

LA NUOVA VIA DEGLI ACCORDI DI SVILUPPO

Attraverso il Mise sono stati messi a disposizione delle imprese italiane 3,1 miliardi di euro per sostenere la competitività del sistema produttivo con progetti su tutto il territorio

di Rocco Abbondanza

Dall'11 maggio il Ministero dello Sviluppo economico riceve le istanze per l'accesso alle agevolazioni previste per gli investimenti nelle filiere industriali strategiche e innovative, anche nei settori delle rinnovabili e delle batterie, attraverso lo strumento dei nuovi Contratti di sviluppo che ha a disposizione risorse complessive pari a circa 3,1 miliardi di euro. È quanto stabiliscono i decreti del Ministero dello sviluppo economico che rendono operativi gli interventi del Ministro Giancarlo Giorgetti previsti nel Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr), al fine di sostenere la competitività del sistema produttivo con la realizzazione di progetti su tutto il territorio nazionale.

Sono sei le filiere alle quali andrà un fondo inizialmente di 750 milioni. Design-moda-arredo, automotive, microelettronica-semiconduttori e metalli-elettromeccanica sono in particolare destinatari di almeno il 60% delle risorse, quindi 450 milioni. I restanti 300 milioni andranno a chimica-farmaceutica e agroindustria. Il ministero prevede di mettere a punto tra 40 e 45



contratti, basati su un mix di finanziamenti agevolati e contributi a fondo perduto.

Si va definendo la politica industriale italiana che individua, appunto, le filiere industriali come modello strategico di sviluppo economico del Paese e che, al contempo, riordina lo strumento principale di intervento che il Mise ha: il Contratto di sviluppo.

Nonostante il nostro Paese abbia assistito nei decenni scorsi al processo di frammentazione delle filiere avvenuto a livello internazionale, l'articolazione della catena del valore in Italia è molto più legata al contesto locale rispetto a quanto avviene in altri Paesi.

L'analisi delle catene globali del valore evidenzia infatti come in Italia la quota di valore aggiunto generata sul

territorio nazionale sia superiore rispetto a quanto avviene nei competitor europei, in particolare in settori tipici della nostra offerta come ad esempio la moda. In questo settore, il peso della fornitura nazionale nella catena del valore italiana sfiora l'80 per cento, contro il 60 per cento dei competitor francesi che tendono, infatti, ad utilizzare il



L'ARTICOLAZIONE DELLA CATENA DEL VALORE IN ITALIA È LEGATA AL CONTESTO LOCALE

know-how e l'eccellenza italiana per la produzione dei beni di alta gamma.

Mediamente nel complesso dell'industria manifatturiera il differenziale rispetto ai principali competitor è elevato: la componente domestica è infatti pari al 74,4 per cento in Italia contro il 69,4 per cento in Francia. Questa peculiarità organizzativa spiega, peraltro, anche la maggiore presenza nel nostro Paese di imprese di piccola e micro-dimensione e, nonostante ciò, la forte proiezione e competitività dell'offerta italiana in una pluralità di prodotti. Molti di questi soggetti sono, infatti, inseriti all'interno di filiere produttive, con capofila di maggiori dimensioni che competono con successo sui mercati internazionali.

Le filiere sono particolarmente diffuse nei distretti industriali. Nei distretti l'efficienza delle imprese è garantita dalla presenza di manodopera altamente qualificata, di fornitori di beni intermedi – ma anche di macchinari – e terzisti altamente specializzati e, più in generale, da una rete produttiva integrata e flessibile. Nel 2020 le centocinquanta specializzazioni distrettuali e i ventiquattro poli tecnologici analizzati hanno realizzato circa 150 miliardi di euro di esportazioni, più di un terzo del totale italiano, e hanno generato 63 miliardi di euro di saldo commerciale



**Riguarda il convegno:
Filiere industriali, le opportunità italiane e il Pnrr**

positivo che corrisponde al 75% dell'avanzo commerciale nazionale. I distretti mostrano una dinamica migliore del fatturato rispetto alle aree non distrettuali, con un differenziale di crescita pari a tre punti percentuali e particolarmente significativo per la filiera agro-alimentare dove raggiunge i nove punti percentuali (fonte: Centro studi e ricerche di Intesa Sanpaolo).

Nei distretti sono presenti reti di fornitura ramificate a livello locale. C'è la tendenza delle imprese distrettuali a rifornirsi da realtà più vicine, 100 Km medi verso 118 Km per le imprese non distrettuali specializzate negli stessi settori. Emergono però differenze significative a favore dei distretti nel sistema moda (in particolare nella filiera della pelle con 67 Km medi per i distretti rispetto a 177 per le aree non distrettuali) e nella meccanica (86 Km medi rispetto a 101 Km), mentre si rilevano distanze maggiori per i distretti nel settore degli elettrodomestici (137 Km medi verso 101 per le imprese non distrettuali), settore che è stato interessato da un'importante crisi che ha colpito il polo del bianco di Fabriano che si è manifestata in uno sfilacciamento delle relazioni reticolari presenti nel distretto.

