

INTRODUZIONE E SINTESI¹

La nona edizione del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi fornisce alcune prime misurazioni degli effetti economici della pandemia. Il perdurare della crisi sanitaria, al pari delle prospettive ancora incerte circa il suo superamento, impedisce di formulare una valutazione complessiva delle conseguenze sul sistema produttivo italiano. La modifica dei comportamenti degli attori economici e delle relazioni tra individui, imprese, settori e paesi potrebbe determinare impatti profondi, la cui estensione e intensità saranno valutabili pienamente solo nei prossimi anni.

Data la natura improvvisa e violenta della crisi, la necessità di misurare tali fenomeni ha richiesto uno sforzo ulteriore alla statistica ufficiale. Tra le diverse iniziative dell'Istat finalizzate a raccogliere le informazioni necessarie all'analisi degli effetti della crisi sanitaria sull'economia e sulla società, nei mesi di maggio e novembre 2020 sono state realizzate due indagini specifiche volte a comprendere come le imprese italiane abbiano vissuto una fase così drammatica, con particolare riferimento all'impatto economico, finanziario e occupazionale.

Tali indagini costituiscono un elemento fondante per le analisi proposte in questo Rapporto, sia per la valenza informativa dei loro risultati sia perché, una volta integrate con fonti di natura statistica e amministrativa, consentono di indagare in modo approfondito sulla solidità strutturale del sistema produttivo, sulle sue possibilità di reazione alla crisi e sulla sua capacità di ripresa.

La complessità del fenomeno, i cui effetti sulla vita economica e sociale del Paese sono ancora in corso, rende necessario, più ancora che in altre edizioni del Rapporto, utilizzare diversi piani di analisi e differenti chiavi di lettura. In tale prospettiva, ad esempio, le imprese sono state classificate a seconda delle loro strategie di reazione (attraverso quali investimenti, quali fonti di finanziamento) e della loro solidità o fragilità strutturale negli anni precedenti la pandemia.

L'esigenza di avere un quadro esauriente dell'impatto economico della crisi sanitaria ha suggerito di aggiungere, come nella passata edizione, un ulteriore capitolo ai tre che ormai costituiscono l'ossatura consolidata del Rapporto (macroeconomico, settoriale e d'impresa), puntando lo sguardo all'eterogeneità degli effetti prodotti dalla crisi sul territorio. Nel dettaglio, dopo aver richiamato nel primo capitolo gli effetti macroeconomici della crisi sul ciclo internazionale e italiano, nel secondo viene fornita ampia evidenza degli impatti sui settori produttivi del nostro Paese, con uno sguardo attento alla tenuta competitiva delle esportazioni sui principali mercati esteri e un approfondimento sulla difficile situazione dei settori legati al turismo. Nel terzo capitolo si analizzano le conseguenze della pandemia sulle imprese (valutandone l'entità e la diffusione), la loro capacità di reazione alla luce dei punti di forza e debolezza strutturali e le modalità con cui affrontano le esigenze di liquidità. Nel quarto capitolo, infine, si esamina come la crisi abbia colpito le aree geografiche del Paese. La natura dei dati a disposizione e la peculiarità della prospettiva di analisi hanno richiesto di elaborare, anche in questo caso, nuove classificazioni della capacità di tenuta dei sistemi produttivi locali, che hanno condotto a una prima mappatura dei rischi dei territori a livello di Regione e Sistema locale del lavoro.

¹ Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 19 marzo 2021. È stato curato da Stefano Costa e Claudio Vicarelli.

Sul piano macroeconomico, affrontato nel **Capitolo 1**, i dati internazionali relativi al 2020 evidenziano la diversità dell'impatto esercitato dalla crisi: con l'eccezione della Cina, che nel secondo semestre ha pienamente recuperato i livelli di attività precedenti la pandemia (registrando una crescita pari al +2,3 per cento su base annua), tutte le principali economie mondiali sono state interessate da una fase recessiva, relativamente meno intensa negli Stati Uniti (-3,5 per cento) rispetto ai paesi europei (con cadute comprese tra il -11 per cento della Spagna e il -4,9 per cento della Germania).

La crisi ha avuto un impatto immediato e dirompente anche sui flussi di commercio estero, con flessioni significative in media d'anno sia dell'import sia dell'export. Il contributo della domanda estera netta alla crescita del Pil è stato negativo per tutte le principali economie dell'Area euro, con un impatto meno accentuato per l'Italia e la Germania (rispettivamente per -0,8 e -0,9 punti percentuali) rispetto a Francia e Spagna (-1,5 e -1,9 punti).

L'evoluzione dell'emergenza sanitaria ha avuto effetti differenziati sul mercato del lavoro, determinando una diffusa riduzione dell'occupazione che solo lentamente, e in misura parziale, ha alimentato la disoccupazione, mentre ha causato in prevalenza un'uscita – verosimilmente temporanea – dalle forze di lavoro. L'impatto sull'occupazione è dipeso dall'interazione tra le misure di contenimento del contagio, il livello di flessibilità della regolamentazione dei contratti e gli interventi straordinari adottati dai rispettivi governi. In particolare, misure di tutela del lavoro quali la cassa integrazione rendono meno rappresentative, per una analisi ciclica della produttività, gli indicatori basati sul numero di addetti. L'impatto sull'input di lavoro è colto, invece, da quelli calcolati a partire dalle ore lavorate che registrano una caduta cospicua in tutte le principali economie europee, più acute in Italia e Spagna, meno intense in Francia e Germania.

