

Gli anni delle crisi. L'industria italiana 2008-2020

Rapporto MET 2020

a cura di

G.A. Barbieri, E. Brancati, R. Brancati

Il gruppo di lavoro del Rapporto, coordinato da R. Brancati, è costituito da:

G.A. Barbieri, E. Brancati, R. Brancati, M. Centra,
A. de Panizza, M. Divella, P.D. Falorsi, L. Germani, L. Giammei,
I. Manti, D. Palma, G. Perani, A. Silvani

Ecra

Indice

Nota dei curatori	9
1. Inquadramento e sintesi	11
1.1 Premessa	11
1.2 Una sintesi del lavoro	19
1.2.1 <i>Gli andamenti generali</i>	21
1.2.2 <i>Dinamismi e dettagli</i>	26
1.2.3 <i>I sentieri strategici</i>	33
1.2.4 <i>Il primo impatto Covid</i>	44
1.3 Le politiche industriali: indicazioni derivate dalle analisi	46
2. L'evoluzione di lungo periodo nei dati aggregati	51
2.1 Crescita e cambiamenti di struttura: una lettura comparata	51
2.2 La Grande Recessione in Italia: precedenti storici e confronto europeo	52
2.2.1 <i>La domanda aggregata</i>	56
2.2.2 <i>Gli andamenti settoriali dell'attività</i>	60
2.2.3 <i>Dentro la manifattura</i>	67
2.2.4 <i>L'evoluzione del sistema produttivo</i>	70
2.3 L'evoluzione delle imprese manifatturiere	79
2.3.1 <i>Le imprese</i>	79
2.3.2 <i>Gli occupati</i>	82
2.3.3 <i>La dimensione media</i>	84
2.3.4 <i>La demografia d'impresa: un approfondimento</i>	86
2.3.5 <i>Il valore aggiunto e la produttività del lavoro</i>	90
2.4 Il presente e il futuro	93

3. La ricerca come motore fondamentale della crescita	97
3.1. Lo scenario	97
3.2. La R&S in dettaglio	102
3.3. L'innovazione in dettaglio	111
4. I driver dello sviluppo microeconomico: evoluzione e dinamica	131
4.1. Il nostro contributo	131
4.2. La diffusione delle singole strategie dinamiche	133
4.2.1 <i>Le innovazioni</i>	133
4.2.2 <i>La ricerca e sviluppo</i>	137
4.2.3 <i>Le esportazioni</i>	143
4.3. Le classi di dinamismo e i possibili raggruppamenti	148
4.4. Industria 4.0 e dinamismo	154
4.5. Le reti di impresa, le Catene del Valore e il dinamismo	165
4.6. Le altre componenti strutturali: imprese familiari e controllo societario	175
4.7. I processi di cambiamento e i passaggi tra classi dinamiche diverse	181
4.7.1 <i>La successione temporale delle strategie d'impresa</i>	181
4.7.2 <i>I passaggi di livello tra gruppi dinamici</i>	185
4.7.3 <i>Performance e upgrading: stime econometriche e analisi controfattuale</i>	192
5. Il Covid-19 e i riflessi sulle scelte delle imprese: le prime fasi della pandemia	199
5.1. L'indagine ad hoc	199
5.2. I risultati descrittivi e la dinamica generale	201
5.3. Le prospettive	202
5.4. Le criticità finanziarie	205
5.5. Le strategie dinamiche: Ricerca, Innovatività e Internazionalizzazione	207
5.6. Le reazioni, le difficoltà, le misure	210
5.7. L'intensità dello shock, il dinamismo e i progetti di R&S	212
5.8. Considerazioni sulla crisi pandemica	218

6. Criticità, vincoli e politiche pubbliche	223
6.1 Premessa	223
6.2 La spesa italiana per Aiuti di Stato nel quadro europeo	225
6.2.1 <i>Gli strumenti della politica industriale italiana tra le due crisi</i>	229
6.3 I principali interventi a sostegno delle imprese italiane (aiuti di Stato): uno sguardo d'insieme	231
6.4 I vincoli alla crescita delle piccole e medie imprese	236
6.4.1 <i>La finanza, la struttura e le scelte strategiche delle imprese</i>	237
6.4.2 <i>Le fonti di finanziamento per investimenti e ricerca</i>	247
6.4.3 <i>Le misure per favorire l'accesso al credito bancario</i>	252
6.4.4 <i>Il Fondo di Garanzia PMI</i>	253
6.4.5 <i>Gli interventi per la capitalizzazione e il ricorso alla finanza di mercato</i>	260
6.5 L'influenza delle problematiche ambientali sulle attività delle imprese	277
6.6 Le politiche: lo scenario e i suggerimenti tratti dall'analisi	280
7. Postfazione	297
8. Bibliografia	299
9. Un focus: le Banche di Credito Cooperativo per l'industria italiana	309
10. Appendici	315
10.1 Le indagini MET: campionamento, metodologia, utilizzi scientifici e istituzionali	315
10.1.1 <i>La logica dell'indagine strutturale MET</i>	316
10.1.2 <i>La metodologia: il disegno campionario e la fase di stima</i>	321
10.1.3 <i>Procedura per l'allocazione del campione nei domini pianificati</i>	327
10.1.4 <i>Utilizzi istituzionali dei dati delle Indagini MET e riconoscimenti</i>	330
10.1.5 <i>Pubblicazioni su riviste scientifiche (principali) basate su dati MET</i>	331
10.2 Appendice statistica	333

1. Inquadramento e sintesi

1.1 Premessa

Tra il 2008 e il 2020 l'economia e la società italiana hanno vissuto “gli anni delle crisi”.

In passato non erano mancate letture allarmate evocanti il declino di lungo periodo della nostra economia: in questa fase, tuttavia, le crisi si sono avvicinate con rapidità e profondità straordinarie: ognuna sembrava avere caratteristiche diverse dalle precedenti, pur concatenandosi l'una con l'altra.

Il fattore comune, che trae origine nei decenni passati e nelle difficoltà strutturali del sistema produttivo italiano, è rappresentato dalla crescita nulla o modesta del prodotto interno lordo e del valore aggiunto industriale. Siamo di fronte, quindi, a un arresto della crescita economica durato molto a lungo, aggravato da shock esterni, e apparentemente irreversibile; in questa situazione pare difficile trovare elementi di dinamismo persino per l'industria.

Nonostante tutto, anche se i valori aggregati non mostrano grandi progressi e spesso presentano tassi di variazione negativi, sarebbe un grave errore ritenere che il sistema produttivo sia rimasto bloccato, o semplicemente sia stato soggetto a contrazioni senza registrare grandi cambiamenti nella sua struttura profonda.

Cercare di comprendere i fenomeni in corso, le crescite e le modernizzazioni di alcuni, o anche i regressi di altri, costituisce un fondamentale elemento di analisi ed è lo scopo, almeno in parte originale, di questo Rapporto: obiettivo del nostro lavoro e delle pagine che seguono è approfondire cosa si è mosso sotto la superficie di un sistema produttivo e industriale complessivamente immobile nelle performance.

Dopo una prima parte dedicata alla ricostruzione delle grandezze aggregate nelle statistiche ufficiali, ci addentreremo in analisi più granulari e dirette ai nostri obiettivi.

Confronteremo la situazione del 2008, poco prima della deflagrazione formale della crisi finanziaria (Lehman), con le evoluzioni degli anni successivi e con la stessa situazione registrata nel 2020, a un mese dallo scoppio della crisi pandemica (con un rapido aggiornamento in pieno *lockdown*).

Abbiamo utilizzato le indagini di campo svolte da MET e dal nostro gruppo di lavoro, indagini che costituiscono un unico in Italia e in Europa e che coprono l'intero periodo considerato attraverso sette diverse rilevazioni realizzate con cadenza biennale. Si tratta di oltre 24.000 interviste per ciascuna tornata, con l'obiettivo di approfondire i dettagli e le articolazioni di un sistema industriale particolarmente complesso e differenziato come quello italiano. La qualità e la trasparenza delle informazioni su cui basare l'analisi è aspetto estremamente rilevante e spesso trascurato: in appendice si troverà il resoconto dettagliato delle metodologie e delle modalità di svolgimento delle indagini.

Nella nostra lettura non si indaga solo un'eterogeneità legata a dimensioni di impresa, a localizzazioni o a settori, ma ci si concentra su differenze indotte da strategie e da scelte imprenditoriali, a loro volta favorite o bloccate anche dalle politiche adottate e dal contesto in cui operano.

In un'economia matura, il valore medio della crescita dipende da molti andamenti, spesso contrastanti, che avvengono al di sotto della superficie e sono dovuti alla combinazione di movimenti positivi e negativi; ciò è sempre vero, ma in periodi di turbolenza il fenomeno assume dimensioni e rilevanza particolari.

Qualunque sia la classificazione adottata – per esempio, per classe dimensionale o per tipologia di dinamismo – non occorre solo registrare e capire la capacità di crescita di ciascun gruppo di appartenenza, ma anche comprendere il contributo e le ragioni che portano determinati soggetti a interrompere i propri progetti di sviluppo, o altri che prima non li realizzavano a scegliere di investire in programmi innovativi o di ricerca.

In altre parole, non basta capire e misurare solo ciò che determina il successo o meno di ogni categoria di imprese individuata, ma anche ciò che si accompagna ai processi di miglioramento o di peggioramento e, quindi, il passaggio di classe verso l'alto o verso il basso.

Questi processi di cambiamento hanno un rilievo speculativo e analitico, ma sono ancor più importanti in una logica di *policy*: la struttura produttiva di un paese non solo non può essere scelta dai governi, ma deriva anche da un portato storico lontanissimo.

Le politiche possono influenzarla in misura marginale e in tempi lunghi, ma favorire i processi di miglioramento e sostenere i soggetti che li avviano è una strategia di accompagnamento percorribile. Così pure, al contrario, contrastare i regressi, soprattutto in tempi di crisi, può costituire una politica potenzialmente efficace, in particolare se tali fenomeni sono legati a fattori esterni alle imprese stesse.

Neppure vanno trascurati i comportamenti di quelle di dimensione minore i cui movimenti, spesso impossibili da trovare nelle analisi empiriche per mancanza di dati, rappresentano fenomeni di grande portata anche solo per effetto della loro incidenza quantitativa sul sistema produttivo.

L'interpretazione che vogliamo proporre è, che nel tessuto imprenditoriale italiano, in particolare a partire dal 2011/2013, si è radicata e diffusa nei comportamenti di tutte le categorie di imprese, sia pure con intensità e modi diversi, la convinzione che le potenzialità di sopravvivenza e di crescita delle singole strutture industriali fossero strettamente legate all'allargamento dei mercati (in particolare di esportazione), alla realizzazione di innovazioni, sia sui prodotti che su processi e organizzazione e, infine, all'attività di ricerca sviluppata.

Queste azioni – soprattutto se integrate tra loro in una strategia compiuta – fino al 2008 sono state patrimonio di una esigua minoranza di imprese; nell'ultimo decennio si sono diffuse e con esse un numero crescente di operatori ha cercato mercati nuovi associando a questo orientamento l'adozione di innovazioni e un impegno nel campo della ricerca.

Si tratta pur sempre di una minoranza delle imprese, specie tra quelle di dimensioni ridotte, ma potremmo definirla una minoranza qualificata, con effetti in termini quantitativi e soprattutto potenziali non trascurabili. Al contempo, il numero di coloro che avviano percorsi di modernizzazione, sia pure in modo non completo, diviene particolarmente elevato.

In questo quadro la *questione meridionale* è di importanza fondamentale per le analisi e non deve trarre in inganno il fatto di non trovarla esplicitamente nell'indice del volume come capitolo a sé stante. È tra gli obiettivi prioritari degli approfondimenti, non viene trattata separatamente perché si considera parte integrante e distintiva del sistema nazionale (e delle sue debolezze). Analizzando l'industria meridionale, infatti, non ci si trova di fronte a un deserto, a una realtà separata in cui alcune grandi imprese chiudono senza che vi sia null'altro, ma a una struttura che raccoglie i punti di forza e, purtroppo, di debolezza del sistema industriale nazionale con alcune caratteristiche specifiche.

Il Mezzogiorno si caratterizza, quindi, per un sistema produttivo più rarefatto, con importanti eccezioni, ma presenta meccanismi di base, dinamiche e processi in larga misura simili a quelli del Centro-Nord.

