limiti particolari delle PMI è imprescindibile per la loro partecipazione effettiva.

Le piattaforme tecnologiche europee seguono un processo di sviluppo a tre stadi:

1. le parti interessate, guidate dall'industria, si riuniscono per concordare una visione comune per una determinata tecnologia;
2. si definisce un'Agenda strategica per la Ricerca che delinea gli obiettivi di medio e lungo periodo necessari per la tecnologia;
3. si applica l'Agenda strategica per la Ricerca mobilitando ingenti risorse umane e finanziarie.

Seguendo questo processo sono state varate oltre 25 piattaforme tecnologiche europee per rispondere a una vasta serie di sfide tecnologiche. Esse spaziano in diversi settori, tra i quali il settore della nanomedicina, della costruzione, dell'aeronautica, dell'acciaio, della chimica sostenibile, del tessile, dell'approvvigionamento idrico. Nel settore della manifattura, che tanto interessa le piccole e medie imprese, l'obiettivo è quello di rinnovare, potenziare o ristrutturare i settori industriali tradizionali, dando un forte contributo al processo di trasformazione dell'industria manifatturiera europea così da rispondere alle sfide dell'economia globalizzata.

Le "Iniziative tecnologiche congiunte" generate nell'ambito delle PTE hanno il compito di sostituire sistemi obsoleti e inadeguati. I partenariati attuano parti dei programmi di ricerca strategica definiti dalle piattaforme tecnologiche europee in coordinamento coi programmi e coi progetti nazionali nello stesso campo. Il loro obiettivo è quello di affiancare ai finanziamenti pubblici comunitari e nazionali quelli del settore privato.

Riunendo le parti attorno a programmi di ricerca decisi di comune accordo e ispirati dall'industria, le iniziative tecnologiche comuni accelerano la generazione di nuove conoscenze, favoriscono l'adozione dei risultati di ricerca in tecnologie strategiche e incoraggiano la specializzazione necessaria nei settori ad alta tecnologia determinanti per la competitività industriale futura dell'UE.

Le iniziative tecnologiche congiunte hanno la loro base giuridica nell'articolo 171 del Trattato di Roma (in quanto comprendono la creazione di imprese comuni).

Il sostegno comunitario viene fornito in seguito alla definizione di un programma generale di ingegneria finanziaria, basata su impegni formali di tutte le parti coinvolte.

6.10 L'iniziativa "Europe – Innova"

L'UE dispone di molti *cluster* di imprese dinamiche anche se di dimensioni più piccole e meno integrati rispetto a quanto si riscontra negli USA. La ricerca e l'innovazione risentono in maniera sensibile di questa frammentazione. Per rendere i sistemi produttivi locali, costituiti da *cluster* di piccole e medie imprese, attraenti per gli investitori esteri occorre raggiungere una certa massa critica. Il collegamento in rete all'interno di *cluster* e tra *cluster* complementari è un fattore chiave per lo sviluppo delle PMI in essi comprese.

A tale scopo, gli Stati membri sono invitati a sviluppare politiche regionali e nazionali per *cluster* finalizzati all'innovazione utilizzando il sostegno offerto dai fondi strutturali europei.

L'iniziativa "Europe-Innova" fornisce un aiuto per agevolare la costituzione di reti tra i *cluster* industriali al fine di intensificare la cooperazione transnazionale e di apprendere soluzioni alternative prendendo spunto dalle migliori prassi applicate¹⁰⁴.

La realizzazione di questa piattaforma paneuropea per professionisti dell'innovazione è possibile attraverso lo sviluppo, la discussione, lo scambio di idee e la verifica di buone prassi che portano ad una migliore comprensione dei modelli d'innovazione nei differenti settori industriali. L'iniziativa "Europe-Innova" si configura come una famiglia di progetti settoriali per l'innovazione che riunisce gli aspetti dell'analisi e dell'esperienza pratica.

L'iniziativa ha preso il via alla fine del 2005 e comprende:

- reti di cluster di imprese di tutta Europa organizzate per settore al fine di identificare e scambiare buone pratiche in ambiti strategici correlati;
- reti di attori che finanziano l'innovazione, organizzati settorialmente, per identificare i fabbisogni specifici di finanziamento delle imprese in tali settori;
- *panel* dell'innovazione composti da esperti ad alto livello appartenenti a pertinenti settori industriali, esponenti del mondo universitario e decisori politici con il compito di convalidare i risultati del progetto ed elaborare raccomandazioni strategiche;

¹⁰⁴ Sito web: <http://www.europe-innova.org/index.jsp>

- un “Osservatorio settoriale dell’innovazione” che valuta la resa innovativa in diversi settori industriali e identifica i motori e le sfide per l’innovazione;
- un “Forum Europe-Innova” consistente di una piattaforma virtuale nel cui ambito le iniziative legate alla politica dell’innovazione possono interagire in rete fornendo buone pratiche.

Per sfruttare pienamente il potenziale d'innovazione del settore dei servizi nell'ambito di questa iniziativa europea, la Commissione ha adottato “un approccio più dinamico alla creazione e al sostegno di giovani PMI innovative nel settore dei servizi, promuovendo rapporti più efficienti tra università, mondo imprenditoriale e finanza, al fine di creare una piattaforma paneuropea dell'incubazione in questo settore”¹⁰⁵.

6.11 Iniziativa “Mercati guida”

Come sottolinea il già citato “rapporto Aho”,¹⁰⁶ l'Europa deve cercare di sviluppare mercati propizi all'innovazione in modo più mirato, creando condizioni che facilitino l'applicazione dell'innovazione tecnologica e non tecnologica a prodotti commerciali.

Un ulteriore passo verso l’iniziativa in oggetto viene offerto dall’azione 9 contenuta all’interno della comunicazione “Mettere in pratica la conoscenza: un’ampia strategia dell’innovazione per l’UE”¹⁰⁷ in cui la Commissione si dice pronta a sperimentare nel corso del 2007 una strategia mirante a facilitare la creazione di mercati guida propizi all'innovazione e che fungano da apripista per altre imprese. Di conseguenza, nel periodo successivo si proponeva di lanciare un’iniziativa a favore dei mercati guida destinata a facilitare la creazione e l'immissione sul mercato di nuovi prodotti e servizi innovativi in settori promettenti. Si trattava di identificare i settori in cui l’eliminazione degli ostacoli avrebbe contribuito in modo decisivo a sviluppare la concorrenza e avrebbe portato alla

¹⁰⁵ Comunicazione della Commissione del 13.09.2006 n. 502 “Mettere in pratica la conoscenza: un’ampia strategia dell’innovazione per l’UE”.

¹⁰⁶ Si veda capitolo 3.5

¹⁰⁷ (COM(2006) 502)

nascita di nuovi mercati. Questo implicava in primo luogo un'azione coordinata che combinasse misure dirette all'offerta, come il sostegno alla ricerca (previste dal Settimo programma quadro) con azioni miranti a comprendere e stimolare la domanda di prodotti e servizi innovativi sui mercati concorrenziali.

Tale iniziativa contribuisce a creare circoli virtuosi dinamici e crescenti di domanda e innovazione facilitando le imprese innovative, senza privilegiare determinati operatori o specifiche tecnologie.

Previa una consultazione pubblica (comprendente in particolare le piattaforme tecnologiche e i gruppi d'innovazione facenti capo all'iniziativa "Europe-Innova"), la Commissione ha elaborato un'ampia strategia la quale ha dato alle imprese europee la possibilità di operare per prime, in posizione di vantaggio concorrenziale (vantaggio altrove definito del "primo arrivato"), su nuovi mercati mondiali in rapida espansione.

L'iniziativa "Mercati guida per l'Europa" (*Lead Markets Initiative for Europe, LMI*)¹⁰⁸ non ha lo scopo di creare artificialmente mercati per mezzo di norme o regolamentazioni o finanziando in modo specifico determinate tecnologie.

Di conseguenza non richiede stanziamenti comunitari aggiuntivi, ma comporta una ridefinizione delle priorità nell'uso dei fondi esistenti. Attraverso l'iniziativa "Mercati guida per l'Europa" la Commissione si dice convinta di riuscire a promuovere con profitto sei determinati settori innovativi liberando il potenziale di mercato dei beni e dei servizi eliminando gli ostacoli attualmente esistenti.

L'obiettivo è conseguibile migliorando le norme, incoraggiando gli appalti pubblici relativi a questi beni e servizi e sviluppando standard interoperabili. I settori prescelti sono: l'assistenza sanitaria *on line*, tessuti di protezione, edilizia sostenibile, riciclaggio, prodotti biologici e le energie rinnovabili. Questi settori economici realizzano globalmente un giro d'affari annuo di oltre 120 miliardi di euro e sono responsabili di 1,9 milioni di posti di lavoro nell'UE.

I sei settori individuati dall'iniziativa "Mercati guida per l'Europa" si caratterizzano per un elevato livello innovativo, una solida base tecnologica e industriale e una dipendenza (superiore rispetto ad altri mercati) da condizioni normative e giuridiche positive che consentono, per l'appunto, di sbloccare il pieno potenziale.

¹⁰⁸ (COM (2007) 860)

La Commissione ha elaborato per ciascun mercato un piano d'azione contenente misure per i prossimi 3-5 anni con l'obiettivo di far prosperare le imprese in Europa, ma anche di farle entrare nei mercati globali in rapida crescita nei quali, in quanto produttori guida, godrebbero di un chiaro vantaggio competitivo.

L'iniziativa LMI, diversamente dalle politiche che prevedono misure *una tantum*, si affida a un approccio integrato volto a razionalizzare il quadro giuridico e normativo e a favorire l'aumento della domanda dei prodotti innovativi in questi settori.

Per avere successo l'iniziativa, oltre a promuovere il riconoscimento delle norme europee nei mercati terzi, in particolare in settori come quello ambientale, caratterizzato da una crescente sensibilità mondiale, mira a ridurre il costo legato all'immissione di nuovi prodotti e servizi sul mercato.

I piani d'azione, compresi nell'iniziativa, intendono:

- migliorare la legislazione per non creare inutili oneri alle imprese innovative e ai potenziali consumatori: un quadro normativo e giurisdizionale affidabile, semplice e ben concepito è indispensabile perché le imprese investano e i consumatori adottino nuovi prodotti e servizi.
- favorire appalti pubblici che consentano l'uso di beni e servizi più innovativi: a tal proposito, l'appello ai pubblici poteri affinché agiscano da "battistrada" promuovendo l'innovazione nell'ambito degli appalti pubblici ricorre spesso nei piani d'azione.
- promuovere norme, etichette e certificazioni che migliorino il riconoscimento dei nuovi prodotti e migliorino la fiducia dei consumatori: gli standard possono promuovere lo sviluppo di mercati guida, a condizione di non escludere le tecnologie concorrenti, non limitare indebitamente la concorrenza o ostacolare la domanda emergente. Norme tecniche, di prestazione e di prodotti più coerenti lungo la catena di produzione, dalle materie prime fino ai prodotti finiti, permettono di rendere la standardizzazione più propizia all'innovazione. Nei sei mercati interessati, il processo attuale di standardizzazione è frammentato, per cui si hanno norme concorrenti che impediscono l'interoperabilità delle soluzioni. Questa mancanza di interoperabilità complica l'incorporazione di conoscenze di diversi componenti

in prodotti e servizi nuovi di natura complessa. Standard non interoperabili concorrenti impediscono l'applicazione di soluzioni innovative lungo la catena di valore.

L'emergere di nuove importanti possibilità d'affari nei settori interessati dall'iniziativa "Mercati guida" stimola gli investimenti privati. Potranno essere presi in considerazione nuovi modelli di cooperazione pubblico-privato ai quali potrebbero partecipare investitori e altre parti interessate. Ciò potrebbe incoraggiare gli investitori privati a sostenere nuove attività legate all'iniziativa "Mercati guida".

La Commissione afferma chiaramente che l'iniziativa non è intesa a scegliere i vincitori: la decisione di non favorire determinate opzioni tecnologiche e l'impegno per la concorrenza escludono favoritismi.