Alla luce della dinamica del valore aggiunto osservata in questi stessi paesi, la produttività del lavoro per ora lavorata ha registrato un incremento del 2,7 per cento nel nostro Paese, a fronte di variazioni sostanzialmente nulle nelle altre tre grandi economie europee. In particolare, in Italia il guadagno di produttività è stato minimo (+0,3 per cento) nella manifattura, mentre ha segnato un forte incremento (+2,9 per cento) nel comparto delle costruzioni. La situazione è molto diversificata nel terziario, ma con un calo complessivo delle ore lavorate dell'11,8 per cento si è determinato un aumento della produttività oraria del lavoro particolarmente sostenuto (+4,2 per cento) e del tutto anomalo rispetto alle tendenze del settore dei servizi.

Dopo il rallentamento del biennio 2018-2019, le esportazioni italiane in valore hanno pesantemente risentito degli effetti economici della pandemia (-9,7 per cento, una caduta comunque meno ampia di quella registrata nel 2009, superiore al 20 per cento), con contrazioni di pari entità verso i mercati Ue e verso quelli extra Ue. Tuttavia l'Italia non sembra avere perso competitività sui mercati esteri: le quote sulle importazioni mondiali sono rimaste sostanzialmente invariate, registrando lievi aumenti in alcuni paesi dell'Ue, in Svizzera e in Cina e riducendosi negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Un'analisi *Constant Market Share* indica che nella congiuntura attuale, caratterizzata dal combinarsi di shock di domanda e di offerta, gli esportatori italiani hanno potuto difendere la propria posizione sui mercati internazionali grazie soprattutto a due fattori. Il primo, che già aveva guidato l'aumento delle quote di mercato italiane nell'ultimo decennio, è costituito dalla struttura merceologica e geografica delle nostre esportazioni: i prodotti di punta del modello di specializzazione italiano non hanno perso peso – o ne hanno acquistato – sulle importazioni mondiali, mentre i mercati di destinazione delle merci italiane non hanno perso dinamismo rispetto a quelli dei paesi concorrenti. Il secondo fattore, il cui ruolo è stato più limitato, è rappresentato dalla capacità di competere con successo su prezzi e qualità dei beni.

D'altra parte, il drastico calo delle esportazioni generato dalla crisi *COVID-19* è stato guidato da una riduzione di entità simile del margine intensivo (il valore medio delle esportazioni) e di quello estensivo (numero di prodotti esportati e di mercati di destinazione). La flessione di quest'ultimo è dovuta in larga misura alla diminuzione del numero di mercati di destinazione. Data la dinamica delle quote di mercato ricordata in precedenza, è possibile che nell'ultimo anno le nostre esportazioni si siano concentrate su un numero più ristretto di mercati nei quali la presenza dei prodotti italiani era già consolidata.

La caduta della domanda interna ed estera ha inaridito le disponibilità liquide delle imprese e condizionato fortemente la loro capacità di finanziarsi. La pervasività e l'ampiezza della crisi ha portato alla introduzione di misure governative di sostegno ai margini di liquidità delle imprese, per fronteggiarne gli effetti sulla gestione finanziaria e creare le condizioni per rilanciare l'attività alla fine dell'emergenza. I nuovi provvedimenti, in particolare, hanno stimolato una ripresa sia della domanda sia dell'offerta di credito, invertendo le tendenze discendenti osservate nel biennio 2018-2019 legate all'indebolirsi del ciclo economico.

La domanda di credito, motivata nel biennio precedente in prevalenza dal calo dei tassi d'interesse e dal finanziamento degli investimenti, ha evidenziato una impennata nel 2020 grazie all'intervento delle garanzie statali, per finalità legate alla ricerca di maggiore liquidità e alla ristrutturazione o al rifinanziamento del debito pregresso.

Le conseguenze della crisi sui settori produttivi sono analizzate nel **Capitolo 2**. L'impatto è stato estremamente eterogeneo, condizionato in ampia misura dalla selettività dei provvedimenti di contenimento del contagio. Le limitazioni alle attività produttive del secondo trimestre, in coincidenza con la fase di *lockdown*, hanno determinato un crollo del fatturato che si è riflesso sull'andamento medio del 2020. Il calo è stato leggermente più accentuato per i servizi (-12,1 per cento) rispetto all'industria (-11,1 per cento) ed è proprio nel terziario che la pandemia ha manifestato gli effetti più severi, in particolare nei comparti legati al turismo (agenzie di viaggio, trasporto aereo, alloggio e ristorazione, con cadute comprese tra il 40 e il 75 per cento).