Le problematiche, in sostanza, sono le stesse del resto del sistema italiano con l'aggravante di una minor presenza di imprese impegnate in modo integrato in tutti e tre i driver della crescita. La ridotta presenza di imprese dinamiche, naturalmente, non è senza conseguenze dirette e indotte sul sistema, ma è dalla comprensione dei meccanismi e delle potenzialità che possono derivare politiche efficaci. In particolare, la rarefazione dei fenomeni di dinamismo rende necessario un disegno di policy specifico e appropriato alle realtà di riferimento che si riferisca esplicitamente agli attori in gioco.

Proprio considerando i driver della competitività, una differenza sostanziale misurata – oltre alla già sottolineata minore diffusione delle strategie per la crescita – riguarda le stesse strategie sulla base della loro prossimità al mercato. Se, infatti, la

differenza in termini di attività di ricerca da parte delle imprese è relativamente contenuta tra le diverse ripartizioni territoriali, la stessa si amplia procedendo alle varie forme di innovazione e raggiunge i suoi valori massimi nel caso delle esportazioni e della presenza sui mercati esteri. Così pure sulle reti tra imprese e sulle catene del valore le differenze si ampliano grandemente. Ciò è in parte il frutto di una maggiore intensità delle politiche di sostegno adottate, ma rappresenta anche una maggiore difficoltà specifica dell'industria meridionale.

Un aspetto di grande interesse potenziale e distintivo è rappresentato dalla percezione vivace da parte delle imprese meridionali della sostenibilità ambientale come spinta all'azione imprenditoriale, sia nella sua componente di risposta a vincoli regolativi sia nella sua componente proattiva rappresentata dall'utilizzo della sostenibilità ambientale come strumento di marketing.

Accanto alle caratteristiche statiche che possono essere registrate in ciascun periodo, l'osservazione delle trasformazioni in corso è determinante per spiegare gli andamenti delle principali grandezze di riferimento. Ciò vale per i sistemi e vale ancor di più per le singole imprese, i cui cambiamenti nel tempo guidano le variazioni nelle strategie e i risultati.

In tutti gli ambiti, quindi, i percorsi che le imprese seguono per i possibili processi di crescita divengono elementi da osservare e comprendere. Nel nostro schema di analisi i percorsi si riferiscono prevalentemente al modo in cui si combinano e si integrano i diversi driver della crescita e, in particolare, le attività di ricerca, le varie modalità innovative e l'ampliamento dei mercati.

Il mondo reale non presenta caratteristiche omogenee e neppure percorsi standard verso un consolidamento tecnologico e di mercato attento a ciò che la teoria economica raccomanda.

I modi in cui le aziende impostano i loro percorsi di miglioramento possono essere molto diversi tra loro. Così, alcuni ricercano per prima cosa nuovi mercati per poi consolidare la loro posizione con innovazione e ricerca, altri pensano prima a innovare e poi a trovare sbocchi adeguati; alcuni sono più solidi finanziariamente, altri meno. I percorsi sono spesso progressivi e seguono strade compatibili con le caratteristiche delle singole imprese e, soprattutto, possono avere direzioni opposte di progresso relativo, ma anche di regresso.

Una delle novità del nostro lavoro è quella di presentare un primo quadro informativo dei percorsi seguiti per capire distribuzione, pregi e caratteristiche dei sentieri di crescita.

Viene confermato dalle analisi come il successo di mercato, tradotto in crescita del fatturato e dell'occupazione, anche negli anni delle crisi, sia stato strettamente legato alla "triade del dinamismo": Innovazione, Ricerca ed Esportazioni.

Ciascuno, nell'ambito delle imprese dinamiche (di ogni dimensione) o in via di divenirlo, si attiva come può e nella misura ritenuta adeguata.

Gli spostamenti in miglioramento, gli *upgrading* da una tipologia di imprese statiche verso imprese con attività progressivamente più dinamiche, hanno dato un contributo non irrilevante alla tenuta dell'industria italiana che, tuttavia, è stata spesso caratterizzata da una evidente fragilità, rappresentata in primo luogo dall'instabilità delle stesse strategie di crescita: chi si affaccia sui mercati esteri o avvia programmi di innovazione e ricerca può facilmente ritornare a una condizione definibile come statica. Affronteremo il tema nel capitolo sui driver mostrando il contributo di tali imprese e ipotizzando quantificazioni specifiche.