La Commissione prende in esame la possibilità di completare questa iniziativa con piani d'azione riguardanti altri mercati, a condizione che:

- il grado di partecipazione degli Stati membri e delle parti interessate a quest'iniziativa dimostri che è possibile estenderla,
- in base al meccanismo di monitoraggio permanente creato, risulti che nuovi settori di mercato rispondenti ai criteri definiti sono maturi per tale iniziativa.

L'individuazione di certi mercati nella prima fase non implica infatti che altri settori non possano essere presi in considerazione per una fase successiva.

Già ora ci sono indicazioni convincenti sui settori che potrebbero essere presi in considerazione per un approccio simile in futuro.

A titolo d'esempio, l'ecoinnovazione è un settore che offre prospettive promettenti per l'emergere di un futuro mercato guida propizio all'innovazione.

La Commissione nel corso del 2009 ha presentato una relazione sui progressi compiuti nell'attuazione dei piani d'azione. La pubblicazione della relazione finale sulla prima esperienza dell'iniziativa, a cura di esperti indipendenti, è prevista per il 2011.

6.12 Iniziativa “Le Regioni della conoscenza”¹⁰⁹

L’Unione si è adoperata per una razionalizzazione delle iniziative regionali in una logica di Spazio europeo della ricerca al fine di perseguire due obiettivi:

- in primo luogo, migliorare il trasferimento dei risultati della ricerca scientifica-tecnologica nel tessuto socioeconomico locale (in particolare per quanto riguarda le piccole e medie imprese);
- in secondo luogo, aumentare gli investimenti pubblici e privati in materia di ricerca scientifica-tecnologica e innovazione a livello regionale e stimolare così lo sviluppo economico e sociale.

La prossimità geografica continua ancora ad essere uno dei fattori più propizi agli scambi intellettuali, commerciali e finanziari che influenzano profondamente il processo di innovazione nei sistemi di produzione locale. Da questo punto di vista, le Regioni sono importanti perché costituiscono la base geografica per una convergenza dei soggetti che si occupano di ricerca e innovazione. A tal proposito i *clusters* (raggruppamenti) dei sistemi produttivi locali rappresentano una realtà animata da imprese innovatrici, istituti accademici e di ricerca, organismi per lo sviluppo locale e/o altri enti di sostegno.

L'efficacia dei raggruppamenti dipende dalla loro capacità di operare collegamenti multisettoriali e riunire organizzazioni di diversa natura. Nella sua forma ideale, il raggruppamento vede riuniti industria, amministrazioni pubbliche, enti non governativi ed un certo numero di operatori appartenenti al settore della conoscenza (università, centri di ricerca, parchi scientifici e tecnologici, agenzie per l'innovazione che fungono da centri di servizi). I raggruppamenti costituiscono esempi di messa in rete nel senso più ampio del termine in quanto permettono ai loro componenti di stringere rapporti solidi ed interdipendenti. I modelli di interazione sono variabili: può trattarsi di trasferimenti di conoscenze, transazioni finanziarie o semplice intensificazione dei rapporti personali.

¹⁰⁹ Sito web: http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html

In questo caso è chiaro che le “ricadute” della conoscenza finiscono col divenire il principale sottoprodotto del raggruppamento.

È un fatto ampiamente risaputo che la capacità delle economie regionali di far fronte alla concorrenza e di adeguarsi al progresso tecnologico dipende dal loro potenziale innovativo. Un potenziale che varia sensibilmente da una regione all'altra, sia sul piano qualitativo che quantitativo. Le regioni più svantaggiate economicamente accusano un notevole ritardo sotto questo profilo. Oggi come oggi molte regioni europee elaborano autonomamente le proprie politiche di ricerca, sviluppo tecnologico ed innovazione e beneficiano di un'ampia autonomia pur garantendo un coordinamento con le attività condotte sul piano nazionale.

Le regioni che registrano le migliori prestazioni in campo innovativo si sono impegnate in esperienze innovative di cooperazione transfrontaliera nel campo della ricerca, dello sviluppo tecnologico e dell'innovazione (RSTI).

Tuttavia, sarebbe un errore affidarsi ad un modello di sviluppo unico per via della grande diversità delle regioni europee sotto il profilo dello sviluppo economico, in particolare per quanto riguarda la loro capacità di generare, assimilare ed integrare l'innovazione tecnologica per convertirla in crescita economica. A tal proposito, il concetto di “territorializzazione” rimanda a una politica di innovazione e di ricerca scientifica su misura che tenga conto di alcune condizioni territoriali specifiche.

In tale quadro, l'iniziativa “Regioni della conoscenza” si muove nell'orbita del 7PQ all'interno del sottoprogramma “Capacità” e si propone di rafforzare il potenziale di ricerca delle regioni europee in particolare promuovendo e sostenendo lo sviluppo dei “raggruppamenti regionali orientati alla ricerca” (*“research driven cluster”*) che associano, come detto, università, istituti di ricerca, imprese e autorità politiche regionali. Con ciò si riconosce l'importanza del ruolo che le regioni svolgono nel panorama della ricerca e dello sviluppo dell'UE. In particolare, il Comitato delle regioni sottolinea che “gli enti locali dovrebbero essere attivamente incoraggiati a fare in modo che le loro politiche in materia siano allineate alle politiche adottate a livello nazionale ed europeo per assicurare la coerenza di un quadro di sostegno all'innovazione forte, unito e trasparente”.

Questi obiettivi possono essere raggiunti secondo diversi approcci, tra cui:

- definire strategie di ricerca e di innovazione per sviluppare risorse umane e materiali: infrastrutture ed apparecchiature di ricerca, università locali, mezzi di formazione, strutture di sostegno destinate a favorire la creazione e lo sviluppo di imprese innovative, attuazione di interfacce efficaci nel sistema di innovazione stabilendo legami, ad esempio, tra ricercatori, inventori e fonti di finanziamento;
- stimolare la costituzione di reti con operatori di altre regioni provvisti di risorse tecnologiche complementari;
- creare condizioni favorevoli alla ricerca e all'innovazione, attuando le necessarie misure di accompagnamento sul piano giuridico, finanziario e fiscale;
- incoraggiare gli scambi di esperienze con altre regioni che hanno ottenuto risultati significativi in settori specifici.

Le proposte ammissibili ad un finanziamento nell'ambito dell'azione “Regioni della conoscenza” devono avere carattere transnazionale e transregionale e devono vertere su iniziative di due tipi:

1. Iniziative di tecnologia regionale integrata (ITRI): si tratta di azioni integrate a livello regionale che implicano la cooperazione degli operatori locali interessati alla creazione, all'integrazione o alla diffusione della conoscenza, finalizzate a stimolare lo sviluppo locale o regionale. Queste azioni devono strutturarsi attorno a partenariati di organismi (pubblici o privati) creatori o utilizzatori di conoscenze.

Le attività previste nell'ambito delle iniziative di tecnologia regionale integrata sono le seguenti:

- *audit* tecnologici e previsione regionale (ATPR): si procede all'analisi del contesto economico e del tessuto tecnologico regionali ed elaborare scenari di sviluppo futuro basati sulla società e sull'economia della conoscenza;
- azioni universitarie per lo sviluppo regionale (AUSR): si intende mostrare il ruolo determinante che le università possono svolgere nelle economie locali e regionali in quanto fornitrici di *know-how*; medesimo ruolo hanno i centri di consulenza per le imprese o gli enti pubblici locali o catalizzatori di creazione e adozione di tecnologie i quali danno vita a nuove imprese (*spin-off*) tramite incubazione di nuove imprese;

- iniziative di tutorato (IT): si realizzano iniziative di messa in rete tra regioni tecnologicamente avanzate e regioni svantaggiate e di condivisione di conoscenze ed esperienze per lo sviluppo tecnologico regionale.

Poiché si ritiene che il fattore determinante dello sviluppo consista nell'adozione di una strategia strutturata di innovazione regionale, le Regioni tecnologicamente più avanzate possono fungere da modello e fornire consigli utili alle regioni più svantaggiate “prendendole per mano” in iniziative di tutorato imperniate sullo sviluppo regionale fondato sulla tecnologia.

2. Azioni di sostegno: le azioni di sostegno possono assumere la forma di seminari o conferenze incentrate sulla promozione del concetto di sviluppo regionale fondato sulla tecnologia e sensibilizzare all'importanza della conoscenza quale motore dello sviluppo locale e regionale. Anche nel caso delle azioni di sostegno, le proposte devono presentare una dimensione transnazionale e transregionale.

Tutte le proposte devono designare un organismo coordinatore che assume la responsabilità globale della gestione del progetto. Qualora il coordinatore sia un organismo privato, questo deve dimostrare di agire per conto di un organismo pubblico di promozione dello sviluppo regionale, ad es. un ente regionale per lo sviluppo o un consiglio regionale.

Le attività vengono implementate attraverso azioni di supporto e di coordinamento che comprendono l'analisi, lo sviluppo e l'implementazione di agende di ricerca per *cluster*.

Circa i criteri di finanziamento la Commissione europea finanzia le attività relative all'iniziativa “Regioni della conoscenza” attraverso la selezione di proposte in seguito alla pubblicazione di un “*call for proposal*”. I partecipanti effettivi fanno parte di consorzi di *cluster* dediti alla ricerca scientifica-tecnologica o di *cluster* dediti alla ricerca aventi collaborazioni multinazionali, o ancora rappresentano concentrazioni di organizzazioni di ricerca come centri di ricerca ed università, imprese grandi e piccole, autorità regionali e locali ed enti locali come camere di commercio, istituti di credito operanti in settori economici o tecnologici-scientifici.

I progetti devono condurre ad un effetto moltiplicatore, garantire la trasferibilità dei risultati, e la promozione delle buone pratiche. Le proposte devono adottare per quanto possibile un'impostazione innovativa e presentare nuovi approcci in materia di cooperazione transnazionale e transregionale ed essere pertinenti rispetto agli obiettivi di sviluppo delle

Regioni. In tal senso, le proposte devono essere in linea con l'Agenda rinnovata di Lisbona e di Barcellona ossia, devono:

a) trasformare l'economia europea nell'economia della conoscenza più dinamica e più competitiva al mondo, caratterizzata da una crescita sostenibile, dall'aumento dell'occupazione e da una maggiore coesione sociale;

b) aumentare gli investimenti nel campo della ricerca e dell'innovazione e far sì che per due terzi provengano dal settore privato.

La durata dei progetti è generalmente compresa tra uno e due anni. Gli aiuti della Comunità sono destinati ad incoraggiare progetti che non potrebbero essere realizzati senza un sostegno finanziario comunitario. Si rifanno pertanto al principio del cofinanziamento poiché vanno ad aggiungersi e ad integrare il contributo finanziario del proponente e/o altri aiuti di provenienza nazionale, regionale o locale. Il sostegno comunitario ai progetti selezionati ammonterà ad un massimo del 50% dei costi ammissibili previsti.

6.13 Il brevetto comunitario

La Commissione sostiene che “la protezione della proprietà intellettuale è un'altra condizione preliminare che va a vantaggio dell'innovazione”¹¹⁰.

Benché le PMI siano note per avere un grande potenziale d'innovazione, esse incontrano spesso difficoltà ad usare i risultati della ricerca scientifica-tecnologica e nel fare buon uso dei diritti di proprietà intellettuale (DPI).

I diritti di proprietà intellettuale sono importanti ai fini dell'innovazione perché senza protezione adeguata delle invenzioni e delle creazioni, non c'è alcuna motivazione ad investire in esse. In particolar modo, l'istituzione di procedure di brevetto accessibili, i cui costi siano proporzionati alla qualità ed alla certezza giuridica tali da consentire anche una

¹¹⁰ Comunicazione della Commissione del 13.09.2006 n. 502 “Mettere in pratica la conoscenza: un'ampia strategia dell'innovazione per l'UE”.

composizione rapida, economica e prevedibile delle controversie, è un'esigenza prioritaria, specie per le PMI.

Con la creazione del brevetto comunitario si intende dare agli inventori la possibilità di ottenere un brevetto unico, valido in tutta l'Unione europea.

I vantaggi derivanti da questo sistema sono:

- la riduzione sostanziale dei costi di brevetto, in particolare di quelli legati alla traduzione e al deposito;
- la protezione semplificata delle invenzioni per tutto il territorio comunitario grazie ad una procedura unica;
- la costituzione di un sistema unico e centralizzato di risoluzione delle controversie.

