

INTRODUZIONE E SINTESI¹

La decima edizione del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi è pubblicata in un momento molto particolare, tra una ripresa economica seguita all'improvvisa e profondissima contrazione dell'attività provocata dalla prima fase pandemica e lo scoppio di un conflitto le cui conseguenze potrebbero cambiare gli equilibri geopolitici ed economici mondiali. Per questo secondo aspetto, alla data di chiusura di questo Rapporto è possibile cogliere unicamente i primi segnali relativi a ripercussioni di breve periodo, connesse ai repentini incrementi delle quotazioni internazionali delle materie prime e a un'accresciuta incertezza delle aspettative degli operatori. Per quanto riguarda invece gli effetti economici della pandemia, la necessità di monitorarne l'estensione e l'intensità ha richiesto uno sforzo ulteriore alla statistica ufficiale: dopo le prime due edizioni di maggio e novembre 2020, a fine 2021 è stata realizzata una terza indagine specifica, finalizzata a cogliere sia i percorsi di attraversamento della crisi delle imprese italiane, sia il loro grado di solidità economica, finanziaria e occupazionale. Tali indagini costituiscono pertanto un elemento fondante anche per l'edizione di questo Rapporto.

Le analisi proposte compongono una fotografia del sistema produttivo italiano alla vigilia del conflitto tra Russia e Ucraina, in una fase ciclica contrassegnata da una marcata ripresa dell'attività al cui interno si vorrebbero separare gli elementi temporanei, di mera reazione al crollo del 2020, da quelli che indicano caratteristiche di robustezza in grado di porre l'economia su un sentiero di espansione di lungo periodo e relativamente sostenuta. Su questi aspetti si dipanano le analisi proposte nelle diverse sezioni di questa edizione del Rapporto.

Nel dettaglio, nel primo capitolo si analizzano le caratteristiche della fase di ripresa internazionale manifestatasi nel 2021, con una comparazione tra le dinamiche delle principali economie europee e una specifica attenzione al processo inflazionistico; nel secondo viene fornita ampia evidenza dell'evoluzione dei settori produttivi del nostro Paese, con uno sguardo rivolto alla tenuta competitiva delle esportazioni sui principali mercati esteri e una simulazione sui possibili effetti settoriali delle misure incluse nel Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) per gli ambiti di pertinenza del Ministero delle infrastrutture e della mobilità sostenibili. Nel terzo capitolo, si analizzano gli elementi di eterogeneità con cui il sistema delle imprese è uscito dalla recessione e quelli che stanno caratterizzando la fase di ripresa, anche a livello territoriale.

Il quadro macroeconomico, analizzato nel Capitolo 1, evidenzia che la ripresa è stata diffusa e intensa tra le principali economie mondiali, con una dinamica di espansione del Pil vigorosa in Cina (+8,1 per cento), Stati Uniti (+5,7 per cento) e Area Euro (+5,2 per cento). L'andamento in corso d'anno, tuttavia, ha risentito via via dell'emergere di nuove difficoltà dal lato dell'offerta, quali interruzioni nelle catene di fornitura industriali, ulteriori misure di contenimento sanitario, occasionali strozzature nel sistema dei trasporti e una veloce diffusione delle pressioni inflazionistiche generate dalla salita delle quotazioni delle materie prime. Queste ultime, nei mesi più recenti, hanno innescato reazioni da parte delle Banche Centrali dei principali paesi, che potrebbero determinare nel breve termine condizioni finanziarie meno favorevoli per famiglie e imprese.

¹ Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 18 marzo 2022. È stato curato da Stefano Costa e Claudio Vicarelli.

La crescita in Italia nel 2021 è stata robusta (+6,6 per cento); alla fine dell'anno il Pil in volume è quasi tornato al livello dell'ultimo trimestre del 2019. Tra le maggiori economie dell'Area euro l'entità del recupero italiano è seconda solo a quella francese; in Germania e in Spagna il livello è risultato ancora nettamente inferiore ai valori pre-crisi. In tutti e quattro i Paesi la ripresa è stata guidata sia dai consumi interni (con un ruolo di rilievo del settore pubblico soprattutto in Francia), sia dagli investimenti. Per questi ultimi nel nostro Paese il recupero è stato particolarmente robusto, rendendo possibile il ritorno su livelli che non si registravano dall'inizio del decennio scorso. La buona *performance* dell'economia italiana nel 2021 è stata inoltre sostenuta dalla dinamica dell'export che, dopo la caduta del 2020 (-9,0 per cento in valore), ha registrato una crescita considerevole (+18,2 per cento), superiore sia a quella dell'area dell'euro nel suo insieme (+17,2 per cento), sia a quella di Germania e Francia (rispettivamente +14,1 e +15,8 per cento), sebbene inferiore a quella della Spagna (+20,7 per cento). Tale andamento ha permesso, in generale, di difendere le quote di mercato nei dieci principali paesi di destinazione dell'export e di aumentarle, sia pure lievemente, in Germania, Spagna e Cina. Queste dinamiche sottendono incrementi sia dei prezzi sia dei volumi esportati: in tutte e quattro le principali economie europee l'aumento dei valori medi unitari all'export, derivante dai forti rialzi per materie prime e prodotti intermedi, si è anche accompagnato a un robusto incremento del volume delle vendite.