Va anche considerato come, nelle fasi iniziali dei percorsi di miglioramento strategico, i risultati delle misurazioni proposte siano stati più rilevanti in termini di performance.

I fenomeni di arretramento, viceversa, possono avere effetti particolarmente negativi e meriterebbero maggiori attenzioni nelle politiche pubbliche.

Gli stessi regressi, infatti, talvolta sono legati a cambiamenti effettivi di strategia (per esempio dipendenti dalla considerazione che le opportunità di mercato non si rivelano interessanti, oppure le prospettive dei processi di ricerca/innovazione non sono promettenti) ma molto spesso sono dipesi da vincoli specifici e, in particolare, da vincoli finanziari stringenti, tanto più forti quanto più debole era la struttura patrimoniale o assente la possibilità di ricorso alla finanza istituzionale.

È bene cercare di non essere fraintesi su questo punto: non esistono giudizi di valore per gli *upgrading* o per i *downgrading* sul versante microeconomico. Le imprese rispondono a condizioni e a prospettive specifiche, talvolta a vincoli, che portano a scegliere azioni razionali (o ritenute tali) sul piano aziendale con l'obiettivo di un miglioramento relativo delle proprie condizioni attuali e prospettive. Cionondimeno, dal punto di vista sistemico, il contrarre, per esempio, l'attività di ricerca – pur necessario per gli equilibri di impresa – può avere effetti indotti negativi e rilevanti.

Il punto sostanziale che si vuole rimarcare è che la realtà produttiva è una realtà in movimento e prevede, quindi, una mobilità dei soggetti verso comportamenti diversi da quelli passati e con strategie che si adattano: non vi sono innovatori per sempre e neppure imprese immobili per sempre.

L'attenzione verso le dinamiche interne descritte dovrebbe essere molto elevata e impegnare intensamente i *policy maker* in uno sforzo di conoscenza dedicato dal momento che, di fronte a shock esogeni, l'arretramento delle funzioni qualificanti è un fenomeno possibile e frequente con potenziali effetti permanenti sul sistema produttivo che non possono essere trascurati.

Aver provato ad avviare innovazioni o programmi di ricerca o la stessa presenza sui mercati internazionali, sia pure in modo non organico, talvolta discontinuo, segnala comunque una volontà (e una capacità) da valorizzare, sostenere e irrobustire. Sono soggetti imprenditoriali particolarmente rilevanti per la definizione di alcuni obiettivi della politica industriale che hanno già mostrato un'attitudine alla modernizzazione.

Tutti questi movimenti, presentati sinteticamente di seguito e in dettaglio nei capitoli successivi, dovrebbero essere analizzati con cura allo scopo di costruire una politica specifica; nel Rapporto se ne forniscono elementi informativi.

Alla data di chiusura di questo volume, l'impatto della crisi conseguente alla pandemia da Covid-19 è ancora molto difficile da considerare, tanto più che il nostro obiettivo non è valutare gli effetti di brevissimo periodo, quanto piuttosto l'impatto strutturale dei fenomeni.

In questo senso, le analisi condotte segnalano due rischi evidenti: in primo luogo, naturalmente, quello della chiusura di attività e di perdita di capacità produttiva; in secondo luogo, il rallentamento di attività strategiche e l'abbandono di progetti che possono proiettare anche nel lungo periodo gli effetti negativi e la perdita di competitività.

Entrambi i rischi sono fortemente presenti e toccano in misura particolare non tanto i produttori statici, quanto piuttosto quella fascia di soggetti che aveva cercato di avviare attività dinamiche (Innovazioni, Ricerca, Esportazioni) senza avere consolidato le posizioni e spesso con situazioni economiche e finanziarie fragili.

In questo quadro si sono inserite le politiche pubbliche per l'industria e, come spesso accade, lo scenario è ambivalente.

Dalle indagini presso le imprese e dai dati amministrativi sulla gestione degli interventi presenti nel Rapporto, emerge in maniera sufficientemente chiara il grande miglioramento nel gradimento degli operatori per le misure di aiuto pubblico nella seconda metà degli anni Dieci e la loro diffusione crescente tra le imprese: interventi basati su sgravi fiscali, erogazioni automatiche e crediti di imposta, o finanziamenti che prevedono un sostegno pubblico, ma sono decisi in modo quasi esclusivo dal canale bancario, semplificano enormemente le condizioni di accesso. È naturale che riscuotano l'apprezzamento degli stessi imprenditori.

Quando tali strumenti, spesso di modesti importi unitari, si confrontano con tendenze spontanee del mercato coerenti, ma in presenza di vincoli finanziari pressanti, il loro allentamento può avere effetti di aggiuntività e di efficacia anche rilevanti.

Non è sempre così e le misure adottate, valide in certe fasi, si possono rivelare inutili in altre e soprattutto esistono obiettivi fondamentali non perseguibili con questa tipologia di strumenti.

Non vi sono politiche buone o cattive per sempre; anche nel campo delle agevolazioni alle imprese, le azioni vanno gestite e monitorate con cura (possibilmente orientate tempestivamente) in funzione del ciclo specifico, delle condizioni delle imprese e dei mercati, delle criticità.

La continuazione di misure che hanno avuto solo un “successo amministrativo”² o che sono raccomandate dalle analisi di periodi passati, per eccesso di inerzia, può essere fortemente inefficiente.

Così pure, ritenere che possa esistere uno strumento valido da replicare in ogni circostanza è certamente fuorviante.

Anche il massiccio intervento in termini di garanzie pubbliche, che è arrivato a intermediare una parte ragguardevole del finanziamento bancario a medio termine, ha trovato il gradimento contemporaneo delle imprese industriali e delle banche che riuscivano a ridurre i vincoli derivanti dalle loro stesse dotazioni di capitale.

L'esercizio principale dei governi a cavallo della fine del decennio è stato quello di accentuare le misure più apprezzate dagli operatori, talvolta cercando di indirizzare la platea di interventi, per loro natura generalisti, verso tipologie di imprese più ristrette limitando il sostegno a categorie di investimenti in tecnologie specifiche (per esempio legate a Industria 4.0) o ad attività particolari.

Un aspetto critico che rimane e che sembra ineliminabile nel nostro sistema è la grande ridondanza degli strumenti con l'accavallarsi di misure nazionali e regionali spesso caratterizzate da obiettivi e strumenti in tutto analoghi. In questo campo, naturalmente, la concorrenza non è un aspetto positivo e si creano solo confusioni tra i potenziali destinatari, mentre i numerosi tentativi di razionalizzazione non hanno dato frutti apprezzabili.

Tuttavia, se l'obiettivo della politica industriale, anche nel campo delle agevolazioni ai privati, è favorire processi di trasformazione più profondi e radicali, gli interventi realmente selettivi e basati su veri e propri progetti da valutare e sostenere sono inevitabili.

Nel momento in cui si entra in gestioni complesse è l'intero processo della politica pubblica a dover essere messo in discussione: i meccanismi operativi sono determinanti. Dalle regole per l'accesso ai criteri di selezione fino al passaggio finale di atterraggio dei benefici, i dettagli e le regole sono essenziali per determinare il successo o l'insuccesso delle misure. In molte misure destinate al rafforzamento patrimoniale delle imprese questi limiti sono apparsi evidenti, ma non solo in esse.

² Nel senso di avere una gestione amministrativa conosciuta e che non ha fatto registrare rischi particolari per gli amministratori.

Le politiche industriali devono essere soprattutto altro: le opzioni strategiche e le scelte politiche dovrebbero occupare parte non marginale di indirizzi di lungo periodo perseguiti non solo con meccanismi di incentivo diretto, ma anche con un intenso ricorso a sistemi di regolazione e di governo della domanda pubblica.

Interi campi indispensabili per una strategia anche di crescita, quali la *Green economy*, la *Circular economy*, la cura del territorio, la cura delle persone, la mobilità sostenibile, – per fare esempi di stringente attualità nell'alveo delle strategie per il *Recovery Plan for Europe* – avrebbero grande necessità di una visione proiettata nel lungo periodo e associata a un percorso concreto per la definizione delle politiche, percorso che, per essere sostenibile, deve trovare le modalità sostanziali di coinvolgimento degli operatori.

Non si tratta di creazione di consenso, ma di realizzazione di progetti basati su tecnologie condivise, orientamento delle attività nella direzione desiderata e creazione di nuovi mercati.

Un ruolo attivo dei governi può essere identificato nei servizi di alta qualificazione: certificazioni, *assessment* tecnologici, accompagnamento ai centri di ricerca, test dei materiali, servizi e informazioni di mercato per l'export, consulenze strategiche, accompagnamenti finanziari e altre attività di servizi specialistici fanno parte di un'area che, in particolare per le piccole imprese, non trova un'offerta privata adeguata e dove esistono strutture pubbliche da tempo operative (si pensi al CNR, all'ex-ICE, alla SACE, a SIMEST, all'ISS, per esemplificare), l'accesso ai servizi non è così conosciuto da parte della gran parte degli operatori.

Coloro che hanno in programma strategie dinamiche dovrebbero essere raggiunti da un'attività di *scouting* e sostenuti con servizi di accompagnamento. Ecco un ruolo che potrebbe essere gestito efficacemente dalle Regioni come soggetti impegnati in materia e presenti sul territorio.

Il volume è articolato in cinque capitoli principali.

I primi due presentano l'evoluzione di lungo periodo dell'economia e dell'industria italiana, con un focus sull'evoluzione della ricerca e delle attività innovative; si tratta di analisi e dati tratti in prevalenza dalle statistiche ufficiali che rappresentano il punto di riferimento aggregato fondamentale.

Segue un approfondimento sui driver della competitività e della crescita, osservando nel dettaglio le trasformazioni e l'evoluzione del sistema industriale e dei servizi alla produzione nel periodo 2008-2020. In questo capitolo, oltre agli andamenti registrati e alle caratteristiche di dettaglio delle attività determinanti per diverse tipologie di imprese, si analizzano anche i processi di *upgrading* e di *downgrading* con alcune conseguenze di rilievo.

Viene quindi proposta la lettura dei risultati di un supplemento di indagine (su un campione di circa 8000 interviste) condotta in piena crisi pandemica per cogliere alcuni cambiamenti strutturali derivati dalla crisi determinata dal Covid-19.

Infine un capitolo è dedicato alle *policy*, sia analizzando le caratteristiche dei flussi e delle modalità per alcune tra le principali misure adottate nell'ultimo decennio, sia con indicazioni e suggerimenti derivati dalla grande mole di elaborazioni compiute confrontando la struttura produttiva con le misure in essere.

L'ampia appendice metodologica rende il più possibile trasparenti le attività svolte con le indagini compiute e rimarca le caratteristiche qualitative che si considerano importanti.

Nei prossimi due paragrafi vengono sintetizzati i risultati delle analisi condotte e i principali suggerimenti di *policy*.

1.2 Una sintesi del lavoro

Le indagini MET svolte negli anni e il presente Rapporto hanno l'obiettivo analitico di fornire una prospettiva sull'evoluzione del sistema industriale italiano negli anni delle crisi (2008-2020).

L'intento è di approfondire gli elementi strutturali e le componenti strategiche in grado di garantire incrementi di produttività e performance considerando le tante modalità e distribuzioni che assumono nei diversi casi i percorsi innovativi, quelli della ricerca e l'ampliamento dei mercati.

Si può proporre una sintesi delle evoluzioni del sistema industriale italiano come guida di lettura per le tante evidenze presentate; non su tutto lo schema che si descrive il corpo delle ricerche è ancora sufficientemente robusto, ma si vuole offrire un quadro interpretativo che abbia il pregio della coerenza e che trovi riscontro nelle evidenze empiriche presentate offrendone un quadro unitario.

In primo luogo le differenze nella struttura e nelle strategie delle imprese.

Se si osserva lo scenario di partenza, che si era venuto a determinare prima del 2008 nell'industria italiana, si possono notare le numerose debolezze accumulate negli anni.

Scarsa attività innovativa, bassa intensità di ricerca, fragilità competitiva, calo vistoso delle quote sul commercio mondiale, fragilità finanziaria e patrimoniale ne rappresentavano i tratti distintivi fondamentali.

Tra il 2008 e il 2020, in particolare dopo la crisi cosiddetta dei debiti sovrani, un numero crescente di imprese ha intensificato gli sforzi di modernizzazione accentuando una reazione particolarmente evidente nel campo dei driver della competitività.