Nell'Unione europea (UE), la protezione tramite un brevetto era assicurata, prima dell'istituzione del brevetto comunitario, da due sistemi che non si basavano su uno strumento unico valido in tutta l'UE: i sistemi nazionali dei brevetti e il sistema europeo dei brevetti.

La proposta di regolamento in sede comunitaria giungeva nel 2000 ed era il risultato delle discussioni avviate dal Libro verde sul brevetto comunitario ed il sistema dei brevetti in Europa¹¹¹. I suoi orientamenti erano stati presentati nella comunicazione della Commissione del febbraio 1999 riguardante "Il seguito da dare al Libro verde sul brevetto comunitario e sul sistema dei brevetti in Europa".¹¹² Il sistema proposto non sostituiva i vecchi sistemi esistenti bensì coesisteva con essi. Gli inventori erano liberi di scegliere il tipo di brevetto più adatto alle loro necessità. Il brevetto comunitario ha ora un carattere unitario ed autonomo e produce quindi gli stessi effetti su tutto il territorio dell'Unione conferendo al titolare il diritto di vietare:

- lo sfruttamento diretto dell'invenzione, in particolare di fabbricarla, offrirla, commercializzarla, importarla;
- lo sfruttamento indiretto dell'invenzione ovvero la sua fornitura.

La proposta prevede inoltre la creazione di un organo giudiziale comunitario centralizzato di proprietà intellettuale al fine di garantire l'unicità del diritto e la coerenza della giurisprudenza. Questo tribunale comprende sezioni di primo grado e d'appello.

¹¹¹ COM 97/314.

¹¹² COM 99/42.

La Commissione è competente ad agire quando sono in gioco gli interessi della Comunità. Essa può investire il tribunale di un'azione di nullità del brevetto e può intervenire in qualsiasi procedimento in corso dinanzi al tribunale.

La stretta collaborazione tra la Commissione e l'Ufficio europeo dei brevetti (UEB), (competente a rilasciare i brevetti), ha condotto al lancio del servizio informativo sui brevetti *esp@cenet*, gestito dall'UEB.

6.14 L'iniziativa “Gate2Growth”¹¹³

L'iniziativa “Gate2Growth” mira a supportare gli imprenditori europei che desiderano investire in innovazione. Questo obiettivo è perseguito aiutando i professionisti nel campo dell'innovazione¹¹⁴ a migliorare la propria capacità di assistere gli imprenditori attraverso la promozione di reti e lo scambio di esperienze e buone prassi a livello europeo.

Le reti previste dal programma “Gate2Growth” coinvolgono sia i produttori di conoscenza sia i suoi utilizzatori ovvero gli imprenditori e sono le seguenti:

- network accademico: una piattaforma paneuropea di professori accademici, ricercatori negli ambiti dell'imprenditorialità, innovazione e/o finanza;
- forum incubatore: una rete paneuropea di manager professionisti in materia di incubatori tecnologici e di incubatori collegati agli istituti di ricerca ed alle università;
- “investorNet”: una piattaforma paneuropea per la condivisione della conoscenza tra investitori in progetti di start up tecnologici;
- “proton Europe”: una rete paneuropea di uffici che si occupano di tecnologie e collegati ad organizzazioni e/o università attive nel settore della tecnologia e dell'innovazione.

¹¹³ La base giuridica dell'iniziativa risiede nella decisione n. 172/1999/CE del 25 gennaio 1999 che adotta un programma specifico di ricerca, di sviluppo tecnologico e di dimostrazione intitolato “Promuovere l'innovazione ed incoraggiare la partecipazione delle PMI” (1998- 2002).

¹¹⁴ Per professionisti dell'innovazione si intendono investitori di *venture capital*, manager di incubatori tecnologici, centri di ricerca, università e imprenditori.

7. L'INNOVAZIONE COME CHIAVE PER UNA EXIT STRATEGY DALLA CRISI

7.1 La crisi finanziaria si abbatte sull'economia reale: alcuni dati riferiti all'UE e all'Italia

La recessione mondiale iniziata nel 2008 si è propagata rapidamente dagli Stati Uniti al resto del mondo, Europa compresa, coinvolgendo dapprima il mondo della finanza per poi abbattersi sull'economia reale con effetti ben peggiori sul mercato del lavoro.

L'evoluzione della recessione è sintetizzabile in due fasi:

1. nella prima fase, protrattasi sino ad agosto 2008, è prevalsa una condizione di debolezza economica riconducibile all'incertezza sulla gravità delle turbolenze finanziarie in atto e alla crisi del mercato immobiliare in alcuni paesi;
2. nella seconda fase, iniziata a settembre 2008 col crollo di alcuni colossi bancari, le turbolenze sono sfociate in una grande crisi finanziaria di dimensioni non stimabili e questa, generando un calo della capacità di spesa di famiglie e imprese, ha provocato nell'economia reale una repentina riduzione della domanda con cui stanno ancora oggi facendo i conti molte imprese.

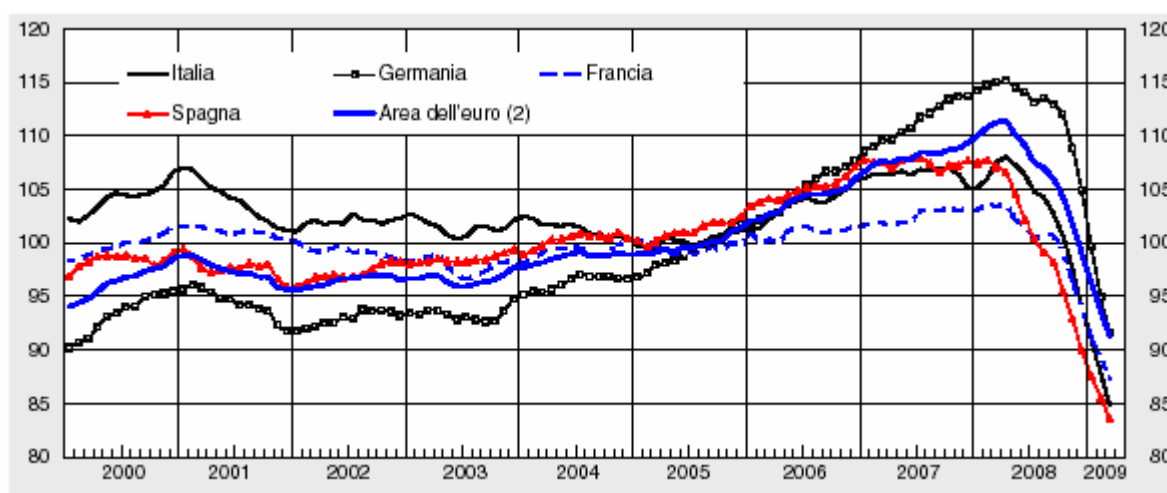
Nel 2008 il ritmo di espansione nei paesi dell'Unione europea (misurato sul PIL) si è ridotto drasticamente allo 0,9% (dal 2,9 nel 2007) ponendo bruscamente fine all'accelerazione produttiva che si protraeva da un quadriennio.

Nel primo trimestre del 2009 la produzione industriale scendeva ai livelli della fine degli anni Novanta. A tal proposito, prendendo a riferimento il PIL, esso registrava nella prima parte del 2009 la contrazione congiunturale più marcata dall'avvio, nel 1991, delle statistiche ufficiali dell'area euro (-2,5 per cento).

Rispetto ai valori segnati a primavera del 2008, le quantità prodotte dall'industria sono diminuite a marzo 2009 di circa un quinto in Germania e in Francia, di un quarto in Italia e in Spagna. Le flessioni, di misura senza precedenti come mostra la tabella 7.1, hanno interessato pressoché tutti i comparti produttivi.

Sulla base dei dati preliminari diffusi dall'Eurostat, nel primo trimestre del 2009 il PIL dell'area euro è sceso del 2,5 per cento. In Germania, in Italia e in Spagna si è osservato il calo più marcato dall'avvio della serie storica.

Grafico 7.1: Produzione industriale nei maggiori paesi dell'area dell'euro (2000-2009)



Fonte: elaborazioni su dati Istat ed Eurostat (l'aggregato dell'area dell'euro si riferisce alla composizione a 16 paesi).

Sulla spinta del rialzo dei prezzi dei beni energetici e alimentari, l'inflazione è salita fino al 4 per cento nel giugno 2008, per poi ripiegare nell'ultimo scorcio del 2008, riflettendo la repentina inversione di tendenza sui mercati delle principali materie di base. Nell'aprile del 2009 l'inflazione è scesa allo 0,6 per cento (valore minimo mai raggiunto nell'area dell'euro), come conseguenza del brusco calo dei consumi.

In un contesto di assai incerte prospettive di crescita, l'inflazione di fondo è rimasta sostanzialmente stabile, inferiore al 2% nella media del 2008, calando lievemente agli inizi del 2009 e mantenendosi pressoché invariata ad inizio 2010.

Alla luce di queste tendenze dell'inflazione, i tassi d'interesse ufficiali sono stati ridotti drasticamente in tutte le principali economie nel tentativo di ridare slancio al volano dell'economia e dei consumi. Tra l'ottobre del 2008 e l'inizio di maggio 2009, il Consiglio direttivo della BCE ha infatti abbassato il tasso sulle operazioni di rifinanziamento principali di 3,25 punti percentuali, fino all'attuale 1%, il livello più basso mai raggiunto nei paesi dell'area euro. Gli effetti della fase recessiva si sono gradualmente estesi al mercato del

lavoro: dal gennaio del 2008 il tasso di disoccupazione dell'area dell'euro è salito di circa un punto e mezzo percentuale, attestandosi di poco sotto al 10 per cento.

La diffusione della crisi ai principali mercati internazionali ha indebolito le esportazioni, che nel quarto trimestre del 2008 hanno subito la contrazione storicamente più marcata: -6,7 per cento in termini congiunturali al lordo dei flussi interni all'area.

Nel complesso nel 2008 le esportazioni sono diminuite dell'1,3 % (dal 6,0 % del 2007), in misura più netta in paesi come la Germania e l'Italia, in cui la domanda estera aveva fornito un sostegno particolarmente robusto all'espansione più recente facendo spesso la fortuna, specie in Italia, di moltissime PMI votate all'esportazione sui mercati esteri più che su quello interno. Le esportazioni sono crollate del 21,7% nel raffronto tra i primi trimestri del 2009 e del 2008; le importazioni sono scese a loro volta del 17%; la spesa delle famiglie è calata del 2,8%.

Quanto all'Italia, dopo undici mesi di cali consecutivi (dall'aprile 2008), ad aprile 2009 l'Istat rilevava un aumento dell'1,1% dell'attività industriale italiana rispetto al mese precedente.

Un dato in controtendenza rispetto agli altri paesi europei ancora a segno meno. Tuttavia, le variazioni su base annua erano ancora tutte negative, mentre quelle su base mensile registravano degli incrementi. Si consolida attualmente uno scenario in cui gli indicatori della crisi sembrano decelerare la loro corsa.

In breve "la crisi è ancora in atto ma sta rallentando", questa è l'analisi unanime del governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, e del presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia. Essi si trovano d'accordo nell'affermare che "la fase più acuta della recessione sembra superata, inizia la "convalescenza"¹¹⁵.

Secondo le stime dell'OCSE relative a giugno 2009, il PIL italiano chiuderà il 2009 con un calo del -5,3% a fronte di una stima del governo italiano proiettata su un -4,2% (si vedano le tabelle 7.2 e 7.3 di seguito riportate)¹¹⁶.

Sempre secondo l'OCSE si prospetta un recupero contenuto dell'economia italiana nel corso del 2010, con un aumento del PIL del 0,4% rispetto al 2009. L'OCSE vede la disoccupazione italiana crescere fin quasi a sfiorare il 10% a fine 2009 a causa di un peggioramento dei dati occupazionali nel corso dell'autunno.