L'aumento dei costi e la ripresa della domanda nel corso del 2021 non sembrano aver intaccato la competitività del nostro Paese nei confronti dei principali partner europei. Il costo orario del lavoro è aumentato a ritmi relativamente moderati, con un andamento più favorevole per l'Italia (+0,3 per cento su base tendenziale nel quarto trimestre), rispetto a Spagna (+0,7 per cento) e soprattutto, a Francia e Germania (rispettivamente +1,4 e +2,4 per cento); i prezzi alla produzione sono saliti in misura pressoché uniforme, ma per l'Italia si registrano incrementi sul mercato interno e su quelli esteri inferiori a quelli di Francia e Spagna. La crescita dei costi, peraltro attutita da una qualche flessione del costo del lavoro unitario, si è trasferita solo in parte sull'output, con l'effetto di una forte diminuzione del mark-up (-1,2 per cento), meno accentuata nella manifattura (-0,6 per cento) che nei servizi (-1,5 per cento), dove le imprese incontrano maggiori difficoltà nel trasferire l'aumento dei costi, vincolate dal più lento recupero della domanda.

Sul mercato del lavoro italiano il recupero è stato parziale: dopo la contrazione del 2020 (-2,1 per cento), nel 2021 secondo i dati di Contabilità nazionale gli occupati interni sono cresciuti solo dello 0,6 per cento. Il saldo negativo è stato determinato dalla combinazione tra un aumento dei lavoratori dipendenti (+1,6 per cento) e la flessione dell'occupazione indipendente (-2,9 per cento), che ha proseguito una tendenza in atto dal 2008. Inoltre, dopo il crollo del monte-ore lavorate determinato dall'impatto della pandemia, la ripresa dell'input di lavoro è avvenuta soprattutto in termini di crescita dell'input orario, in particolare nell'industria in senso stretto; tuttavia, nonostante un incremento dell'8 per cento nel 2021 su base annua, il monte-ore complessivo è ancora inferiore del 4,1 per cento rispetto al 2019. La tendenza al consolidamento della ripresa della domanda di lavoro trova riscontro anche nel progressivo aumento, nel corso dell'anno, dei posti vacanti segnalati dalle imprese. Questo sviluppo, unito a una crescente difficoltà nel reperire la manodopera ricercata, sembra segnalare il possibile accentuarsi di fenomeni di *mismatch* tra domanda e offerta, in un mercato del lavoro che nel 2021 ha registrato un tasso di disoccupazione medio del 9,5 per cento.

Alla vigilia della crisi internazionale innescata dall'aggressione russa all'Ucraina, le prospettive dell'economia italiana per il 2022 vedevano il prevalere di segnali tipici di una

espansione ciclica nel complesso duratura. A fronte di una battuta d'arresto, apparentemente temporanea, dell'espansione del manifatturiero, la situazione era complessivamente positiva nel resto dell'economia, con il permanere di una forte spinta del settore delle costruzioni. Peraltro, gli indicatori di fiducia delle imprese di marzo, che incorporano i primi effetti sulle aspettative degli operatori riconducibili allo scoppio del conflitto, hanno segnalato una discesa molto contenuta, per ora limitata a un aumento di incertezza sulle prospettive immediate.

Motivi di ottimismo erano legati al ruolo degli investimenti sia privati sia pubblici (questi ultimi sostenuti dai fondi del Pnrr) e all'elevata disponibilità di risparmi nei portafogli delle famiglie. Come già ricordato, dal commercio con l'estero provenivano indicazioni positive, nonostante l'emergere, già nel corso del 2021, di elementi di incertezza legati a tensioni inflazionistiche e difficoltà nella logistica. Le spinte sui prezzi, ormai in fase di rapida diffusione, hanno poi trovato ulteriore alimento nei nuovi rincari delle materie prime innescati dal conflitto. Nei prossimi mesi la salita dell'inflazione è destinata a erodere, almeno in parte, il potere d'acquisto accumulato con il risparmio aggiuntivo, controbilanciando i benefici previsti dalla premialità fiscale introdotta con l'ultima legge di bilancio. Tuttavia, l'entità dell'impatto su redditi e consumi, sulla domanda aggregata e sulla competitività delle imprese nazionali nei settori più esposti dipenderà dall'intensità e dalla tempistica con cui gli impulsi si trasmetteranno sui prezzi finali, in un processo sul quale influirà in maniera cruciale l'eventuale innescarsi di una spirale prezzi-salari.

I segnali di recupero descritti a livello macroeconomico nel primo capitolo vengono ripresi e approfonditi attraverso la loro articolazione settoriale nel secondo. Nella manifattura, in cui il fatturato è aumentato del 22,4 per cento in valore nel 2021, il clima di fiducia delle imprese confermava le attese di una fase espansiva robusta: nel corso del 2021 l'indicatore ha raggiunto livelli storicamente elevati, non più osservati dalla ripresa del 2006-2007. L'evoluzione ciclica positiva si è associata al ridursi della rilevanza, nei giudizi delle imprese, di ostacoli connessi a restrizioni finanziarie e ancor più a un marcato calo dell'importanza dei vincoli di domanda.

La ripresa del 2021 ha coinvolto in diversa misura i settori produttivi, risultando più marcata nelle attività che nel 2020 erano state maggiormente colpite dalle restrizioni connesse all'emergenza sanitaria. Nella manifattura la crescita economica ha favorito una convergenza dei livelli di competitività misurati dall'indicatore sintetico ISCo, che segnala un recupero più accentuato nei comparti più penalizzati nel corso del 2020 (prodotti petroliferi, tessile e abbigliamento, stampa) e un peggioramento di competitività assoluta e relativa per la fabbricazione di autoveicoli e per la riparazione e installazione di macchine e apparecchiature. Anche nel terziario, dove il fatturato è aumentato del 14,1 per cento, la *performance* migliore è emersa nei comparti che avevano subito maggiormente le conseguenze della crisi pandemica, come testimoniato dai marcati aumenti di fatturato della filiera del turismo (attività delle agenzie di viaggio +29,5 per cento, trasporto aereo +13,8 per cento, e alloggio e ristorazione +28,3 per cento). L'entità della caduta registrata nel 2020, tuttavia, era stata così ampia che nessuno di questi settori è riuscito a recuperare i livelli pre-crisi.

Per quanto riguarda l'export manifatturiero (che nel 2019 spiegava il 96 per cento dei flussi totali), la dinamica del 2021 in valore (+17,5 per cento) ha determinato per la grande maggioranza dei comparti il superamento dei livelli pre-pandemici (in particolare per metallurgia, chimica, altri mezzi di trasporto, prodotti alimentari). Il recupero non si è, invece, concretizzato per gli autoveicoli e per la filiera del tessile, abbigliamento e pelli. Questa evoluzione si è riflessa in una modifica significativa del peso relativo sull'export settoriale di

sei importanti mercati di destinazione (Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Russia e Cina). Anche per le importazioni la crescita del 2021 ha portato molti settori a recuperare i valori pre-crisi, con rimbalzi più accentuati nel caso della chimica, della metallurgia e degli apparecchi elettrici.

Le multinazionali ricoprono un ruolo sempre più rilevante nelle dinamiche di interscambio commerciale con l'estero: spiegano circa tre quarti dell'export del sistema produttivo e, tra il 2014 e il 2019, il loro peso è cresciuto di oltre 3 punti percentuali. Nel Rapporto si valuta la dinamica del commercio estero nel 2020-2021 delle imprese che nel 2019 (ultimo dato disponibile) appartenevano a gruppi multinazionali. Si mostra come, negli anni interessati dalla crisi, il peso delle unità appartenenti a gruppi multinazionali esteri potrebbe essere ulteriormente aumentato. Ciò assume rilievo alla luce di recenti analisi che hanno evidenziato come la crisi generata dall'emergenza sanitaria abbia avuto un impatto meno accentuato proprio sulle imprese con forme più evolute di internazionalizzazione.

Il ruolo delle multinazionali sul commercio estero italiano ha inoltre un importante risvolto in termini di destinazione dei flussi. Ad esempio nel 2019, il 26,6 per cento delle vendite di prodotti manifatturieri in Germania era attivato da controllanti tedesche. Peraltro, la Germania assorbiva quasi un quarto del totale dell'export italiano della metallurgia, ma quasi la metà di questo afferiva a imprese a controllo tedesco. Lo stesso avviene per il 61,7 per cento del totale di esportazioni in Germania di pelli, il 35,3 per cento di apparecchiature elettriche, il 41,6 per cento degli alimentari e un terzo delle esportazioni delle bevande. Casi simili riguardano l'export dei mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) verso gli Stati Uniti, generato per il 47,7 per cento da imprese a controllo statunitense. Queste tendenze rappresentano un elemento potenzialmente rilevante nell'analisi dei mercati di sbocco delle nostre esportazioni e, più in generale, nella valutazione dei punti di forza e debolezza della competitività estera dell'Italia: una elevata incidenza di questi flussi può, tra l'altro, determinare una minore efficacia delle politiche nazionali di stimolo all'internazionalizzazione.

Uno dei principali effetti della crisi, che ha impresso shock differenziati per paese e settore, è stato quello di ostacolare il funzionamento – in maniera temporanea o permanente – delle catene internazionali del valore. Per valutare l'estensione del fenomeno presso le imprese italiane, nel mese di gennaio 2022 è stata condotta una indagine *ad hoc* presso il campione di imprese di manifattura e servizi che partecipano alla rilevazione mensile sui climi di fiducia. In particolare, è stato chiesto alle imprese se nel corso del biennio 2020-2021 avessero sperimentato difficoltà o interruzioni nell'approvvigionamento delle forniture e, nel caso, quali strategie avessero messo in campo per farvi fronte. I risultati sostanziano i segnali di difficoltà già richiamati in precedenza: oltre la metà delle unità internazionalizzate ha rilevato problemi di approvvigionamento e vendita, senza distinzioni di rilievo tra classi dimensionali ma con una elevata eterogeneità settoriale (la diffusione è maggiore nei settori delle apparecchiature elettriche, elettronica, macchinari, gomma e plastica). Per più di un terzo delle imprese, la natura di tali difficoltà è percepita come temporanea, tanto da non richiedere alcuna strategia di reazione; un ulteriore terzo ha invece modificato sia i volumi acquistati, sia il numero dei fornitori, in particolare nei settori dell'alimentare, *automotive*, chimica e farmaceutica. Tuttavia, tali cambiamenti non hanno riguardato la composizione geografica dei paesi di provenienza dei fornitori per l'85,8 per cento delle imprese importatrici di materie prime e beni intermedi. Anche per quanto riguarda l'attività di export, bisogna rimarcare come modifiche determinate dalla pandemia abbiano interessato una frazione molto limitata di imprese: il 90,2 per cento delle unità che hanno venduto beni all'estero

nel biennio 2020-2021 ha mantenuto invariati i paesi di destinazione, senza differenze di rilievo in termini dimensionali e settoriali (in tutti i comparti tale quota è superiore all'80 per cento). Sotto la spinta dei nuovi fenomeni emersi negli ultimi anni, parte del questionario è stata dedicata a verificare la presenza di eventuali segnali di accorciamento delle catene del valore e di rientro di parte della produzione precedentemente delocalizzata all'estero. Si tratta, naturalmente, di fenomeni che interessano una quota minoritaria delle unità produttive del nostro Paese: solo il 12,9 per cento ha realizzato, nel 2020-2021, almeno parte della propria produzione all'estero. Il rientro in Italia delle linee di attività estere (*reshoring*), e il loro spostamento verso paesi più vicini al nostro (*nearshoring*), hanno riguardato rispettivamente il 9,7 e il 10,1 di tale segmento di imprese.

Tra i fattori di traino della ripresa dei settori produttivi, soprattutto nei mesi a venire, un ruolo di rilievo dovrebbe essere ricoperto dagli investimenti legati al Pnrr. Per approfondirne le possibili ricadute sul sistema delle imprese si propone un esercizio di simulazione degli effetti degli investimenti che fanno capo al Ministero delle infrastrutture e della mobilità sostenibili (Mims), focalizzato soprattutto sui canali di trasmissione ai vari settori dell'economia. I risultati stimano in poco meno di 38 miliardi l'aumento di valore aggiunto complessivamente determinato dai 59,6 miliardi di interventi qui considerati. In particolare, risultano attivati in misura maggiore i comparti delle costruzioni (14,1 miliardi di valore aggiunto attivato, pari al 21,1 per cento del valore aggiunto del settore), degli altri servizi di mercato (8,4 miliardi, pari al 5,3 per cento) e della manifattura (6,2 miliardi, 2,3 per cento).

Tra i diversi interventi previsti dal Piano, gli investimenti in costruzioni (33,4 miliardi dei 59,6 totali) generano l'ammontare di gran lunga più elevato di valore aggiunto in tutto il sistema (25,8 miliardi), seguiti da quelli in ricerca e sviluppo (4,5 miliardi) e in servizi informatici (2,0 miliardi). Inoltre, poiché tali comparti tendono a stimolare attività con un grado di integrazione verticale relativamente elevato e una propensione all'importazione contenuta, sono anche i settori nei quali gli investimenti del piano hanno un "rendimento" maggiore: 77 centesimi di valore aggiunto complessivo generati da ogni euro investito nelle costruzioni, 88 centesimi per euro investito in ricerca e sviluppo, 79 centesimi per euro investito nell'informatica.

L'esercizio evidenzia, inoltre, i canali attraverso i quali si esplicano le attivazioni appena richiamate, considerando le caratteristiche strutturali dei settori attivati, la loro posizione di maggiore o minore centralità nella rete di scambi intersettoriali, l'estensione e la velocità con le quali essi tendono a propagare gli stimoli. Utilizzando una tassonomia già presentata in altre edizioni del Rapporto, si osserva come la parte preponderante (oltre due terzi) degli investimenti si concentri nei settori a trasmissione "gerarchica", caratterizzati da una diffusione estesa ma lenta dello shock. Poco meno del 5 per cento del totale, invece, è destinato a comparti a trasmissione "diffusa", che trasmettono gli impulsi su ampia scala e velocemente. Circa il 10 per cento degli investimenti qui considerati è rivolto a settori a trasmissione "selettiva", ovvero veloce ma con estensione limitata. Poco più del 16 per cento dell'intervento, infine, si concentra su attività a trasmissione "debole", cioè lenta e circoscritta. Su tali basi, il piano di investimenti previsto dal Mims nell'ambito del Pnrr sembra prospettare una propagazione dello stimolo non rapida, ma estesa a gran parte del sistema economico. Più in generale, anche in un contesto caratterizzato da un'elevata segmentazione, le caratteristiche strutturali e di *performance* di alcuni settori (ricerca e sviluppo, informatica) e quelle relazionali di altri (principalmente nella manifattura e nella filiera delle costruzioni) fanno intravedere per gli investimenti pianificati la possibilità di *spillover* significativi.

Nel Capitolo 3 si adotta una prospettiva più granulare, analizzando le modalità con cui le imprese italiane hanno attraversato le diverse fasi della crisi. A tal fine si fa ampio utilizzo dei risultati delle tre indagini Istat su “Situazione e prospettive delle imprese nell’emergenza sanitaria COVID-19 (d’ora in avanti indicate come “COVID1”, “COVID2”, “COVID3”), rivolta alle unità produttive con almeno 3 addetti.

La prima immagine che emerge dall’analisi microeconomica conferma le tendenze già osservate sul piano macroeconomico e settoriale: a fine 2021 la quota di imprese che si ritenevano in condizioni di solidità ha raggiunto oltre l’80 per cento, con un miglioramento diffuso a tutti i settori produttivi, sebbene più eterogeneo nelle attività del terziario. La diffusione della ripresa, tuttavia, non esclude il perdurare di situazioni di difficoltà: quasi un quarto delle imprese segnala di avere registrato, nella seconda metà del 2021, una riduzione del fatturato superiore al 10 per cento rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, in particolare tra le imprese di minore dimensione e in alcuni comparti legati al turismo.

Il recupero dei livelli di attività è stato sostenuto, nella percezione delle imprese, dalla crescita della domanda interna. Quest’ultima è ritenuta uno dei principali fattori di traino della ripresa anche per il 2022 (soprattutto nel caso delle imprese manifatturiere). Le misure del Pnrr costituiscono invece un elemento rilevante per un insieme relativamente minoritario di imprese (circa il 16 per cento); tuttavia l’incidenza di misure relative a digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura, transizione ecologica, infrastrutture per la sostenibilità è notevolmente più elevata nei settori direttamente interessati dagli investimenti. Anche per quanto riguarda gli elementi di preoccupazione, si confermano sul piano microeconomico i segnali precedentemente esposti: la ripresa ciclica ha determinato, alla fine del 2021, una forte diminuzione della quota di imprese che segnalavano una grave insufficienza della domanda interna e carenze di liquidità. D’altro canto, tra novembre 2020 e novembre 2021 sono molto aumentate le criticità relative all’approvvigionamento di materie prime e beni intermedi (l’incidenza passa da 3,2 al 23,2 per cento).

Un elemento relativo alla eterogenea capacità di attraversare la crisi riguarda le imprese internazionalizzate. Già in passato si era osservato come un’evoluzione verso forme più complesse di partecipazione ai mercati esteri fosse associata a una migliore *performance*; tali evidenze sembrano confermarsi anche nella fase caratterizzata dalla caduta e dalla successiva ripresa ciclica. Considerando la dinamica dell’export tra il 2019 e il 2021 delle imprese che nel 2019 avevano relazioni con l’estero, emerge una flessione delle vendite (-5,5 per cento) solo per le imprese caratterizzate dalla tipologia meno evoluta di internazionalizzazione, cioè “solo esportatrici”. Per tutte le altre forme di internazionalizzazione, invece, si è registrato un incremento rispetto al periodo pre-pandemia, con picchi del 7,3 per cento per le “Global” (imprese che esportano in almeno 5 aree extra-europee) e del 6,6 per cento per le imprese multinazionali a controllo italiano.

La disponibilità di dati rilevati attraverso le indagini COVID in tre distinti momenti del biennio 2020-2021 consente, inoltre, di analizzare in dettaglio i percorsi seguiti dalle imprese per reagire alle conseguenze della crisi, mettendo in evidenza le strategie di riorganizzazione degli input e dei processi produttivi, gli investimenti effettuati e previsti, gli effetti sulla loro solidità operativa. In particolare, un’analisi multivariata ha evidenziato tre diversi “sentieri di attraversamento” della crisi, ciascuno dei quali caratterizzato da diverse combinazioni di scelte in termini di strategie e di decisioni di investimento.

Il primo sentiero è caratterizzata da tratti di “sofferenza reattiva”: le imprese che lo hanno percorso (circa un terzo del totale) sono state colpite duramente dall’emergenza sanitaria ma hanno mostrato capacità di elaborare strategie di reazione, inizialmente difensive

e poi più espansive. Nella prima fase della crisi queste unità hanno riorganizzato i processi produttivi e rivisto le catene di fornitura, anche riducendo il personale, sebbene in misura complessivamente limitata grazie al ricorso alla cassa integrazione guadagni. Questa capacità di reazione è divenuta più evidente a fine 2021, quando la ripresa ciclica ha reso possibile per queste imprese articolare strategie prevalentemente espansive, quali un più deciso orientamento verso l'innovazione, l'attivazione di relazioni produttive interaziendali, investimenti in tecnologie 4.0 e in capitale umano. Nel complesso, il 45 per cento di queste imprese prevede di effettuare investimenti con intensità media o alta nel semestre successivo; a novembre 2020 tale quota era inferiore all'11 per cento.

Il secondo sentiero di attraversamento della crisi è quello della "resistenza statica". Le imprese che lo hanno intrapreso hanno subito gli effetti della crisi in misura relativamente lieve e (di conseguenza) non hanno attuato specifiche strategie di reazione: la maggior parte (quasi il 60 per cento a novembre 2021) non ha modificato i propri orientamenti pre-crisi. La quota di quelle che hanno adottato iniziative di riorganizzazione dei processi come risposta alla prima fase pandemica, già contenuta (14 per cento), si è poi ridotta ulteriormente (8 per cento); un terzo delle imprese che hanno seguito questo sentiero dichiara semplicemente di non essere stato toccato dalla crisi. Anche per questo tipo di imprese si osserva un aumento nelle intenzioni di investimento nel corso del 2021 (comunque limitate a un quarto delle unità), ma orientato a spese in tipologie relativamente standardizzate e poco innovative di digitalizzazione e capitale umano.

Il terzo sentiero è quello della "resilienza di successo", caratterizzato dalla capacità di reagire in modo tempestivo ed efficace agli effetti negativi della prima fase della crisi. Le strategie delle imprese che hanno seguito tale percorso sono di tipo tendenzialmente espansivo; spesso già presenti nel periodo pre-crisi, hanno ricevuto ulteriore impulso dallo shock pandemico, manifestandosi nella diffusa adozione di tecnologie di tipo 4.0 finalizzata alla riorganizzazione dei processi, all'innovazione di prodotto e al miglioramento delle qualifiche professionali impiegate. La capacità strategica e operativa di queste imprese ha permesso loro di investire in settori chiave e di cogliere nuove opportunità di sviluppo anche nel contesto emergenziale, con incrementi di fatturato, ore lavorate, occupati. Tra queste unità, infine, la quota di chi intendeva investire nel semestre successivo all'indagine, già ampia all'inizio della crisi (44 per cento), a fine 2021 è arrivata a coinvolgere il 70 per cento del totale.

La possibilità di mettere in atto strategie di risposta alle difficoltà, su scala più o meno ampia e in misura più o meno rapida, dipende necessariamente dalla disponibilità di risorse finanziarie. Si tratta di un aspetto rilevante, poiché la crisi ha avuto, tra i suoi tratti distintivi, un immediato inaridirsi della liquidità aziendale. La composizione delle forme di finanziamento, come risposta a tale shock, si è evoluta nel corso del biennio, di pari passo con lo sviluppo della crisi e la dinamica del ciclo economico.

Nella prima fase, la posizione predominante nel sostenere le esigenze finanziarie delle imprese è stata ricoperta dal credito bancario che, anche per effetto delle misure di sostegno pubblico, ha potuto in larga misura sostituirsi all'autofinanziamento. Successivamente, con il miglioramento del ciclo, si osserva un significativo aumento della quota di imprese che dichiarano di non aver bisogno di alcuno strumento con cui soddisfare il fabbisogno di liquidità congiunturale (esattamente la metà a novembre 2021). Nel periodo più recente l'utilizzo dell'attivo costituisce la scelta a cui le imprese hanno fatto ricorso con maggiore frequenza, grazie sia alla sua ricostituzione determinata dal recupero delle attività, sia alla minore necessità di accesso al credito bancario. Specularmente, si riduce la frequenza del ricorso a quasi tutte le tipologie degli strumenti a disposizione.

Un esercizio di stima evidenzia il contributo fornito dalla struttura del finanziamento messa in campo durante l'emergenza (marzo-novembre 2020) al grado di solidità previsto dalle imprese per il primo semestre 2022. Tra le imprese che hanno fatto ricorso a strumenti per finanziare la liquidità, l'aver attuato una strategia di tipo "multicanale" (combinando autofinanziamento, credito bancario e credito commerciale) riduce nettamente la probabilità di trovarsi in una situazione di solidità operativa per il primo semestre 2022. Tali risultati in primo luogo confermano un'evidenza già emersa in precedenti occasioni, secondo cui le imprese colpite da crisi di liquidità hanno di fatto adottato una struttura finanziaria focalizzata sul contenimento degli effetti dell'emergenza, senza alterare il consueto assetto delle diverse fonti di finanziamento. In secondo luogo, si evidenzia come, durante la crisi, il ricorso a più strumenti di finanziamento sia motivato prevalentemente dalla ricerca di una copertura più vasta possibile nei confronti del rischio operativo generato dalla crisi di liquidità, a differenza di quanto osservato in periodi più ordinari, quando tale scelta riflette capacità di gestione finanziaria e l'esigenza di risorse per attuare strategie complesse. Questo tipo di reazione sembra indipendente dai risultati economici precedenti la crisi.

Un altro aspetto da considerare, nell'esaminare come il sistema delle imprese ha attraversato la crisi, è rappresentato dalla propensione al cambiamento tecnologico. Le scelte legate alla tecnologia sono state tra quelle più direttamente investite dagli effetti dell'emergenza sanitaria e le risposte delle imprese sono state differenti in relazione a una serie di caratteristiche strutturali, organizzative e strategiche. La crisi potrebbe infatti avere agito da acceleratore rispetto a processi di digitalizzazione già avviati o, al contrario, portato all'abbandono o al rinvio di investimenti innovativi, ritenuti ormai incompatibili con le nuove condizioni operative. Al riguardo, dalle tre indagini *COVID*, emerge un lieve calo di interesse, tra la fine del 2021 e in prospettiva al 2022, verso gli investimenti nella qualità della connessione Internet e nell'adozione di software gestionali; al contrario, si osserva una crescita di attenzione per la sicurezza informatica e per due aree applicative chiave di questi anni: le tecnologie *cloud* e quelle 4.0, soprattutto per le imprese di media dimensione (50-249 addetti).

Per valutare come questi aspetti possano ripercuotersi sulle prospettive di crescita delle imprese nei prossimi mesi, si è stimato l'effetto della propensione a investire in digitalizzazione sulla probabilità che l'impresa si trovi (sulla base della propria percezione) in una situazione di solidità operativa per il primo semestre 2022 e sulla probabilità che abbia recuperato pienamente la capacità produttiva rispetto ai livelli pre-crisi nello stesso arco temporale. I due esercizi di stima prendono in considerazione il diverso orientamento delle imprese nei confronti dell'investimento in tecnologie digitali in un periodo pre-crisi (specificamente 2016-2018) e in quello più recente. I risultati mostrano come le tecnologie 4.0 tendano a favorire maggiormente la capacità di crescita delle imprese rispetto a quella di resistere a eventuali shock esogeni. Le applicazioni *cloud* e i software gestionali svolgono un ruolo essenziale di supporto alla digitalizzazione, ma risultano poco significativi in termini di probabilità di evoluzione positiva della situazione aziendale quando non sono oggetto di investimenti su base continuativa. Gli investimenti in sicurezza informatica hanno sempre effetti positivi sulle medesime probabilità, rappresentando una condizione essenziale per livelli crescenti di digitalizzazione dei processi aziendali. Infine, gli investimenti nella qualità della connessione Internet – ancora i più diffusi – mostrano la particolarità di essere associati a situazioni positive in termini di solidità e crescita di base produttiva, solo se elemento costante della strategia aziendale. Se discontinui, appaiono ininfluenti o associati piuttosto a fenomeni di mancato sviluppo dell'impresa.

Infine, un importante aspetto relativo alla eterogeneità della ripresa economica riguarda la sua diffusione a livello territoriale, che dipende in misura cruciale dalle caratteristiche del tessuto produttivo locale. In generale, data la natura della crisi pandemica, la ripresa di un territorio risulterà tanto più incerta quanto più la sua economia si basa su un tessuto produttivo di imprese di ridotta dimensione e su attività più esposte alle conseguenze dei provvedimenti di contenimento sanitario. In tale prospettiva, la specializzazione settoriale dei territori può avere determinato forti effetti sulla loro capacità di recupero. Come già osservato, i comparti industriali che hanno registrato una *performance* più brillante sono quelli della meccanica in senso ampio e, in misura maggiore, delle costruzioni; tra i servizi appaiono invece significativi i risultati dei comparti di commercio-ristorazione e di informazione-telecomunicazione che, pur non avendo registrato la ripresa più rapida, hanno tuttavia recuperato i livelli di attività pre-pandemici.

La meccanica presenta un'incidenza occupazionale elevata nelle regioni settentrionali (Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna); al contrario, il comparto delle costruzioni assorbe quote occupazionali superiori alla media nazionale in tutte le regioni del Mezzogiorno. Quest'ultima area appare inoltre diffusamente specializzata nelle attività di commercio-ristorazione, nonostante vi siano casi di elevata incidenza occupazionale in questi comparti anche in Liguria, Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano. Nelle attività di informazione e comunicazione, invece, la specializzazione occupazionale supera la media nazionale solo in quattro regioni, tre al Nord (Piemonte, Lombardia, Provincia autonoma di Trento) e una al centro (il Lazio). Riguardo ai settori che nel 2021 hanno evidenziato una *performance* meno positiva, il Centro-sud spicca per una specializzazione occupazionale tendenzialmente più elevata nelle attività culturali e sportive e in quelle della logistica; i servizi legati al turismo (trasporto aereo, alloggio, agenzie di viaggio) sono diffusi sul territorio nazionale. Un elemento di potenziale svantaggio per le aree meridionali, soprattutto in una prospettiva di lungo periodo, deriva da una specializzazione in comparti con un contenuto tecnologico e di conoscenza tendenzialmente inferiore a quelli nei quali risultano più specializzate le aree settentrionali.

Ulteriori indicazioni sulla distribuzione territoriale della ripresa emergono dai risultati delle indagini *COVID*, che permettono di classificare le unità produttive in quattro categorie di rischio (alto, medio-alto, medio-basso e basso). Secondo questa tassonomia, a fine 2021 la quota di imprese e di addetti a rischio si era notevolmente ridotta rispetto a un anno prima: solo un'impresa su cinque risultava a rischio alto o medio-alto, e solo un addetto su dieci era occupato in queste imprese; nel 2020 tali quote erano entrambe pari a circa un terzo. Il miglioramento si estende a quasi tutte le regioni ma in tre di esse (Lazio, Molise e Calabria) si continua a osservare un'incidenza superiore a un quarto dell'insieme di imprese a rischio alto o medio alto. Inoltre, alla fine del 2021 emerge un generale spostamento verso classi di rischio inferiore, osservabile anche su scala territoriale: in tutte le regioni il saldo è positivo e in dodici di esse è superiore al livello medio nazionale. Infine, una minoranza comunque non trascurabile di imprese ha peggiorato la propria condizione di rischio; tuttavia, in larghissima prevalenza si è trattato di spostamenti dalla classe di rischio basso a quella di rischio medio-basso.