

I motori della competitività: l'industria italiana nella crisi

Materiali

Indagini MET 2008-2015

a cura di

Raffaele Brancati e Andrea Maresca

con testi di Emanuele Brancati, Raffaele Brancati, Andrea Maresca e Manuel Romagnoli

Ringraziamenti

Si ringrazia il gruppo di studiosi e amici che, nel tempo, ha discusso con noi o ha collaborato alle attività che a vario titolo sono confluite nelle riflessioni presentate in questo volume: Alessandro Arrighetti, Emanuele Brancati, Raffaele Brancati, Anna Giunta, Dario Guarascio, Lelio Iapadre, Giuseppina Maiorano, Emanuela Marrocu, Mario Pianta, Manuel Romagnoli, Stefano Usai, Fabrizio Traù, Antonello Zanfei. Gli autori del Rapporto per la CE sono citati in copertina. Un ringraziamento particolare per i commenti e le discussioni al personale della DG ECFIN della Commissione Europea e, in particolare, a Jean Charles Bricogne, Damiano G. Briguglio, Marie Donnay, Heiko Hesse, Michiel Humblet, Dimitri Lorenzani, Dino Pinelli, Vito Reitano. Siamo inoltre grati all'ISTAT per la collaborazione e in particolare il nostro ringraziamento va a Roberto Monducci e Stefano Costa.

Le indagini non sarebbero state possibili senza il contributo determinante del Comitato Scientifico e di quello Tecnico e, in particolare, di Giorgio Alleva (fino alla sua nomina a presidente dell'ISTAT), di Giovanni Barbieri, di Marco Centra, di Piero D. Falorsi e di Alberto Zuliani.

Naturalmente le posizioni espresse nel volume non riflettono necessariamente le opinioni delle singole persone citate.

Prefazione

Il testo che segue vuole condensare in un numero relativamente ridotto di pagine le tesi di fondo, le elaborazioni, i risultati e i suggerimenti di *policy* derivanti da un'attività composita e caratterizzata da diverse finalizzazioni.

Sono infatti presenti riflessioni estratte da lavori di impostazione accademica e pubblicati su riviste scientifiche internazionali, altre provenienti da un ampio lavoro per la Commissione Europea (DG ECFIN) e persino da lavori effettuati per soggetti pubblici e privati che hanno commissionato analisi specifiche, apparentemente solo descrittive, ma che hanno contribuito alla costruzione di un'idea complessiva.

Lo sforzo utilizza in misura prevalente il folle impegno che MET si è data da quasi un decennio per realizzare un'indagine di campo con in media 24.000 interviste per ogni rilevazione; l'indagine rappresenta un *unicum* nel panorama nazionale (ed europeo) con possibilità di analisi molto estese e in grado di cogliere situazioni e tendenze delle imprese di ogni classe dimensionale.

Si restituiscono così informazioni di dettaglio per quella eterogeneità della struttura produttiva spesso ricordata dagli osservatori e raramente oggetto di approfondimenti analitici ad hoc. Tra il 2008 e il 2015 si sono susseguite 5 rilevazioni, mentre è in fase di avviamento, al momento in cui andiamo in stampa, la sesta edizione per il 2017.

Anche se la forma, grafica e linguistica, utilizzata in questo agile volume è tradizionale, abbiamo preferito usare il termine "materiali" per segnalare il fatto che si tratta di un contributo denso di tesi, di dati, di risultati di elaborazioni e di riflessioni per la discussione in cui cerchiamo di portare qualche supporto alle interpretazioni che offriamo.

Si tratta, come sempre in questi casi, di un lavoro sempre in corso che aggiorna le informazioni e le interpretazioni, senza avere troppe tesi preconcepite e partendo dal desiderio di interpretare una realtà che cambia più velocemente delle idee di chi la osserva.

Raffaele Brancati

Indice

1	Introduzione	9
2	Le letture della competitività italiana	19
3	I mutamenti dello scenario	22
4	La proiezione internazionale: i comportamenti delle imprese	27
5	Una sintesi degli approfondimenti econometrici	41
6	L'evoluzione dei "motori" della competitività durante la crisi	46
7	Le politiche	57
	7.1... Le politiche: lo scenario di lungo periodo	58
	7.2 .. Le politiche: i suggerimenti tratti dall'analisi	67
8	Appendice sull'indagine MET	76
9	Riferimenti bibliografici.....	80

1 Introduzione

La crescita industriale italiana e le sue determinanti sono intrecciate con quelle della competitività internazionale: in un lungo periodo di stasi della domanda interna, gli sbocchi internazionali sono apparsi, a molti produttori industriali, l'unica possibilità per crescere.

Si tratta di una percezione che sembra essere stata presente e ha orientato i comportamenti delle imprese (limitatamente ad alcune fasce di aziende) già nella prima fase della grande crisi internazionale (2008/2011 nelle Indagini MET), ma che si è diffusa e ha trovato riscontro anche nei valori aggregati a partire dal 2010/2011.

Le analisi aggregate riescono a registrare i mutamenti delle imprese solo in ritardo e non sono in grado di cogliere le tante articolazioni che i diversi fenomeni rilevanti assumono: per cercare di comprendere meglio le dinamiche in corso e i cambiamenti in atto è indispensabile distinguere il più possibile tra i diversi soggetti analizzandone le strategie e i sentieri di sviluppo o di regressione.

La tesi che da tempo il gruppo di ricerca MET¹ avanza è che le maggiori potenzialità di crescita in Italia risiedono nello sviluppo di quelle che abbiamo definito le imprese "in movimento": quelle cioè che non fanno parte delle eccellenze - che si riconoscono tra i soggetti in grado di portare avanti stabilmente un insieme completo e coerente di strategie per la crescita -, ma non si annoverano neppure fra quelle completamente prive di azioni in grado di determinare un dinamismo di lungo periodo. Va sottolineato che queste ultime, anche prima della crisi, rappresentavano un nucleo estremamente numeroso di soggetti.

Nella nostra accezione i soggetti intermedi o in movimento sono in grado di esprimere una capacità progettuale e di realizzazione, ma questa capacità difetta della complessità necessaria per rafforzare le proprie posizioni competitive, agendo contemporaneamente sui tre fattori determinanti: internazionalizzazione, innovazione e ricerca. Si tratta, in sostanza, di aziende che provano a realizzare percorsi di crescita anche in modo parziale e incompleto, per esempio avviando una presenza sui mercati internazionali senza aver realizzato un compiuto percorso di modernizzazione, o proponendo l'introduzione di innovazioni o di ricerca senza aver ancora raggiunto un riposizionamento complessivo sui mercati di destinazione finali o intermedi. Alcuni di questi soggetti riescono in una fase successiva a consolidarsi e a raggiungere livelli adeguati di competitività, altri regrediscono per molti motivi connessi alle loro fragilità e ai vincoli che incontrano.

Per queste aziende, la categoria dimensionale rappresenta solo uno degli elementi determinanti, anche se è possibile individuarne una maggiore

¹ Rapporto MET 2015, R.Brancati (a cura di).

concentrazione fra le imprese al di sopra dei 10 addetti, laddove appaiono critici gli aspetti legati alle scelte strategiche e alle potenzialità specifiche dell'impresa².

C'è un ulteriore aspetto non secondario da sottolineare: questi soggetti "in movimento" con la loro numerosità, sia in termini di imprese che di occupati, non solo rappresentano una quota maggioritaria del sistema industriale nazionale, ma costituiscono anche una tipologia di imprese per la quale è ragionevole attendersi forti potenzialità di miglioramento in termini di produttività, competitività e crescita (Aghion e Howitt, 2006; Acemoglu, Aghion e Zilibotti, 2006).

Ne deriva che gli spostamenti di questi soggetti intermedi verso l'alto, attraverso il consolidamento della loro strategia di crescita, o verso il basso, con l'abbandono dei sentieri dinamici, sono in grado di determinare le tendenze generali dell'industria nazionale. Naturalmente analogo impatto quantitativo si può avere con ogni processo di *upgrading*, anche quando un'impresa statica si avvia lungo percorsi di crescita: in questo caso, quello del passaggio da statici al livello intermedio successivo, le problematiche e i vincoli si presumono essere simili a quelli delle aziende già intermedie.

In un'ottica di policy, quindi, intervenire attraverso politiche di rafforzamento può effettivamente portare a un apprezzabile vantaggio per l'intero sistema economico.

Se questi sono soggetti importanti, almeno per una parte significativa delle politiche di supporto alle imprese e in misura particolare per le regioni meridionali, l'attenzione dei *policy maker* dovrebbe concentrarsi sulle loro caratteristiche, sulle problematiche che incontrano, sui vincoli alla realizzazione delle proprie strategie di sviluppo.