Se si analizzano le distanze medie dal punto di vista della classe dimensionale dell'acquirente, si può notare come il tema della vicinanza delle relazioni sia ancora più rilevante per le imprese distrettuali di dimensione minore; le imprese micro, piccole e medie si riforniscono mediamente in un raggio inferiore di circa 30 Km rispetto alle imprese con pari specializzazione, ma che non operano in realtà distrettuali. Inoltre, i legami tra le imprese del Nord e del Centro sono nettamente più ravvicinati rispetto al Mezzogiorno che evidenzia una distanza media più che doppia del dato complessivo delle imprese distrettuali (fonte: Centro studi e ricerche di Intesa Sanpaolo)

Guardando al periodo 2016-2019 l'evidenza è che è cresciuto il numero di fornitori, con una crescita percentuale più elevata per le imprese distrettuali che sono passate da

venti fornitori medi nel 2016 a ventidue nel 2019 (+6,8%) contro un incremento del 3,4 per cento per le imprese non distrettuali. Il numero medio di fornitori è salito al crescere delle dimensioni aziendali con una differenza superiore alle dieci volte tra le micro imprese e le grandi imprese (da 9 a 96 per le realtà distrettuali).

L'evoluzione del contesto competitivo e l'attuale crisi generata dalla pandemia stanno avendo profonde ripercussioni sull'organizzazione delle imprese nel processo produttivo e distributivo e più in generale sulle scelte di posizionamento strategico. Inoltre, la tecnologia sta diventando sempre più pervasiva nella società e nell'economia e sta crescendo il ruolo di fattori immateriali come quelli connessi al capitale umano, alla ricerca e sviluppo, alla reputazione e al brand.

Questi sviluppi hanno spinto le imprese a ripensare rapidamente alle loro scelte ope-

IL TEMA DELLA VICINANZA DELLE RELAZIONI È ANCOR PIÙ RILEVANTE PER LE IMPRESE DISTRETTUALI DI DIMENSIONE MINORE

rative e strategiche, con la revisione dell'organizzazione dei processi produttivi, l'introduzione di nuovi prodotti, la rivisitazione dei canali di vendita, dei metodi di fornitura e di consegna dei prodotti, e l'accelerazione della transizione digitale. Inoltre, i problemi di interruzione delle forniture osservati nei mesi del lockdown, oltre a causare una rivisitazione delle politiche di magazzino – che sta contribuendo al rialzo dei prezzi delle materie prime – possono portare a una revisione delle catene del valore, soprattutto di quelle organizzate su scala globale che in alcuni settori sono diventate estremamente frazionate.

Le aziende hanno rivisto gli acquisti a favore di fornitori vicini, in particolare in Italia o in Europa, una tendenza che ha interessato in maniera trasversale tutti i principali settori. Mostrano la percentuale più elevata di ripensamento a favore di realtà italiane i settori dei prodotti e materiali da costruzione

(58%), degli elettrodomestici (51%) e dell'elettrotecnica (49%) (fonte: Piattaforma degli Stati Generali).

La nostra società è oggi advisor di alcuni dei più importanti progetti di agevolazione connessi a programmi di filiere d'eccellenza dell'economia italiana, con investimenti ripartiti nei settori dell'agroindustria, del confort termico, del turismo. Rsm è oggi, probabilmente, la prima società italiana per importi amministrati e gestiti a valere sullo strumento agevolativo dei Contratti di sviluppo.

Nel convegno del 24 marzo a Milano, presso la Regione Lombardia, abbiamo anticipato il decreto di apertura del bando del Mise ed insieme ad alcuni dei nostri clienti abbiamo introdotto il tema delle filiere come elemento caratterizzante il nostro sistema economico e centrale nelle politiche di competitività e resilienza.

Rsm è oggi advisor di uno dei più rilevanti investimenti legati alla mobilità ed alla logistica della distribuzione delle bevande portato avanti dal gruppo multinazionale Refresco-Spumador, siamo consulenti del gruppo Mangia, il primo operatore turistico italiano per numero di posti letto di proprietà, nel programma di ristrutturazione e riqualificazione di cinque resort in Sicilia e Sardegna, stiamo, in questi giorni, definendo alcune partnership significative nei settori dell'automotive, dell'idrogeno e del chimico-farmaceutico, con importi molto significativi che contiamo di raddoppiare entro fine anno, in linea con gli indirizzi del Mise ed in coerenza con gli attuali strumenti agevolativi.

** Presidente Rsm Spa*



THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING