

EDITORIALE



L'industria aerospaziale e della difesa è, per tradizione e caratteristiche, tra quelle più orientate ad operare su un mercato globalizzato. Questo fatto, insieme alla capacità di assorbire innovazione tecnologica da una pluralità molto ampia di soggetti, potrebbe far pensare che la localizzazione geografica dei siti produttivi sia poco rilevante.

Invece, non solo si constata una forte concentrazione del settore in un numero relativamente ristretto di aree geografiche, ma si osserva la nascita di sistemi per lo sviluppo delle attività aerospaziali con il forte coinvolgimento di università, imprese ed istituzioni locali, impegnate a sviluppare in sinergia le capacità presenti in particolari territori per emergere nel mercato globale. Dal momento che le caratteristiche specifiche dei territori pesano in misura determinante sugli assetti competitivi del settore (si pensi ad esempio ai distretti tecnologici), è interessante approfondirne le modalità di organizzazione e di supporto sia di origine pubblica che di matrice privata. La possibilità di successo risulta infatti guidata non solo dall'eccellenza delle singole imprese o della competenza dei centri di ricerca, ma anche dalla "competitività di sistema" e dall'efficacia dell'azione istituzionale a sostegno delle reti di grandi imprese e PMI. Spesso, quando si parla di PMI, si concentra l'attenzione sulle prime due parole ("piccole" e "medie") e si discute se le dimensioni costituiscano un vantaggio o un limite, ma occorre soffermarsi anche sul terzo termine, e cioè "imprese".

Se si vuole dar vita ad una "impresa", è necessario avere obiettivi a lungo termine e operare con determinazione per realizzarli. In Italia, purtroppo, capita spesso di trovare imprenditori che si impegnano con coraggio

in iniziative anche ambiziose, ma che poi – di fronte a condizioni esterne molto difficili (pressione fiscale, inefficienze amministrative, burocrazia troppo pesante) – passano la mano troppo presto, quando si rendono disponibili ritorni sufficienti a ripagare l'investimento iniziale, senza dare tempo alla nuova impresa di crescere. A questo proposito sarebbe necessario che il governo, nel contesto degli aiuti verso le PMI, sviluppasse delle politiche mirate a favorirne la crescita.

Questo, ovviamente, non significa che gli imprenditori non debbano rischiare in proprio: ogni avventura imprenditoriale comporta dei rischi e bisogna essere in grado di prevederli, valutarne i possibili impatti e immaginare le contromisure necessarie. Tuttavia i rischi devono essere commisurati alle forze di chi li deve af-

frontare.

In questo senso, lo sviluppo delle PMI italiane, particolarmente nei settori *hi-tech*, necessita di rapporti più strutturati ed efficaci tra i diversi soggetti che operano nella medesima filiera produttiva.

Se infatti le PMI hanno difficoltà ad investire in attività di R&S senza penalizzare i risultati operativi, insieme alla grande industria possono offrire un valido contributo di eccellenza e, al tempo stesso, partecipare a processi di innovazione tecnologica che ne migliorano la competitività. Le potenzialità della propagazione della ricerca dalla grande alla piccola e media impresa sono enormi: basti pensare che un gruppo come Finmeccanica, che conta oltre settantamila addetti, è responsabile di un'occupazione indotta quasi quadrupla che, in termini di aziende coinvolte, significa alcune migliaia di PMI.

Tuttavia, per migliorare l'efficacia della collaborazione tra grandi e piccoli, è necessario che la grande industria faccia maggiori sforzi per spiegare ai suoi fornitori i meccanismi e le caratteristiche del mercato – particolarmente di quello internazionale – in modo che le PMI possano capire meglio come e dove investire e diventare più consapevoli dei rischi e più pronte ad affrontarli.

P. F. Guarguaglini

Presidente e Amministratore Delegato, Finmeccanica