Gli interventi, di natura finanziaria e di servizi, dovrebbero partire proprio da queste problematiche e vincoli che costituiscono la "domanda" di intervento del sistema produttivo.

Interventi costruiti sulla domanda, a partire dalle esigenze delle imprese, con regole di accesso e di selezione disegnate non solo per rispettare meccanismi amministrativi estranei alle logiche di impresa, ma soprattutto per favorire – e garantirsi - l'accesso di questi soggetti, rappresenterebbero una novità significativa rispetto al passato da sperimentare in politiche in cui gli strumenti sembrano essere stati già tutti utilizzati e tutti con esperienze deludenti o fallimentari.

Naturalmente non è stato sempre vero che le politiche attuate siano state fallimentari, ma la capacità di distinguere e di analizzare i risultati, soprattutto

² Insistere su queste differenze concettuali, tra strategie di crescita ed elementi dimensionali, può apparire un dettaglio in grado di appassionare solo pochi cultori della materia. La differenza, dal punto di vista della policy, è sostanziale: la sola categoria dimensionale è poco utile per qualsiasi disegno di intervento a meno di ipotizzare soglie di sbarramento per l'accesso ai benefici realizzati dall'intervento pubblico, mentre concentrarsi su strategie e attività costituisce il cuore stesso di un'azione pubblica adeguata.

approfondendo meccanismi e pratiche, non è prassi diffusa.

In realtà, uno dei più grandi limiti registrati nel campo delle politiche per le imprese risiede proprio nell'incapacità non solo di imparare dai propri errori (escludendo soluzioni binarie: riproposizioni tal quali o cancellazioni totali), ma anche di riproporre e adattare interventi di successo già sperimentati magari in ambiti diversi. Oltretutto è necessario considerare che la bontà di un intervento pubblico non dipende solo dal suo disegno generale, ma anche –e forse soprattutto - dalle procedure attuative che ne determinano inevitabilmente successo o fallimento.

La componente amministrativa non è oggetto di approfondimento in questo lavoro, ma rappresenta il vero “convitato di pietra” di ogni azione di politica economica in materia.

Lo scopo del lavoro svolto è esattamente quello di cercare di portare analisi ed evidenze empiriche per sostenere le tesi espresse con riferimento al ruolo dell'eterogeneità delle imprese presenti nel sistema produttivo approfondendone strategie, caratteristiche ed effetti sulla crescita.

Chiaramente non si ha la pretesa di offrire un quadro al di sopra di ogni possibile dubbio (viste anche le difficoltà tecniche e pratiche delle dimostrazioni da sviluppare), ma si vuole almeno porre in essere il tentativo di sostenere tesi ragionevoli e per le quali le evidenze disponibili non smentiscano le ipotesi di base.

La logica sottostante ai lavori che conduciamo come gruppo di ricerca MET si basa su pochi passaggi essenziali.

Si parte dal presupposto che i motori della competitività, da tempo identificati in letteratura e negli indirizzi di *policy* nella capacità innovativa e di ricerca e nella valorizzazione dei vantaggi competitivi da parte delle imprese, si distribuiscono in modo non omogeneo tra i diversi gruppi di imprese.

Inoltre, queste, spesso per caratteristiche proprie, seguono strategie di crescita molto diverse tra loro e anche differenti da ciò che la teoria suggerirebbe³.

Ne consegue che l'eterogeneità delle imprese deve essere inglobata nei modelli di analisi per cercare di coglierne gli effetti senza limitarsi solo a osservare le differenze tra soggetti di diverse dimensioni.

La nostra tesi è che quella parte delle politiche pubbliche destinata al supporto della capacità competitiva può essere più efficace se identifica in modo granulare i suoi target e gli obiettivi e se disegna i suoi interventi a partire dalla domanda, ovvero dai bisogni, dalle criticità e dai vincoli che le imprese registrano nella realizzazione delle loro strategie di crescita.

³ Per esempio, con l'idea di seguire un paradigma di comportamento lineare in cui ci si impegna prima nella R&S, da questa nascono Innovazioni di prodotto, di processo e organizzative, cresce la produttività e si diventa quindi competitivi sui mercati internazionali con la presenza di esportazioni.

Come detto, un secondo aspetto essenziale, che in queste note non sarà affrontato direttamente, riguarda l'attenzione che dovrebbe essere posta ai meccanismi operativi che disciplinano tutti i passaggi tecnici e amministrativi che regolano gli interventi del sostegno pubblico. Interventi efficaci devono facilitare l'accesso e basarsi molto sui servizi oltre che su interventi di natura finanziaria.

Le regole amministrative, a legislazione data, rappresentano un vincolo, ma un'adeguata assistenza diretta e il dialogo con gli operatori interessati - se gestito in modo appropriato - rappresenta un valore rilevante e può persino ridurre gli abusi oltre che garantire una corretta gestione del consenso.

Certamente l'analisi dei dettagli operativi costituisce un passaggio essenziale della politica di intervento e probabilmente una manutenzione "straordinaria" di tutti gli interventi in essere a livello di governo centrale o di governi regionali potrebbe avere risultati sorprendenti, sia in termini di risultati che di consenso da parte degli operatori.

La comprensione dei tanti aspetti che possono essere riferiti al tema della "competitività dell'industria italiana" non è agevole.

Alla fine di settembre 2017 ha occupato spazio sui quotidiani e sui siti di diversi paesi il *Global Competitiveness Report* elaborato per il *World Economic Forum* da firme prestigiose. La posizione dell'Italia (come è consuetudine per questa tipologia di indicatori) era disastrosa e senza particolari miglioramenti negli ultimi anni.

La graduatoria vedeva il nostro paese molto lontano dalle condizioni di eccellenza: molto lontani da paesi con ottime *performance* sui mercati come la Germania, ma anche altrettanto distanti da paesi con andamenti peggiori dei nostri sui mercati mondiali come il Regno Unito o la Francia e persino gli stessi Stati Uniti.

Ciò che colpisce, e che rende poco attendibile l'intera graduatoria, tuttavia, è la straordinaria vicinanza dell'indice sintetico italiano con quello, per esempio, del Ruanda, il cui indicatore è separato dal nostro per un solo decimo di punto. L'analisi più dettagliata degli indicatori per tipologia rende ancor più surreale il quadro: persino paesi come il Camerun e il Madagascar (e quasi tutti gli altri visto che l'Italia è intorno al 120imo posto su 138 paesi) si caratterizzerebbero per un mercato del lavoro e per mercati finanziari (!!!) molto più efficienti di quello italiano.

Il nodo di un tale palese errore di misurazione⁴ sembrerebbe risiedere nelle modalità di costruzione degli indicatori di base, in gran parte ricavati, nel caso italiano, da un questionario distribuito presso un centinaio di dirigenti nazionali, - non è chiaro se sulla base di un campionamento o con quali altri criteri - chiamato a

⁴ Per quanto si possa essere critici nei confronti del funzionamento dei mercati italiani, la stessa definizione di "mercati finanziari" per questi paesi parrebbe azzardata.

esprimere giudizi (presumibilmente non comparati) sui vari aspetti del proprio paese.

Il valore di un tale indicatore può essere valutato da ciascuno, ma è evidente la sua totale mancanza di fondatezza.

Rimangono due aspetti. Il primo riguarda una questione sociologica e tocca le ragioni che portano dirigenti nazionali a esprimere giudizi così negativi rispetto a quanto fanno i loro omologhi di altri paesi su quasi tutte le nostre istituzioni sociali, politiche ed economiche.

Il secondo – più rilevante - è che una tale informazione comunque ha portato a discutere – sia pur fugacemente - di un tema di scarso rilievo sostanziale e completamente privo di ricadute e di orientamenti per la politica pubblica con ampi spazi sui media.

Ben più serie sono le indicazioni, sempre di carattere aggregato, che vengono dalle fonti ufficiali.

Le grandezze che attengono a un fenomeno complesso come quello della competitività sono molto numerose e riguardano, per esempio, la grande quantità di dati che rappresentano le posizioni internazionali: flussi finanziari e monetari, saldi di bilancia commerciale, saldi di bilancia dei pagamenti, dati sui flussi di esportazioni in valore e in volume, quote sul commercio mondiale, a loro volta espresse a prezzi correnti, a prezzi costanti e con varie elaborazioni possibili, periodizzazioni e confronti tra paesi diversi. In tutti i casi, le varietà di dati offerti e il quadro desumibile può essere talmente variabile da disorientare anche persone mediamente informate e spiegare la presenza di studi con esiti molto diversi. Persino il quadro derivante dagli studi è particolarmente disomogeneo.

Certamente ci sono stati periodi, come quello che va dalla metà degli anni '90 al 2010, in cui il quadro era sostanzialmente coerente e negativo per quasi tutti gli indicatori: era il segnale inequivocabile di una difficoltà particolare del nostro sistema produttivo pressoché generalizzata a esclusione di poche realtà isolate.

Le spiegazioni di questa tendenza negativa erano sufficientemente chiare e condivise da molti studiosi: poca presenza sui mercati internazionali, bassa produttività, poca Ricerca, poca innovazione (laddove presente, era di natura marginale perché non sostenuta da attività di R&S), specializzazioni settoriali sbagliate, dimensioni di impresa troppo ridotte per consentire di sostenere la competizione globale, sostegno istituzionale poco efficace e ridottissimo e aspetti di sistema riferiti alla cattiva qualità dell'istruzione, del sistema giudiziario e di numerose altre grandezze rilevanti.

Tutto ciò ha spiegato in misura adeguata (anche se il peso dei diversi elementi è stato assai diverso) la lunga fase di rallentamento della produzione industriale nazionale e la difficoltà sui mercati internazionali, aggravata da un livello della domanda interna particolarmente penalizzante.

Gli stessi elementi di debolezza appena ricordati, che non sono mutati in misura così radicale con l'inizio del secondo decennio, non ci forniscono molti indizi per

comprendere i “motori” delle fasi di relativo successo come sembrano quelle registrate a partire dal 2011⁵. È come se le interpretazioni proposte fossero asimmetriche: sono in grado di spiegare bene le fasi di difficoltà, ma non sembrano avere categorie adeguate a comprendere le eventuali evoluzioni positive.

L’interpretazione che noi vogliamo proporre è la seguente: nel sistema produttivo italiano convivono soggetti caratterizzati da diversi gradi di dinamismo e di crescita sui mercati; se si amplia la fascia delle imprese dinamiche o si contrae con spostamenti di dimensioni significative, tale andamento si riflette sul dato aggregato.

Ciò che va studiato, al di là degli effetti di composizione –pure rilevanti – sono le determinanti di tali spostamenti per comprendere cosa li guida e cosa li limita. Le tendenze di questi spostamenti sono anche in grado di anticipare fenomeni e tendenze generali. Lo studio di queste determinanti rappresenta lo scopo fondamentale del nostro lavoro.

La competitività è un concetto prevalentemente microeconomico.

Può essere legata a reti di impresa, all’appartenenza a catene del valore, alla presenza in determinati territori con strutture sociali e storiche specifiche, può dipendere dal sistema di regole in cui si opera e dal funzionamento dei diversi mercati; può anche dipendere da misure di policy e da molti altri fattori esterni all’impresa (il cui peso può essere molto rilevante), ma poi rimane la capacità dell’impresa stessa di vendere beni servizi, di organizzare adeguatamente i fattori strategici della produzione e di individuare percorsi e modalità di sviluppo.

Per diversi motivi, non ultima la disponibilità di dati con affidabilità e completezza informativa adeguate, la presenza di studi sulla competitività su basi microeconomiche non è così diffusa e ancor meno su dati aggiornati e in grado di cogliere i rapidi processi di trasformazione in corso (Altomonte, et al., 2011).

Dal 2010 e dal 2011 i segnali di cambiamento si sono fatti sempre più evidenti almeno con riferimento alla competitività internazionale dell’industria italiana.

Che cosa è cambiato? Quali sono le interpretazioni che possono essere date a queste trasformazioni?

In parte sono cambiate le dinamiche dei mercati mondiali e le nostre specializzazioni settoriali geografiche sono risultate meno negative rispetto al passato. Ma certamente è cambiata l’attitudine e l’orientamento delle imprese soprattutto con riferimento ai principali driver della competitività.

Tutte le fasce dimensionali, in particolare quelle che vanno dalle dimensioni minime fino alle dimensioni medio-grandi, hanno realizzato che la ricerca,

⁵ Una spiegazione che viene riproposta per l’evoluzione positiva recente riguarda il ruolo delle grandi imprese il cui peso sulle esportazioni totali sembrerebbe crescente. Va sottolineato, tuttavia, come il maggiore incremento delle quote non sia legato alle grandi imprese, bensì a quelle di dimensione intermedia.

l'innovazione e la penetrazione in nuovi mercati rappresentavano la via principale per la crescita.