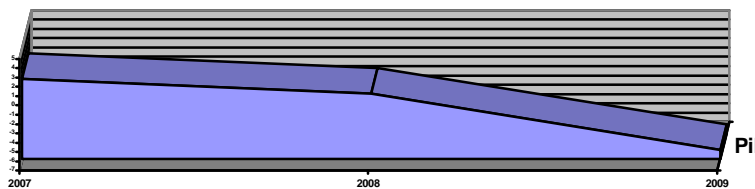
¹¹⁵ Il Sole 24 Ore 13 giugno 2009

¹¹⁶ "PIL corretto al ribasso" di Luigi Lazzi Gazzini in Il Sole 24 Ore dell'11.06.09

Il deficit di bilancio delle casse statali si attesterà sul -6% venendo meno al Patto di Stabilità concordato in sede comunitaria, il quale, del resto, perde sempre più valore a fronte delle difficoltà delle economie di molti Stati membri.

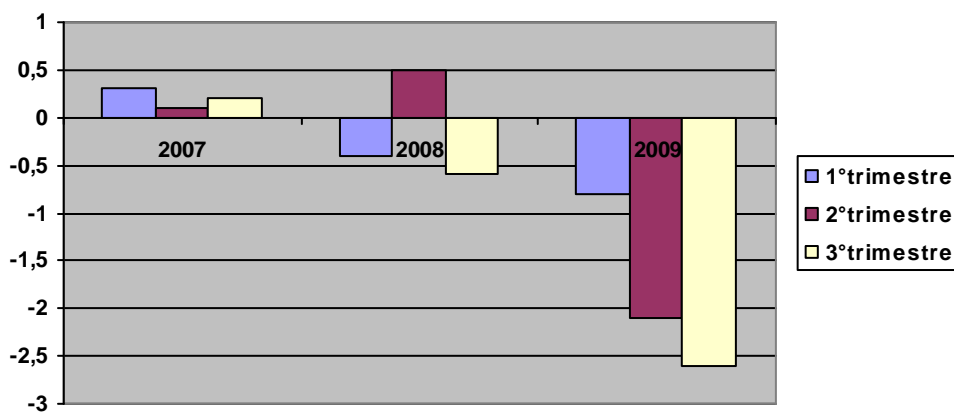
Nell'indagine sull'Italia, l'OCSE sottolinea che "la recessione italiana ha sorpreso per la sua ampiezza", l'Italia cioè non si è dimostrata resistente agli shock esterni come ci si aspettava, l'economia "si riprenderà molto lentamente", ma "grazie alla relativa solidità dei bilanci delle famiglie (non indebitate come quelle americane) e delle imprese, la ripresa potrebbe essere più robusta che altrove".

Grafico 7.2: Variazioni tendenziali percentuali della curva del PIL italiano



Fonte: elaborazione propria di grafico apparso su Il Sole 24 Ore del 11 giugno 2009

Grafico 7.3: Variazioni congiunturali percentuali della curva del PIL italiano



Fonte: Il Sole 24 Ore dell'11 giugno 2009

7.2 Gli effetti della crisi sulla piccola e media impresa

In seguito al calo della domanda, sia interna che estera, le PMI hanno dovuto far fronte sia a un marcato calo delle entrate sia agli impegni precedentemente assunti con gli istituti di credito circa finanziamenti avviati prima dell'inizio della crisi. Oltre tutto, ulteriori finanziamenti sono indispensabili se le PMI vorranno uscire dalla crisi. Ma andiamo con ordine.

Le imprese italiane, come diretta conseguenza del calo delle entrate, sono state costrette a tagliare gli investimenti: il calo è stato del 12,6% in termini tendenziali. In particolare gli investimenti in R&S, tradizionalmente percepiti come poco necessari, dal settore manifatturiero, a cui molte PMI italiane appartengono, hanno registrato un marcato decremento. L'attesa di un forte calo del fatturato (più del 20 per cento per molte imprese) e la grande incertezza circa la durata della crisi, hanno costretto i piccoli e i medi imprenditori a ridurre vistosamente gli investimenti del 12% nel complesso dell'industria e dei servizi, di oltre il 20 per cento nella manifattura: valori eccezionali nel confronto storico¹¹⁷.

La prima reazione nei comportamenti collettivi della categoria imprenditori è stata quella di tornare ai fondamentali delle tre C: Comunità locale, Campanile, Capannone. Ben presto ci si è però accorti che l'economia di prossimità aveva bisogno di reti più lunghe (e di mercato) e che le merci prodotte nelle filiere e nei capannoni avevano bisogno di innovazione continuativa per competere nel mondo

Ciò che ha aggravato maggiormente la situazione delle PMI è stato l'affossamento del sistema produttivo in una fase delicata e di profonda ristrutturazione, innescata dalle forti pressioni concorrenziali che sono discese dalla globalizzazione e dalla rivoluzione avviata con l'utilizzo su ampia scala delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

La crisi ha messo a repentaglio la sopravvivenza di aziende competitive dal punto di vista industriale, ma finanziariamente indebolite a causa delle recenti riorganizzazioni che hanno comportato pesanti indebitamenti con le banche. Quasi un quinto delle PMI italiane presenta un livello di indebitamento elevato, a causa degli investimenti effettuati nel processo di ristrutturazione.

¹¹⁷ Si veda la relazione annuale sul 2008 di Banca d'Italia del 29 maggio 2009.

A farne maggiormente le spese sono state le PMI manifatturiere che nel periodo 2006-07 avevano finalmente saputo far registrare un'espansione significativa dopo un quinquennio di arretramenti¹¹⁸. Più in particolare quelle imprese che si erano indebitate per investire su un aumento della scala dimensionale, dell'intensità tecnologica e sull'apertura internazionale, affrontano ora il prosciugarsi dei flussi di cassa, l'irrigidirsi dell'offerta di credito bancario, la forte difficoltà ad accedere al mercato dei capitali. Limitatamente all'Italia, si tratta di almeno 6.000 aziende, che impiegano quasi due milioni di lavoratori.

A risentire della crisi sono soprattutto le imprese piccole, sotto i 20 addetti.

Per quelle che operano in qualità di sub-fornitrici di imprese maggiori, da cui subiscono ora tagli degli ordinativi e dilazioni nei pagamenti, è a volte a rischio la stessa sopravvivenza.

Una mortalità eccessiva che colpisce per asfissia finanziaria anche aziende che avrebbero il potenziale per tornare a prosperare dopo la crisi. Un ulteriore conferma che la crisi economica grava soprattutto sui subfornitori di piccola e media dimensione arriva da numerose interviste a piccoli imprenditori i quali si lamentano del fatto che le grandi imprese committenti tagliano gli ordinativi prima di ridurre la produzione interna e utilizzano il maggior potere di contrattazione per acquisire beni intermedi a condizioni più vantaggiose o con più lunghe dilazioni di pagamento. L'effetto ultimo e più grave sul lungo termine di una situazione simile è la perdita delle competenze specialistiche di tradizionale pertinenza dei piccoli e medi subfornitori. Durante il 2009 moltissime imprese medio piccole hanno fatto richiesta della Cassa Integrazione ordinaria (CIO) allo Stato. Altre imprese, all'esaurimento della CIO hanno richiesto quella straordinaria. Entrambi gli ammortizzatori sociali sono risultati e risultano tuttora insufficienti a soddisfare le richieste, tanto che gli enti locali si sono decisi a venire incontro ai vari distretti locali di PMI elaborando forme alternative e supplementari di sussidi alla disoccupazione tramite l'istituzione di specifici fondi di solidarietà locali.

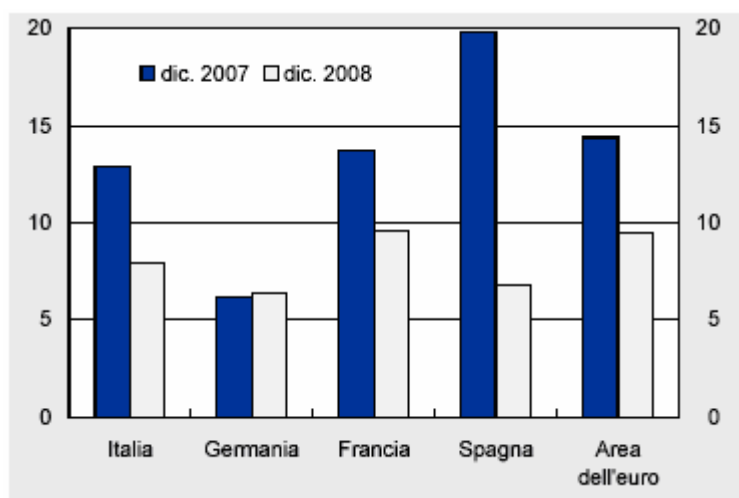
Gli effetti della crisi economica e finanziaria hanno obbligato molte PMI a chiedere l'avvio della procedura fallimentare nel corso del 2009 per un numero di procedure (pari a 2.600) superiore di oltre un terzo rispetto al numero di procedure registrate nell'intero 2008.

La contrazione dell'attività produttiva è stata accompagnata da una forte contrazione del credito alle imprese: in altre parole, il deterioramento dell'economia tende a frenare i prestiti bancari. Il tasso di crescita sui dodici mesi dei prestiti bancari alle imprese si è portato a

¹¹⁸ Dati agenzia Invind

dicembre 2008 al 7,0 %, circa 5 punti in meno rispetto allo stesso mese del 2007 ed è sceso al 4,2 % nello scorso mese di marzo 2009. La decelerazione è stata in linea con quella dell'area dell'euro (vedi grafico 7.4).

Grafico 7.4: Prestiti bancari alle imprese nell'area dell'euro (variazioni percentuali sui 12 mesi)



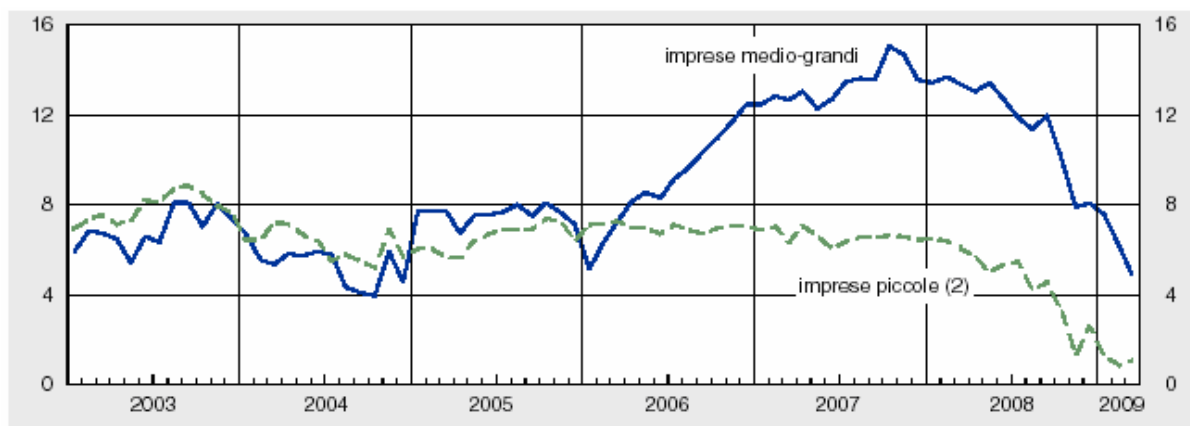
Fonte: elaborazioni su dati BCE (2009)

L'inasprimento delle condizioni di offerta del credito, che in una prima fase aveva riguardato soprattutto le condizioni di concessione del prestito, nei trimestri più recenti ha interessato anche le quantità di credito erogate, le scadenze e l'utilizzo di specifiche clausole contrattuali volte al contenimento del rischio. Nel 2008 i gruppi bancari maggiori hanno concentrato l'espansione del credito verso le imprese meno rischiose, in particolare quelle che al termine dell'anno precedente presentavano condizioni finanziarie più equilibrate, mentre la probabilità di avere restrizioni quantitative sul finanziamento bancario è maggiore per le imprese che già alla fine del 2007 presentavano condizioni finanziarie fragili.

Un terzo delle imprese intervistate ha dichiarato di aver rilevato un inasprimento delle condizioni di indebitamento a partire dall'ottobre 2008: l'11 per cento delle imprese avrebbe ricevuto dai propri finanziatori una richiesta di rimborso anticipato del debito, mentre la quota di imprese che sostiene di aver chiesto nuovi finanziamenti senza riuscire a ottenerli è

salita all'8 per cento nel 2009 (a fronte del 3 per cento del 2008), il valore più elevato dal biennio 1994-95. La contrazione del credito attanaglia maggiormente il mondo della piccola e media impresa rispetto alla grande impresa: infatti, la forbice differenziale tra i due gruppi è aumentata vistosamente come appare palese dal grafico 7.5.

Grafico 7.5: Prestiti bancari per dimensioni di impresa (dati mensili, variazioni percentuali sui 12 mesi)



Fonte: Invid (indagine 2009 commissionata da Bankitalia)

D'altra parte, nonostante le strozzature nella concessione del credito, le piccole e medie aziende finanziariamente più solide riescono ad attutire l'impatto dell'avversa congiuntura economica consolidando il primato tecnologico e diversificando gli sbocchi di mercato. Non sono poche, se ne stimano più di 5.000, con quasi un milione di addetti. Alcune imprese quindi sembrano proiettate a trarre vantaggio dalla crisi, in termini di riposizionamento sul mercato. E' lecito dunque chiedersi se la crisi economica costituisca per alcune imprese un'occasione e un'opportunità di rilancio.

7.3 Le misure anticrisi sono anche strategie di sviluppo?

Le autorità degli Stati membri hanno reagito adottando svariate misure di sostegno all'economia senza però seguire un disegno comune di uscita dalla crisi.

Il governo italiano ha adottato nell'aprile 2009 una legge volta a contrastare gli effetti negativi della crisi economica globale sul sistema produttivo e occupazionale nazionale.¹¹⁹

I ministri del governo italiano hanno cercato di contenere la crisi puntando su un irrobustimento delle linee di credito con lo scopo di migliorare la situazione dell'accesso al credito a vantaggio delle imprese grandi e piccole.

Nello specifico, il governo italiano ha studiato misure come il “contratto di rete” per migliorare la valutazione da parte degli istituti di credito circa il profilo finanziario ed economico (*rating*) non tanto della singola impresa quanto piuttosto delle reti di impresa. Nelle intenzioni del legislatore, mediante una diversa prospettiva di valutazione, le banche non si dovrebbero concentrare solamente sui bilanci della singola azienda, ma prenderanno in considerazione le complesse relazioni che la singola impresa ha con il tessuto produttivo in cui si trova inserita. Così verranno valutati il valore economico-finanziario, la qualità, l'organizzazione e la performance dell'intera rete. L'appartenenza di un'azienda a una realtà articolata le consentirà di beneficiare di un *rating* di sistema. A partire dai primi mesi del 2010 saranno elaborati i *rating* per le specifiche reti di impresa. Ne dovrebbe derivare un irrobustimento del flusso di credito alle aziende. Oltre al “contratto di rete”, il governo è intervenuto mediante iniziative di potenziamento dei fondi di garanzia per le piccole e medie imprese attraverso l'utilizzo di dispositivi di cui i *Tremonti bond* restano un mezzo spesso inutilizzato dalle banche¹²⁰.

¹¹⁹ Legge 9 aprile 2009, n. 33.

¹²⁰ Questi strumenti di patrimonializzazione rendono al Tesoro sottoscrittore una cedola fissa dell'8,5% solo quando il bilancio dell'istituto bancario è in utile. Questi titoli prevedono il rimborso alla pari entro e non oltre il 2013.

Le strategie anticrisi dei governi europei (e del governo italiano in particolare) comprendono maggiori garanzie sui flussi di credito a favore delle PMI oltre agli ormai classici investimenti per rilanciare settori produttivi tradizionali come il mercato immobiliare e dell'auto, per stimolare la domanda. Ma queste strategie da sole non bastano, in quanto esse difettano di lungimiranza e di complessità.

Per essere determinanti sul futuro delle PMI le strategie devono scommettere, investendo sia su un cambiamento del sistema produttivo sia sull'innovazione di processo legata alla generazione e alla comunicazione di senso e di significato del prodotto/servizio allo *users* finale. Quest'ultimo non è più un fruitore passivo. Infatti, per mezzo delle TCI le imprese possono facilmente avvalersi delle esperienze di determinati *users*, profondi conoscitori sia del prodotto/servizio che dell'"ambiente" in cui il prodotto/servizio va a collocarsi, i quali possono apportare un prezioso contributo all'interno del processo di innovazione.

Solo soluzioni legate alla qualità e all'immagine del prodotto/servizio possono assicurare nel medio lungo periodo alle imprese quel differenziale competitivo che, a fronte di una concorrenza basata sul prezzo, saprà assecondare, se non proprio prevedere anticipando, i mutamenti nella domanda che spesso precedono i grandi mutamenti nell'economia mondiale. Alla luce degli stravolgimenti occorsi all'economia e alla società occorre dotare le piccole e medie imprese di una strategia e di strumenti utili per competere su nuovi scenari mondiali.

Una prima soluzione alla crisi ha molto a che fare con la ripresa di quel filo di relazioni locali abbandonato per una rigida divisione di compiti a livello regionale tra istituzioni formative che "dovrebbero" produrre risorse pronte per l'uso e imprese che dovrebbero impiegare produttivamente tali risorse, senza aggiungervi praticamente nulla. Fa difetto in un simile sistema di sviluppo l'assenza di commistione tra chi possiede la conoscenza ed è stato deputato a produrla negli anni e chi "la deve solo acquisire". In tutto ciò il sistema educativo e di formazione riveste un'importanza strategica: la forma del sistema formativo dovrebbe essere ripensata in direzione della rete. Si deve trovare il modo di promuovere i legami tra i reparti dell'industria, i laboratori artigianali e di ricerca, le aule degli istituti formativi, che concorrono alla produzione di una nuova conoscenza. Sarebbe il modo giusto di investire su quella che Enzo Rullani chiama "la filiera della conoscenza".

L'esempio tipico è quello del distretto dell'edilizia sostenibile e dell'efficienza energetica della provincia di Trento. In questo distretto produttivo, gli agenti che possono concorrere a innovare un componente molto noto quale il tetto ventilato, sono distribuiti in numerosi

ambienti eterogenei: imprese di produzione della filiera del legno, laboratori di ricerca sulla ventilazione naturale, uffici tecnici dei Comuni che danno approvazioni e incentivi, aule universitarie e degli istituti formativi che sono preposti alla formazione delle competenze in divenire, tavoli tecnici per gli standard di mercato. Occorre quindi investire sui punti di contatto tra tutti questi attori, sulle interfacce che possono trasformare una serie di punti separati in una rete efficiente e innovativa, generatrice di nuove soluzioni.

Quindi, in sintesi, un distretto ha buone probabilità di trasformarsi in un ambiente adatto all'innovazione se la società e l'economia che lo animano trovano il modo di investire sulle funzioni di "interfaccia" giungendo ad una proficua commistione di saperi generativa di innovazione. Infatti se il mondo cambia, bisogna modificare anche le strategie. E' cambiato con la globalizzazione, sta cambiando con la recessione economica e cambierà ancor di più quando questa sarà passata.

CONCLUSIONI

L'Unione europea investe molto nella piccola e media impresa, sia in termini di speranze che di risorse. I grandi programmi quadro a cui fanno riferimento molte iniziative comunitarie ne sono una palese testimonianza.

L'Unione crede nel piccolo imprenditore perché da una mutua e più stretta collaborazione entrambi hanno da guadagnarci. Le diffidenze della categoria dei piccoli imprenditori verso l'Unione devono essere vinte. Anche una certa ignoranza verso l'attività comunitaria a favore della piccola impresa, del tutto controproducente ai fini dello sviluppo dei sistemi di produzione locali, deve essere debellata.

Un ruolo importante in questo quadro potrà essere più compiutamente svolto dagli enti di rappresentanza locali capaci di veicolare un'immagine diversa della Comunità rispetto alle pessime opinioni che hanno di essa i piccoli imprenditori. Un'immagine meno legata alla burocrazia e più propensa alla creazione di basi e strumenti fortemente competitivi a favore della piccola industria. Gran parte delle responsabilità della cattiva reputazione di cui gode l'Unione presso la categoria degli imprenditori è dovuta alla disorganizzazione e all'esercizio spesso lacunoso delle funzioni assegnate alle associazioni categoriali di rappresentanza, operanti a livello locale, e quindi aventi il potere di influenzare nel bene o nel male le opinioni e le attività dei piccoli imprenditori. Esse difettano della capacità di costituirsi quali validi canali informativi sia per la piccola e media impresa sia per la stessa Comunità.

Legami e collaborazioni maggiormente strutturati tra associazioni di rappresentanza e tra queste e le istituzioni comunitarie si rendono necessari per portare la voce della piccola impresa fino a Bruxelles e per far conoscere meglio ciò che l'Unione europea ha da offrire al piccolo artigiano. Infatti, un punto di forza su cui investire per generare sviluppo e ricchezza in futuro sta nella capacità di saper informare gli operatori economici circa le opportunità che la Comunità europea offre a chi crede agli effetti benefici che fattori quali conoscenza e innovazione hanno sulla competitività.

Occorre a questo scopo formare dei professionisti della mediazione e dell'informazione che organizzino e mantengano per conto dell'UE relazioni proficue ed effettive col mondo produttivo radicato su un determinato territorio. Queste figure professionali devono caratterizzarsi per una profonda competenza relativamente al sistema di produzione locale a

loro pertinente e devono essere riconosciuti e trovare facile accesso presso gli enti di rappresentanza locali su cui la Comunità conta per accedere al mondo produttivo della piccola e media impresa. Inoltre questi mediatori tra livello locale e livello sovranazionale devono essere capaci di intercettare e comprendere i bisogni e le tendenze di importanti settori dell'economia locale rispondendo alla fame di informazioni da parte dell'Unione, essenziale in fase di elaborazione di politiche a favore delle PMI.

L'Unione punta sulla piccola impresa non solo perché è il più ampio esempio di fenomeno imprenditoriale su scala europea, ma soprattutto perché la piccola impresa ha in sé quelle caratteristiche di adattabilità e di versatilità in grado sia di recepire in breve tempo forti disconnessioni di continuità della domanda sia di essere essa stessa responsabile della creazione di innovazioni di prodotto o di processo tali da ingenerare profondi cambiamenti sui mercati di riferimento. In breve, le piccole e medie imprese sono gli attori ideali per la politica dell'innovazione avviata dall'UE in quanto sono dei validissimi recettori di innovazioni ma allo stesso tempo all'interno della filiera della conoscenza sono responsabili diretti o indiretti di innovazione.

Alla luce di quanto sopra detto, la dimensione d'impresa ha una chiara rilevanza all'interno dei svariati percorsi che conducono a prodotti e processi innovativi.

La grande impresa verticalmente integrata è fortemente svantaggiata in questo, sia per la sua lentezza nell'adeguarsi ai cambiamenti sia per una politica delle idee che fa della proprietà la chiave per qualsiasi innovazione. Quindi si può essere delle grandi imprese senza essere di grandi dimensioni.

Questa scelta dimensionale si spiega col fatto che far circolare le idee in reti sempre più ampie e composite è la chiave per innovare. Questo riesce molto più facile alla piccola impresa abituata a stare in rete che alla grande industria di derivazione fordista, la quale lungi dallo scomparire ha dato alla sua organizzazione un'impronta più marcatamente territorializzata guadagnando in termini di flessibilità grazie a vasti indotti di imprese subfornitrici.

Nell'economia globale la produttività che conta è quella intellettuale perché ora più che mai la mera efficienza tecnica e la riduzione dei costi non contribuiscono più a far vincere la gara coi Paesi emergenti. Le funzioni di "interfaccia" tra i diversi agenti che concorrono all'innovazione sono fondamentali per aumentare la competitività del sistema.

I vantaggi per un'impresa che sa farsi *glocale* derivano proprio da un sapiente uso della rete di attori che ruotano attorno al suo *business*. Per fare questo la capacità di usare le tecnologie della comunicazione e dell'informazione sono una *skill* necessaria, anzi indispensabile, per non restare indietro rispetto alle altre imprese.

In questo, la piccola impresa riesce a prosperare se sa essere flessibile rispondendo prontamente ed efficacemente alla domanda mutevole a livello locale ma soprattutto a livello mondiale.

Sono proprio le imprese innovative spesso di piccole o medie dimensioni che possono emergere sul mercato fungendo da traino per quelle altre imprese che con esse possono fare sistema, un sistema costituito non solo dalla filiera produttiva, ma sempre di più basato su una filiera della conoscenza globale. Perché ciò si realizzi in maniera compiuta occorre che il piccolo artigiano di provincia accetti di delegare ad altri alcune funzioni che prima esercitava lui. I singoli piccoli artigiani non potrebbero permettersi di pagare un progettista meccanico o un direttore commerciale tutto per loro, mentre diventa possibile dividendo i costi con gli altri.

Se le piccole imprese si mettono in rete è più facile che trovino competenze nuove e di conseguenza diventa più facile pensare in grande.

Le reti si candidano ad essere l'*exit strategy* per la crisi dei distretti di piccole e medie imprese.

La recente crisi economica può essere piegata secondo fini predeterminati e in ultima istanza vantaggiosi per la piccola media impresa. Questo lo si deve al fatto che paradossalmente la crisi economica costituisce una grande occasione per quelle imprese e quei settori che hanno saputo e sapranno ristrutturarsi presentandosi sul mercato con un profilo più competitivo.

Quindi, la crisi economica dell'ultimo biennio può tramutarsi in una risorsa e in una opportunità se ben gestita. Il drastico calo degli ordinativi ha decretato la fine di quelle attività imprenditoriali rimaste immobili per miopia strategica nel periodo antecedente la crisi.

Come risposta prima al fenomeno della globalizzazione e poi alla crisi economica, piuttosto che intraprendere la strada della delocalizzazione della produzione in paesi con manodopera a basso costo, molte imprese di piccole dimensioni, sostenute da specifici accordi con le parti

sociali, hanno deciso di riposizionarsi su segmenti di mercato elevati dove la qualità e l'immagine del prodotto da trasmettere al mercato hanno una grande importanza.¹²¹

Il posizionamento su segmenti di mercato elevati (nel corso degli anni Novanta) è stata una scelta obbligata per molti settori, come il calzaturiero, in cui la bassa intensità tecnologica presentava in generale un basso livello di barriere all'entrata sul fronte tecnologico e delle competenze. Questo consentiva un aumento della concorrenza dovuto all'entrata di nuovi concorrenti dei paesi a basso costo del lavoro e quindi la necessità per le imprese italiane in particolare di identificare e sviluppare strategie di differenziazione.

L'investimento sulla qualità come fattore distintivo viene ancora oggi perseguito come strategia chiave, anche se sempre più imprese di piccola e media dimensione si stanno orientando verso percorsi strategici diversi.

Da un lato le imprese sfruttano il fattore locale in prospettiva globale. Per fare questo, l'impresa *glocale* sfrutta ancora la rete locale prendendo vantaggio dalle imprese del territorio (assieme alle quali fa sistema per produrre e innovare) e da quei soggetti che forniscono servizi di vario tipo utili all'impresa. Tuttavia ora più che mai molte piccole e medie imprese, senza delocalizzare la produzione dal territorio di appartenenza, usano la rete globale piegandola ai loro fini. Innanzitutto la rete globale incide sul mercato delle idee da cui nascono molte applicazioni innovative che le imprese presentano sui mercati. Il mercato delle idee trova ampio spazio in reti globali come il *web* e non teme le distanze, anzi trae vantaggio dalle differenze culturali e dalla contaminazione tra ambiti di lavoro eterogenei.

L'accesso alla rete globale si rende necessaria perché i clienti locali non bastano più. Bisogna andare a cercare nel mondo chi può trarre vantaggio da quello che si sa fare ed è disposto a pagarlo. E' la logica della nicchia globale che sfrutta sia le tecnologie dell'informazione e della comunicazione sia le specializzazioni produttive sempre più qualificate grazie alla ricerca e all'innovazione.

Il territorio stesso, coi suoi prodotti e le sue città, viene fatto oggetto di innovazione quando di esso se ne proietta a livello mondiale una certa immagine in grado di veicolare le imprese che di esso fanno parte e che lo caratterizzano. In questo ambito inoltre, i processi di globalizzazione riportano i consumatori alla scoperta anche del locale come valore e fonte di

¹²¹ E' il caso delle piccole imprese del distretto calzaturiero della Riviera del Brenta; si veda in Quaderni dell'Associazione M.A.S.TER "Sguardo al futuro, il caso del distretto calzaturiero della Riviera del Brenta, a cura di Patrizia Messina, CLEUP, 2009.

differenziazione, sviluppando un approccio che consente al consumatore di combinare stimoli e prodotti provenienti dal mondo con quanto mette a disposizione il territorio (*glocal*).

D'altro lato, le imprese modificano il loro approccio col mercato enfatizzando la comunicazione e l'immagine che ruota attorno al concetto di marca come elementi per la creazione di valore per il cliente, dalla dimensione funzionale del prodotto agli attributi intangibili.

Analizzando i processi innovativi, emerge come i fattori di sviluppo del prodotto siano *market-driven*. Infatti le imprese riconoscono come elemento alla base del percorso di innovazione interno l'analisi del mercato e le sue tendenze, anche se le attività di ricerca e sviluppo interne hanno comunque un ruolo altrettanto essenziale.

Il riconoscimento del valore connesso agli aspetti intangibili del prodotto (marca) accanto alle sue caratteristiche funzionali aprono interessanti prospettive per le imprese sul fronte della definizione di un'offerta distintiva. In questa prospettiva non si tratta solamente di competere in termini di competenze di processo e di funzionalità di prodotto, ma soprattutto sul fronte della comunicazione del prodotto e della sua distribuzione.

Sul fronte della produzione sostenibile le PMI possono far valere le proprie scelte innovando il modo di produrre e di distribuire differenziandosi in tal modo dalla concorrenza internazionale ancora poco sensibile a concetti come la sostenibilità sociale e ambientale. Questa strategia di mercato è un'innovazione di per sé che avviene sia a livello istituzionale (il marchio del *Made in Italy* è un chiaro esempio) che all'interno di proprie strategie di marketing dell'impresa.

In questo quadro, il *web* si presenta come uno strumento di marketing interattivo per costruire ed alimentare il valore di marca, per raccogliere informazioni dai consumatori, analizzare la percezione del prodotto dal punto di vista del consumo (come per esempio attraverso i *blog* e i forum di discussione specializzati in rete gestiti direttamente dai consumatori) e sviluppare servizi avanzati anche in chiave di gestione dei processi di filiera con fornitori e distributori. Esistono importanti opportunità per le piccole imprese sia sul fronte del rapporto con il mercato sia in termini di inserimento con il proprio ruolo produttivo e di innovazione entro catene globali del valore. Rispetto ai propri concorrenti internazionali, le piccole e medie imprese italiane possono essere più pronte a cogliere le trasformazioni verso la sfera dell'immateriale (esperienza, valore di marca) verso cui si orienta la domanda sviluppando proposte coerenti di marketing in termini distributivi e di comunicazione.

L'esperienza legata al "saper fare" e l'attenzione verso la qualità dei prodotti possono diventare elementi da far valere nella competizione internazionale verso il consumatore, su cui costruire proposte strategiche innovative.

Oggi più che in passato l'immobilismo per una impresa sia essa di piccole o grandi dimensioni equivale al suo sicuro fallimento entro breve tempo. Anche in ottica di risposta alla crisi economica, se non si fa nulla limitando i danni, si rischia di uscirne alla meglio deboli come si era entrati con una crescita vicina allo zero, salari bassi, crescita della produttività insufficiente. Se invece si sfrutta la crisi per alcune importanti riforme strutturali, se ne può uscire più forti e più competitivi di prima.

In tempi di crisi finanziaria ed economica si può essere tentati di risparmiare, mettendo mano ai tagli proprio per quanto riguarda l'innovazione e la ricerca scientifica e tecnologica, ma non si rivelerebbe una buona idea sul lungo termine, dato che non esiste un'azienda che possa vivere a lungo senza innovarsi, rinnovarsi e rivedere i propri progetti.

Le stesse raccomandazioni impartite dalla Comunità europea, sulla scia della politica di sviluppo inaugurata con la Strategia di Lisbona, dovrebbero insegnare ad autorità pubbliche e ad operatori economici ad utilizzare con profitto gli strumenti comunitari messi a disposizione dell'industria per portare fuori le imprese dalla crisi. Essi sono un'importante occasione per volgere a proprio favore un periodo che nulla o poco sembra avere di buono.

Le conseguenze negative che hanno investito l'intero sistema economico mondiale possono costituire una buona base di partenza e uno stimolo per una riorganizzazione profonda delle piccole e medie imprese. Se le aziende non si erano ancora riposizionate sul mercato, ecco che questa fase di *stand by* dell'economia mondiale le mette nelle condizioni di rinnovarsi proprio nel momento in cui la concorrenza arranca.

Tuttavia la mentalità non deve essere quella di approfittare dei fondi stanziati dallo Stato o dalla Comunità con il solo scopo di restare semplicemente a galla continuando con la stessa strategia di mercato che si aveva prima della crisi. Occorre invece utilizzare gli strumenti di stimolo all'innovazione messi a disposizione dagli Stati membri e dalla Comunità per riorganizzare la struttura di produzione del proprio *business* investendo in conoscenza.

La generazione e la bontà di applicazioni innovative per il tramite della contaminazione di saperi è una delle soluzioni più convincenti per uscire dalla crisi e per dotare le piccole e medie imprese di quella competitività necessaria allo sviluppo futuro dei sistemi di produzione locali.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Reinstaller A., Unterlass F. (2008), *What is the right strategy for more innovation in Europe? Drivers and challenges for innovation performance at the sector level, Synthesis Report*, Iniziativa Europe Innova, Vienna, 4 giugno 2008.

BAGNASCO (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.

BASSI A. (a cura di) (2007), *Gestire l'innovazione nelle PMI, Il project management come competenza manageriale*, Milano, FrancoAngeli.

BETTIOL M. (2009), *Innovazione e creatività: verso la convergenza*, intervento al seminario M.A.S.TER. School 2009 "Dalla piramide alla rete. Quale cultura politica del mutamento?", Crespano del Grappa, 26 settembre 2009.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 55, Attuare il programma comunitario di Lisbona. Una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione*, Bruxelles, 10 novembre 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (1996), *Raccomandazione, n. 280 relativa alla definizione delle piccole e medie imprese*, Bruxelles, 3 aprile 1996.

COMMISSIONE EUROPEA (2000), *Comunicazione n. 6, Verso uno spazio europeo della ricerca*, Bruxelles, 18 gennaio 2000.

COMMISSIONE EUROPEA (2000), *Comunicazione n. 48, Strategie per l'occupazione nella società dell'informazione*, Bruxelles, 4 febbraio 2000.

COMMISSIONE EUROPEA (2000), *Comunicazione n. 130, "eEurope" – Una società dell'informazione per tutti*, Bruxelles, 8 marzo 2000.

COMMISSIONE EUROPEA (2000), *Comunicazione n. 567, L'innovazione in un'economia fondata sulla conoscenza*, Bruxelles, 20 settembre 2000.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Libro verde "L'imprenditorialità in Europa"*, Bruxelles, 21 gennaio 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Comunicazione n. 26, Pensare in piccolo in un'Europa che si allarga*, Bruxelles, 21 gennaio 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Comunicazione n. 21, Rapporto della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo sull'attuazione della Carta europea per le piccole imprese*, Bruxelles, 21 gennaio 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Comunicazione n. 112, Politica dell'innovazione: aggiornare l'approccio dell'Unione europea nel contesto della strategia di Lisbona*, Bruxelles, 11 marzo 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Comunicazione n. 5, La scelta della crescita: conoscenza, innovazione e posti di lavoro in una società coesiva, Relazione al Consiglio europeo di primavera, 21 marzo 2003, sulla strategia di Lisbona di rinnovamento economico, sociale e ambientale*, Bruxelles, 31 marzo 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Raccomandazione n. 361 relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese*, Bruxelles, 06 maggio 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Comunicazione n. 226, Investire nella ricerca: un piano d'azione per l'Europa*, Bruxelles, 4 giugno 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 24, Lavorare insieme per la crescita e l'occupazione. Il rilancio della strategia di Lisbona*, Bruxelles, 2 febbraio 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 118, Costruire lo Spazio europeo della ricerca (SER) della conoscenza al servizio della crescita*, Bruxelles, 6 aprile 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 229 "i2010" - Una società europea dell'informazione per la crescita e l'occupazione*, Bruxelles, 1 giugno 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 107, Piano di azione nel settore degli aiuti di stato. Aiuti di stato meno numerosi e più mirati: itinerario di riforma degli aiuti di stato 2005-2009*, Bruxelles, 7 giugno 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 299, Politica di coesione a sostegno della crescita e dell'occupazione: linee guida della strategia comunitaria per il periodo 2007-2013*, Bruxelles, 5 luglio 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 330, Azioni comuni per la crescita e l'occupazione, Il programma comunitario di Lisbona*, Bruxelles, 20 luglio 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 488, Attuare il programma comunitario di Lisbona, Potenziare la ricerca e l'innovazione: investire per la crescita e l'occupazione, Una strategia comune*, Bruxelles, 12 ottobre 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione n. 551, Attuare il programma comunitario di Lisbona, Una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione*, Bruxelles 10 novembre 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Comunicazione n. 502, Mettere in pratica la conoscenza: un'ampia strategia dell'innovazione per l'UE*, Bruxelles, 13 settembre 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Comunicazione n. 323, Disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione*, Bruxelles, 30 dicembre 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Comunicazione n. 592, Piccole e medie imprese essenziali per conseguire una maggiore crescita e rafforzare l'occupazione, Valutazione intermedia della politica moderna a favore delle PMI*, Bruxelles, 4 ottobre 2007.

COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Decisione che istituisce l'Agenzia esecutiva per la ricerca per la gestione di talune parti dei programmi specifici comunitari "Persone", "Capacità" e "Cooperazione" nel settore della ricerca, a norma del regolamento n. 58/2003 del Consiglio*, Bruxelles, 14 dicembre 2007.

COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Comunicazione n. 860, Mercati guida: un'iniziativa per l'Europa*, Bruxelles, 21 dicembre 2007.

COMMISSIONE EUROPEA (2008), *Comunicazione n. 394, Una corsia preferenziale per la piccola impresa, Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la piccola impresa, Un small business act per l'Europa*, Bruxelles, 25 giugno 2008.

CONFARTIGIANATO (a cura dell'ufficio studi), *Le imprese artigiane tra tradizione e innovazione*, Supplemento al n. 46 di *Impresa Artigiana* del 27 giugno 2003.

CONFARTIGIANATO (a cura dell'ufficio studi), (2004) *I quaderni di impresa artigiana, Le imprese artigiane tra tradizione e innovazione*, alla pagina web: www.confartigianato.it.

CONSIGLIO (2000), *Decisione n. 819 relativa ad un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità, in particolare per le piccole e medie imprese (PMI) (2001-2005)*, Bruxelles, 20 dicembre 2000.

CONSIGLIO (2005), *Decisione n. 1639 che istituisce un programma quadro per la competitività e l'innovazione (2007-2013)*, Bruxelles, 24 ottobre 2006.

CONSIGLIO (2006), *Decisione n. 1982 concernente il Settimo programma quadro della Comunità europea per le attività di ricerca, sviluppo tecnologico e dimostrazione*, Bruxelles, 18 dicembre 2006.

CORO' G., (2004), *I sistemi produttivi locali dagli anni Settanta al Duemila: tra crescita estensiva e percorsi per l'innovazione*, Padova, CLEUP.

CORO' G., MICELLI S. (2006), *I nuovi distretti produttivi: innovazione, internazionalizzazione e competitività dei territori*, Venezia, Marsilio.

CORO' G., MICELLI S., RULLANI E. (2007), *I distretti nell'economia delle reti, in "Quaderno Criapi", n. 1*, alla pagina web: www.polisdoc.cab.unipd.it

CORO' G., (2008), *Reti d'impresa e reti di città: i distretti produttivi nell'economia dei servizi*, Relazione presentata alla M.A.STER Summer School, IV edizione, Torreglia (PD), 26 settembre 2008.

CORRIERE DELLA SERA, *Da Legnano al Nord Est: la rete salva i piccoli*, articolo di Dario Di Vico, 12 gennaio 2010.

CUNNINGHAM P. - MANCHESTER INSTITUTE OF INNOVATION RESEARCH UNIVERSITY OF MANCHESTER (2008), *National and regional policies for Globalisation and Open Innovation, Thematic Report N. 6*, Manchester, ottobre 2008.

CRIAPI (2007), *Innovazione, distretti industriali e filiere globali: il caso Veneto*, Quaderno n. 1, settembre 2007, al sito web: www.polisdoc.cab.unipd.it.

CROUCH C., LE GALES P., TRIGILIA C., VOELZKOW H. (2004), *I sistemi di produzione locale in Europa*, Il Mulino, Bologna.

DG ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *Innovation clusters in Europe, A statistical analysis and overview of current policy support*, Bruxelles.

DG ENTERPRISE AND INDUSTRY (2009), *European innovation progress report 2008*, Pro Inno Europe, Inno Policy trendchart, Bruxelles.

DG IMPRESE E INDUSTRIA (2005), *Programmi dell'Unione europea a sostegno delle PMI, Una rassegna delle principali possibilità di finanziamento a disposizione delle PMI europee*, Bruxelles, 2005.

DG IMPRESE E INDUSTRIA (2005), *Programmi dell'Unione europea a sostegno delle PMI, Una rassegna delle principali possibilità di finanziamento a disposizione delle PMI europee*, Bruxelles, 2005

DG IMPRESE E INDUSTRIA (2007), *Carta europea per le piccole imprese. Selezione delle buone pratiche per il 2007*, Bruxelles, 2007.

DG IMPRESE E INDUSTRIA (2008), *Carta europea per le piccole imprese. Selezione delle buone pratiche per il 2008*, Bruxelles.

DG REGIONAL POLICY (2006), *Innovation in the national strategic reference frameworks, Working document of the Directorate General for Regional Policy, Bruxelles, 31 ottobre 2006*.

DG RESEARCH (2007), *Towards a european research area science, technology and innovation*, Bruxelles, 2007.

DG RICERCA E SVILUPPO (2003), (2003/C 182/08) *Invito a presentare proposte, Azione pilota "Regioni della conoscenza"*, Bruxelles, 2003.

DG RICERCA E SVILUPPO (2005), *Piattaforme tecnologiche europee, Conoscenza per la crescita*, Bruxelles, 2005.

DG RICERCA E SVILUPPO (2007), *La ricerca per le PMI e per le associazioni di PMI*, Bruxelles, 2007.

DI BERNARDO B. (1991), *Le dimensioni d'impresa: scala, scopo, varietà*, Milano, Franco Angeli.

DOMORENOK E. (2008), *Le iniziative comunitarie 2007-2013: nuovi strumenti per le autorità regionali e locali*, Padova, 2008.

EBN QUALITY TEAM (2007), *Observatory report on the Italian BICs results in 2007*, Bruxelles, 2007.

EUROPEAN COMMISSION (2008) *Innobarometer 2007, Analytical Report*, Bruxelles, January 2008.

EUROPEAN COMMISSION (2008), *Communication n. 474 Sinergies in funding opportunities between 7th framework programme for research, Competitiveness & Innovation programme and Structural funds*, Bruxelles, 2008.

EUROPEAN COMMISSION (2008), *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned*, Commission staff working document, Annex to the communication n. 652 “Towards world-class clusters in the EU: implementing the broad based innovation strategy”, Bruxelles, 17.10.2008.

EUROPEAN COMMISSION (2009), *European innovation scoreboard 2008, Comparative analysis of innovation performance*, Bruxelles, January 2009.

FARE IMPRESA (2006), *I finanziamenti agevolati per le PMI*, n. 2 maggio/giugno 2006, alla pagina web www.fareimpresa.it.

FORTIS M. (2003), *Il ruolo delle piccole e medie imprese e dei distretti industriali del “made in Italy”*, intervento al seminario “Distretti industriali e innovazione tecnologica”, Palazzo del Seminario, Roma, 30 ottobre 2003.

GRUPPO BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI (2007), *BEI: assumere maggiori rischi per finanziare il futuro dell'Europa*, in periodico INFO 1 – 2007, Bruxelles.

GRUPPO BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI (2009), *L'iniziativa “innovazione 2010”*, Bruxelles, 2009.

IL SOLE 24 ORE, *PMI, storia della ritirata del credito*, articolo di Marco Alfieri e Paolo Bricco, 28 maggio 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Un milione di formatori, Ogni anno spesi 15 miliardi in corsi di aggiornamento: l'1,5% del PIL*, articolo di Massimiliano Del Barba, 10 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Atenei incubatori di impresa*, articolo di Antonietta Demurtas, 10 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Nella ricerca l'uscita dalla crisi*, articolo di Nicoletta Picchio, 10 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *PIL corretto al ribasso nel primo trimestre*, articolo di Luigi Lazzi Gazzini, 11 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Collaborazione creativa, Una rivoluzione partecipativa che sta creando opportunità per le aziende*, articolo di Guido Romeo, 18 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Alla ricerca solo l'1,1% del PIL, L'impresa: più innovazione*, articolo di M. Fotina, del 20 giugno 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Draghi: sostegno alle aziende*, articolo di Rossella Bocciarelli, 9 luglio 2009.

IL SOLE 24 ORE, *L'errore di abbandonare le imprese, Il circolo virtuoso fra banche e PMI ha consentito il decollo dell'Italia negli anni 60*, articolo di Valerio Castronovo, 16 luglio 2009.

IL SOLE 24 ORE, *"Fine del tunnel ma ripresa lenta" Marcegaglia: serve una grande alleanza, per l'occupazione saranno mesi duri*, articolo di Nicoletta Picchio, 10 settembre 2009.

IL SOLE 24 ORE, *Territori sotto pressione per la globalizzazione*, articolo di Aldo Bonomi, 25 ottobre 2009.

MICELLI S. (2000), *Imprese, reti e comunità virtuali*, Milano, Etas.

MARINI D. (a cura di) (2006), *Nord Est 2006, rapporto sulla società e l'economia*, Fondazione Nord Est, Venezia, Marsilio.

MARINI D. (a cura di) (2006), *L'Italia delle imprese, Rapporto 2006*, Ricerca promossa da Il Sole 24 Ore.

MARINI D. (a cura di) (2006), *un fenomeno di normalità: le piccole e piccolissime imprese del manifatturiero*, Ricerca promossa da Rete impresa, Veneto banca, Quaderni FNE Collana Ricerche, n. 39, Treviso, Dicembre 2006.

MARINI D. (a cura di) (2008), *L'Italia delle imprese, Rapporto 2008*, Fondazione Nord Est, Ricerca promossa da Unicredit corporate banking per Il Sole 24 Ore, Treviso, giugno 2008.

MARINI D. (a cura di) (2008), *Fuori dalla media, Percorsi di sviluppo delle imprese di successo*, (Sintesi), Venezia, Marsilio.

MERIT - MAASTRICHT ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH AND TRAINING CENTRE ON INNOVATION AND TECHNOLOGY, MAASTRICHT UNIVERSITY (2007), *Differences in socio-economic conditions and regulatory environment: explaining variations in national innovation performance and policy implications*, INNO-Metrics Thematic Paper, Maastricht, dicembre 2007.

MESSINA P. (2001), *Regolazione politica dello sviluppo locale, Veneto ed Emilia-Romagna a confronto*, Torino, UTET.

MESSINA P. (a cura di) (2003), *Sistemi locali e spazio europeo*, Roma, Carocci.

MESSINA P. (a cura di) (2009), *Sguardo al futuro. Il caso del distretto calzaturiero della Riviera del Brenta*, Padova, CLEUP.

MESSINA P. (a cura di) (2009) *Innovazione e sostenibilità. Modelli locali di sviluppo al bivio*, Padova CLEUP.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Il mercato delle idee*, articolo di Marco Magrini, 9 aprile 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *E' l'innovazione, bellezza!*, articolo di Alfonso Gambardella, 7 maggio 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Se la nicchia si fa globale*, articolo di Enzo Rullani, 21 maggio 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Alla gara della ricerca*, articolo di Guido Romeo, 28 maggio 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Università ingessate*, articolo di Riccardo Viale, 4 giugno 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Ricercatori al microscopio*, Roberta Carlini, 4 giugno 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Indicatori tutti giù, il futuro resta incerto, Nei primi mesi del 2009 netto peggioramento*, articolo di Katy Mandurino, dell'11 giugno 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *L'utente traina l'innovazione, Sono i consumatori a premere. E l'azienda non può tirarsi indietro*, articolo di Caterina Visco, 18 giugno 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *Antropologia d'innovazione*, articolo di Carlo Alberto Pratesi, 19 luglio 2009.

NOVA 24 (inserto settimanale de Il Sole 24 Ore), *L'ora del super-CNR*, articolo di Guido Romeo, 15 ottobre 2009.

PRESIDENZA DEL CONSIGLIO EUROPEO (1998), *Relazione conclusiva del Consiglio europeo di Cardiff*, Cardiff, 15-16 giugno 1998.

PRESIDENZA DEL CONSIGLIO EUROPEO (2000), *Relazione conclusiva del Consiglio europeo di Lisbona*, Lisbona, 23-24 marzo 2000.

RAPPORTO AHO (2006), *Creare un'Europa innovativa, Rapporto del gruppo di esperti indipendenti su R&S e Innovazione istituito dopo il vertice di Hampton Court*, gennaio 2006.

RULLANI E., PAIOLA M., SEBASTIANI R., CANTU' C., MONTAGNINI F., (2006), *Innovare che passione, Quaranta modi di essere innovativi*, Milano, Franco Angeli.

RULLANI E. (2004), *La fabbrica dell'immateriale*, Roma, Carocci.

SCHUMPETER J. A. (2001), *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Milano, ETAS.

TRIGILIA C. (2006), *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Editori Laterza, Bari.

UNIONCAMERE VENETO (2008), *Manuale sugli aiuti di stato per le camere di commercio venete ed enti controllati*, Venezia, 7 luglio 2008.

UNIONCAMERE VENETO, EUROSPORTELO VENETO E UNIONCAMERE VENETO – DELEGAZIONE DI BRUXELLES (2009), *Guida ai finanziamenti europei 2009*, Venezia.

Siti web utilizzati

<http://www.associazionemaster.it> – il sito ufficiale dell'associazione M.A.S.TER..

www.bancaditalia.it – Il sito ufficiale della Banca d'Italia.

www.cameredicommercio.it – il portale d’accesso alle camere di commercio in Italia.

www.clusterobservatory.eu – il sito ufficiale dell’Osservatorio europeo dei *cluster*.

www.confartigianato.it – il sito ufficiale della Confartigianato.

www.confindustria.it – il sito ufficiale di Confindustria.

http://cordis.europa.eu/home_it.html - il sito ufficiale dell’Agenzia per la promozione della ricerca europea.

www.cordis.europa.eu – il sito ufficiale del servizio comunitario di informazione per le attività di ricerca e sviluppo.

www.cordis.europa.eu/fp7 - il sito ufficiale del Settimo programma quadro per la ricerca e lo sviluppo.

www.cordis.europa.eu/technology-platforms/home_en.html - il sito ufficiale delle Piattaforme europee per la tecnologia.

www.distrettidelveneto.it – il sito ufficiale dell’Ufficio distretti produttivi del Veneto.

www.ebn.be – il sito ufficiale della Rete europea dei centri per il business e l’innovazione.

www.eib.org – il sito ufficiale della Banca europea per gli investimenti.

www.eif.org – il sito ufficiale del Fondo europeo per gli investimenti.

www.ec.europa.eu/development/aboutgen_en il sito ufficiale della Direzione generale della Commissione per lo sviluppo

www.ec.europa.eu/dgs/research/index_it.html - il sito ufficiale della Direzione generale della Commissione europea per la ricerca.

www.ec.europa.eu/eit - il sito ufficiale dell’Istituto europeo dell’innovazione e della tecnologia.

www.ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/index_en.htm - il sito ufficiale della politica dell’innovazione dell’Unione europea.

www.ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/support/enterprise-europe-network/index:en.htm – il sito ufficiale della rete “Enterprise europe network”.

www.ec.europa.eu/enterprise/sme/index_it - il portale europeo delle PMI.

www.ec.europa.eu/grants/index_en - portale europeo per i finanziamenti, i fondi e le opportunità offerte dalle politiche comunitarie.

www.ec.europa.eu/scadplus/leg/it/lvb/i23022.htm - il sito ufficiale Scadplus, legislazione comunitaria in ambito di innovazione.

www.eib.org – il sito ufficiale della Banca europea per gli investimenti.

<http://eit.europa.eu> – il sito ufficiale dell’Istituto europeo di tecnologia e innovazione.

www.epp.eurostat.ec.europa.eu – il sito ufficiale dell’Ufficio statistico europeo.

www.eur-lex.europa.eu/it/index.htm - il sito ufficiale del diritto comunitario.

http://europa.eu/index_it.htm - il portale dell’Unione europea.

www.europa.eu/pol/enter/index_en.htm - il portale sulla politica comunitaria a supporto delle imprese.

www.europe-innova.org/index.jsp - il sito ufficiale della piattaforma pan-europea per i professionisti dell’innovazione.

www.eurosportelloveneto.it – il sito ufficiale dell’Eurosportello del Veneto.

www.fare-impresa.it – il sito ufficiale di Fare Impresa, Percorsi per la creazione di nuove imprese.

www.formez.it – il sito ufficiale che offre supporto e assistenza alle amministrazioni pubbliche in ambito organizzativo, tecnologico e di innovazione.

www.gate2growth.com – il portale europeo per il finanziamento dell’innovazione.

www.ilsole24ore.com – il sito ufficiale de Il Sole 24 Ore.

www.istat.it – il sito ufficiale dell’Istituto nazionale di statistica italiano.

www.ip4inno.eu – il sito ufficiale del progetto comunitario “ip4inno – Proprietà intellettuale per l’innovazione”.

www.nordesteuropa.it – il sito ufficiale del mensile Nordest Europa.it.

www.observa.it – il sito ufficiale di Observa science in society.

www.pmi.org – il sito ufficiale per la piccola e media impresa e l’innovazione tecnologica.

www.polisdoc.cab.unipd.it – il sito ufficiale del progetto Poli.S.Doc.

www.proinno-europe.eu – il sito ufficiale dell’iniziativa della Direzione generale imprese.

www.regione.veneto.it – il sito ufficiale della Regione Veneto.

www.unioncamere.it – il sito ufficiale di Unioncamere.

www.upa.padova.it – il sito ufficiale dell’Unione provinciale degli artigiani di Padova.

www.venetoinnovazione.it – il sito ufficiale dell’Agenzia regionale per l’innovazione.

www.web.rif2009.org – sito ufficiale del Forum della Ricerca e dell’Innovazione.

SOMMARIO

INTRODUZIONE..... 2

CAPITOLO I

LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA NEI PAESI DELL’UE

1.1 La definizione di PMI.....	9
1.2 I tradizionali sistemi di produzione locale.....	12
1.3 Nuove tendenze dei sistemi di produzione locale.....	18
1.4 Le piccole e medie imprese in Italia.....	24
1.5 Il panorama delle PMI nei maggiori paesi europei.....	30
1.5.1 La Germania.....	32
1.5.2 La Francia.....	33
1.5.3 La Gran Bretagna.....	35
1.6 La rete locale delle associazioni di rappresentanza come risorsa per l'UE e le PMI....	41

CAPITOLO II

INNOVAZIONE E SISTEMI LOCALI DI PMI

2.1 Cenni introduttivi sull'innovazione.....	47
2.2 Classificazioni e tipologie di innovazione.....	52
2.3 Il processo di innovazione interno a un'impresa.....	55
2.4 I cicli dell'innovazione nei sistemi produttivi locali.....	56
2.5 Prospettive future per l'innovazione.....	68
2.6 L'attività della Commissione europea a favore dell'innovazione nelle PMI.....	72

CAPITOLO III

L'UE PER IL MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI OPERATIVE DELLE PMI

3.1 La strategia di Lisbona.....	79
3.2 La carta europea per le piccole e medie imprese.....	83
3.3 La riforma della politica di coesione.....	88
3.4 La riforma della disciplina comunitaria sugli aiuti di stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione nelle PMI.....	94
3.5 Cinque aspetti per creare un ambiente favorevole alle PMI innovative.....	101

CAPITOLO IV

RICERCA SCIENTIFICA, INNOVAZIONE E CREATIVITA'

4.1 Cenni introduttivi.....	112
4.2 Gli indicatori di innovazione.....	115
4.3 La situazione della ricerca scientifica nell'Unione europea e in Italia.....	120

CAPITOLO V

I PROGRAMMI QUADRO COMUNITARI PER L'INNOVAZIONE NELLE PMI

5.1 Il programma quadro per l'innovazione e la competitività.....	128
5.1.1 <i>Il programma per l'innovazione e l'imprenditorialità.....</i>	<i>130</i>
5.1.2 <i>Il programma di sostegno alla politica in materie di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC).....</i>	<i>131</i>
5.1.3 <i>Il programma "Energia intelligente – Europa".....</i>	<i>132</i>
5.2 Gli strumenti finanziari del Programma quadro per l'innovazione e la competitività...133	
5.3 Il Settimo programma quadro per la ricerca e lo sviluppo tecnologico (7PQ).....	136
5.3.1 <i>Il programma "Cooperazione".....</i>	<i>138</i>
5.3.2 <i>Il programma "Idee".....</i>	<i>139</i>
5.3.3 <i>Il programma "Persone".....</i>	<i>140</i>
5.3.4 <i>Il programma "Capacità".....</i>	<i>141</i>
5.3.5 <i>Il finanziamento ai progetti nell'ambito del 7PQ.....</i>	<i>142</i>
5.4 Il 7PQ per la ricerca a favore delle PMI.....	144
5.4.1 <i>Sostenere le attività di ricerca a favore delle PMI.....</i>	<i>146</i>
5.4.2 <i>Sviluppare e coordinare il sostegno alle PMI a livello nazionale...</i>	<i>148</i>
5.4.3 <i>Implementare specifiche misure di supporto.....</i>	<i>150</i>
5.5 Il Servizio comunitario di informazione sulla ricerca e sviluppo.....	151
5.6 Una guida per le PMI allo sfruttamento dei finanziamenti comunitari per RSI.....	152

CAPITOLO VI

LE INIZIATIVE COMUNITARIE PER L'INNOVAZIONE NELLE PMI

6.1	La finanza agevolata come risorsa per le PMI.....	158
6.2	La finanza innovativa: le attività della Banca europea per gli investimenti e del Fondo europeo per gli investimenti.....	160
6.3	L'iniziativa "Innovazione 2010 – i2i".....	162
6.4	L'iniziativa "Jeremie".....	164
6.5	La rete europea dei centri per il business e l'innovazione.....	167
6.6	L'iniziativa "Acceleratore per il trasferimento di tecnologia".....	169
6.7	L'iniziativa "i2010".....	173
6.8	L'iniziativa "Apprendimento permanente".....	176
6.9	L'iniziativa "Piattaforme tecnologiche europee".....	180
6.10	L'iniziativa "Europe Innova".....	182
6.11	L'iniziativa "Mercati guida".....	183
6.12	L'iniziativa "Le regioni della conoscenza".....	187
6.13	Il brevetto comunitario.....	191
6.14	L'iniziativa "Gate2Growth".....	193

CAPITOLO VII

L'INNOVAZIONE COME CHIAVE PER UNA *EXIT STRATEGY* DALLA CRISI

7.1	La crisi finanziaria si abbatte sull'economia reale: alcuni dati riferiti all'UE e all'Italia.....	194
7.2	Gli effetti della crisi sulla piccola e media impresa.....	198
7.3	Le misure anticrisi sono anche strategie di sviluppo?	202
 CONCLUSIONI		205
 BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA		211