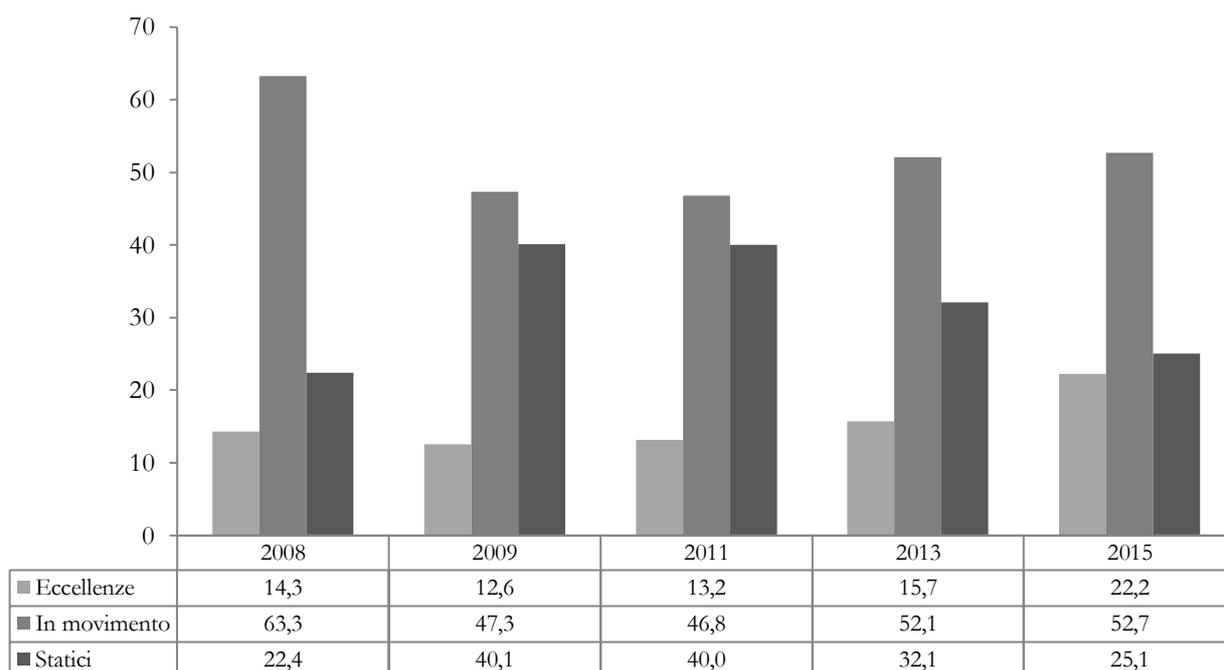
Hanno cercato di realizzare queste strategie innovative come meglio potevano, con le risorse che avevano, scontando una difficoltà particolare legata a un livello della domanda interna molto modesto e sapendo che non avrebbe avuto tassi di crescita rilevanti per un lungo periodo di tempo.

È cambiato in modo particolare l'atteggiamento delle aziende che hanno cercato sempre più di integrare le attività dinamiche: internazionalizzazione con innovazione e, soprattutto, innovazione con ricerca, cercando di superare o riducendo fortemente quello che in passato è stato uno dei tratti negativamente distintivi delle imprese italiane.

Una breve panoramica descrittiva può aiutare a presentare le definizioni di imprese "statiche" (quelle cioè che non realizzano alcuna strategia dinamica attraverso nuovi investimenti, azioni innovative, spese in Ricerca e Sviluppo, ricerca di nuovi mercati), di imprese "in movimento" o intermedie (quelle che realizzano almeno una delle azioni descritte) ed eccellenze (quelle che presentano strategie complete in tutte le linee di attività indicate).

Nelle figure che seguono si presentano le evoluzioni delle categorie nel corso della crisi.

Figura 1.1. Imprese industriali per tipologia di dinamismo, in termini di addetti (totale Italia = 100).



Fonte: Indagini MET, vari anni

Nota: Statici: assenza di investimenti, innovazioni, R&S e esportazioni; "in movimento": imprese che hanno realizzato almeno una/al massimo due tra le seguenti attività: R&S, innovazioni, esportazioni; Eccellenze: le imprese che esportano, innovano e svolgono attività di R&S.

A livello nazionale, i cambiamenti sono evidenti e descrivono adeguatamente le tendenze registratesi: con l'impatto della crisi, la prima reazione delle imprese industriali è stata quella di contrarre tutte le spese legate alle strategie di crescita con un arretramento marcato tra il 2008 e il 2009 che si mantiene sostanzialmente invariato fino al 2011.

Da quell'anno si avvia una generale tendenza alla crescita delle imprese proattive, sia intermedie che, soprattutto, quelle che attivano una gamma completa di azioni per la crescita. Il passaggio tra le tipologie diviene quindi un elemento coerente con le tendenze generali avutesi.

Una suddivisione per classe dimensionale (Fig. 1.2) rende più chiara la dinamica realizzata. Se appare evidente la forte riduzione delle imprese statiche con il crescere della dimensione, va sottolineato come i tentativi di reazione (le imprese intermedie) siano già presenti in oltre il 50% dei soggetti a partire da classi dimensionali ridottissime (5-9 addetti) con la massima concentrazione nelle fasce intermedie. Va anche sottolineato come, per le imprese al di sopra dei 50 addetti, i valori percentuali delle imprese intermedie e con strategie di crescita integrate siano non lontane da quelle delle grandi imprese.

Figura 1.2. Imprese industriali per tipologia di dinamismo e classe dimensionale, in termini di numero di imprese, 2015

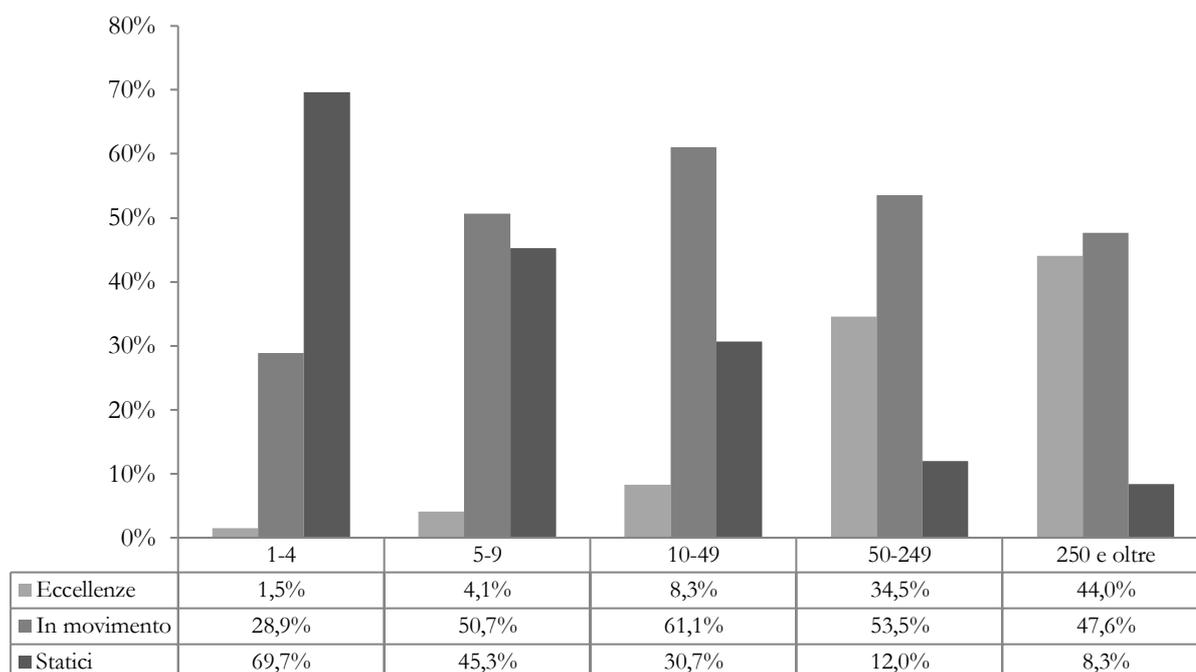
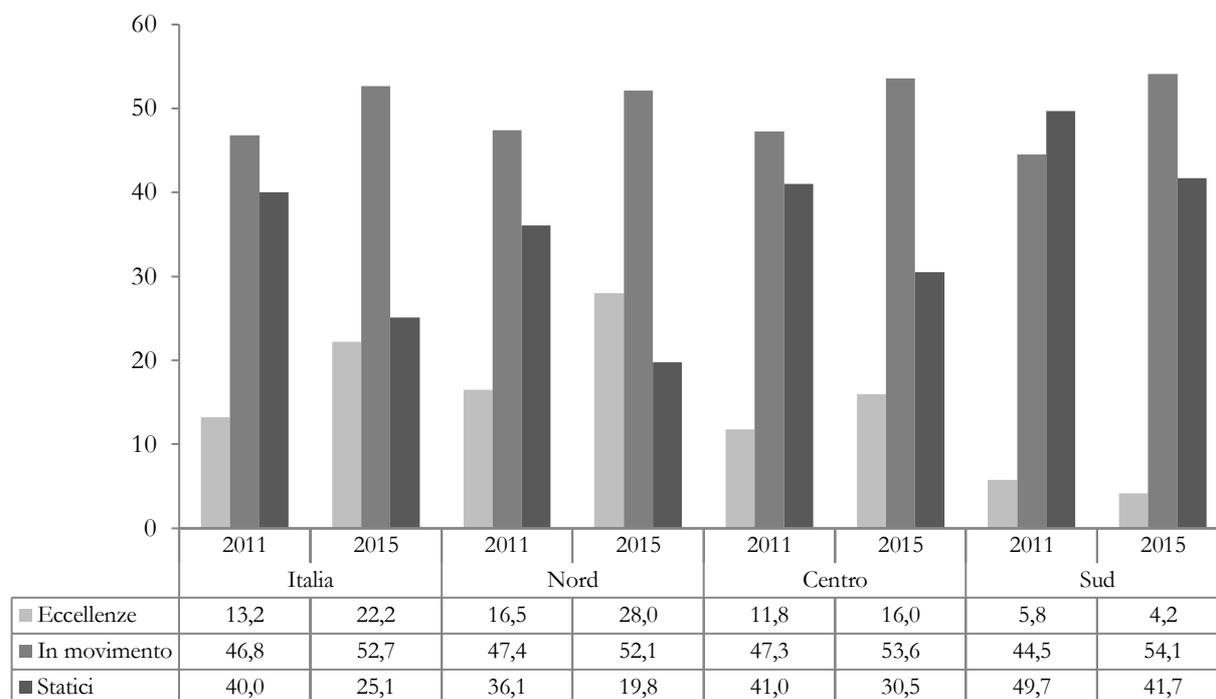


Figura 1.3. Imprese industriali per tipologia di dinamismo e ripartizione geografica, in termini di addetti (totale della Ripartizione = 100)



Fonte: Indagini MET, vari anni

Un'articolazione territoriale, sia pure molto aggregata come quella che si presenta nella Figura 1.3, conferma la tendenza segnalata e offre lo spunto per una interpretazione territoriale, sia pure bisognosa di ulteriori approfondimenti.

Anche nelle regioni meridionali si assiste a una riduzione delle imprese statiche, sia pure percentualmente inferiore a quella del centro-nord, con una crescita apprezzabile delle imprese intermedie.

Le "eccellenze", al contrario, subiscono una contrazione probabilmente legata alla concentrazione in tali regioni di punti di crisi e di difficoltà delle grandi imprese.

Nei capitoli che seguono i territori sono considerati nelle stime e nelle quantificazioni anche se la loro presentazione è per forza di cose limitata dalle caratteristiche della presente pubblicazione.

La nostra tesi, con riferimento agli aspetti regionali e a quelli riferibili specificamente al Mezzogiorno, è che le determinanti e i "motori" sono sostanzialmente analoghi nei diversi territori; ciò che cambia è la loro diffusione, le diverse criticità e il sistema di vincoli che devono essere esplicitamente presi in considerazione, con approfondimenti ad hoc, per costruire politiche pubbliche adeguate.

Le politiche pubbliche a sostegno delle imprese devono avere molte leve che vanno da una regolazione dei mercati più incisiva alla capacità di indirizzo nei settori strategici. A maggior ragione in presenza di risorse pubbliche scarse e con la volontà di accrescere l'efficacia degli interventi alla luce di una vasta esperienza passata – non sempre soddisfacente –, la comprensione è elemento determinante.

Le note che seguono approfondiscono (spesso rinviando a lavori tecnici già pubblicati o in corso di pubblicazione sul sito www.met-economia.it) il tema dell'eterogeneità delle imprese italiane per lo più utilizzando database originali, provando a portare evidenze empiriche a supporto di alcune delle tesi esposte.

In modo particolare, si è cercato di sottoporre a stima la diversa capacità di sostenere la competitività internazionale delle imprese nei casi in cui le strategie siano parziali o si abbiano passaggi tra i diversi stati (da innovatori senza ricerca e innovatori con ricerca, ruolo delle grandezze rilevanti per l'ingresso e l'uscita dai mercati,...) offrendo, e questo rappresenta il contributo più innovativo del lavoro, un primo supporto alle tesi.