In un anno caratterizzato da enormi difficoltà in quasi tutti i comparti produttivi, la performance di competitività relativa, colta dall'"Indicatore sintetico di competitività" (ISCo, una sintesi degli andamenti di produzione industriale, fatturato estero e grado di utilizzo degli impianti), evidenzia come durante la fase di *lockdown* si sia determinata una tendenza alla divaricazione della performance relativa dei settori: quelli che l'anno precedente avevano registrato dinamiche migliori (ad esempio alimentari, bevande, elettronica) hanno poi manifestato una parziale tenuta, mentre quelli già meno performanti (ad esempio tessili, abbigliamento, pelli, automobili) hanno continuato a perdere terreno. Tale tendenza si è invertita nella seconda metà dell'anno, grazie alle riaperture delle attività e al recupero della domanda estera, che ha favorito in particolare il comparto dei mezzi di trasporto.

La flessione delle esportazioni del 2020, richiamata in precedenza, è stata diffusa e ha colpito comparti rilevanti del modello di specializzazione italiano: macchinari (-12,6 per cento), tessile abbigliamento e pelli (-19,5 per cento), mezzi di trasporto (-11,6 per cento). Sono invece aumentate le esportazioni dei settori legati al contrasto della pandemia o meno coinvolti dai provvedimenti di *lockdown*, quali farmaceutica (+3,8 per cento) e agroalimentare (+1,0 per cento per alimentari, bevande e tabacco, +0,7 per cento per l'agricoltura).

La successione delle chiusure amministrative ha influenzato il peso dei diversi prodotti sulle esportazioni totali: nei mesi di *lockdown* si è osservato un marcato aumento dell'incidenza dei beni farmaceutici, alimentari e chimici, riassorbito nell'arco di pochi mesi. Nella

seconda parte dell'anno le quote di autoveicoli, abbigliamento, pelli e mobili si sono rapidamente riportate ai livelli precedenti l'emergenza.

Anche la composizione geografica delle esportazioni italiane non sembra aver registrato significativi cambiamenti, con variazioni molto contenute dell'indice di concentrazione. Considerando i primi cinque partner commerciali dell'Italia (Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Russia e Cina), tra fine 2019 e fine 2020 il loro peso sull'export settoriale ha subito poche variazioni nella gran parte dei comparti; fanno eccezione i mezzi di trasporto (-20 punti percentuali, in gran parte dovuti alla caduta dell'export verso gli Stati Uniti) e il farmaceutico (che ha incrementato l'incidenza verso la Germania). Per le bevande, i prodotti alimentari e i mobili, l'incidenza complessiva dei primi cinque mercati è aumentata superando il 50 per cento del totale delle vendite all'estero.

L'ampiezza degli shock economici determinati dalla pandemia, di entità diversa tra paesi e settori, ha modificato solo temporaneamente le catene internazionali del valore. Dalle informazioni ottenute tramite un modulo *ad hoc* inserito, come nelle precedenti edizioni, nella rilevazione di gennaio 2021 sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere, emerge come tra gli imprenditori sia prevalsa la percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore. Ciò ha portato a modificare solo marginalmente sia le tipologie dei prodotti venduti all'estero, sia il numero di fornitori esteri.

L'interruzione delle catene di produzione internazionali nei primi mesi del 2020 ha tuttavia giocato, in un contesto di forte integrazione degli scambi tra diverse economie, un ruolo non marginale nella contrazione di valore aggiunto. Una simulazione basata sulle tavole input-output ha permesso di quantificarne il contributo: la flessione complessiva del valore aggiunto in Italia è stata determinata per circa tre quarti dal crollo della domanda finale interna (soprattutto nel terziario), e per meno di un quinto dalla caduta della domanda estera. Quest'ultima, tuttavia, risulta preponderante nel caso di alcuni comparti della manifattura più esposti al commercio internazionale: chimica (dove ne rappresenta oltre il 50 per cento), farmaceutica (oltre il 60 per cento) e nella metallurgia (circa il 55 per cento).

Gli effetti economici più devastanti sono stati subiti, come ricordato, dalle attività legate al turismo, uno shock che ha accomunato tutti i paesi del mondo, con una diminuzione stimata degli arrivi internazionali pari al 74 per cento. In Italia i dati provvisori relativi al 2020 hanno registrato un calo del 59,2 per cento per gli arrivi totali e del 74,7 per cento per i turisti stranieri, interrompendo la tendenza positiva in atto da diversi anni e culminata nel 2019 nel record di presenze negli esercizi ricettivi italiani. La capacità di ripresa di questo settore che, considerando le componenti dell'indotto, nel 2018 rappresentava il 15 per cento del totale delle imprese, il 12,8 per cento degli addetti e il 5,8 per cento del fatturato, appare cruciale. Le due indagini su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19" forniscono indicazioni sulle strategie di reazione di questi settori. Emerge il prevalere di quelle orientate a un ridimensionamento dell'attività (cambiamento radicale del tipo di attività, la riduzione dei dipendenti, la modifica della struttura societaria). Circa il 27 per cento delle imprese non è ancora riuscito a pianificare strategie di reazione alla crisi; poco più di un quinto ha invece diversificato l'attività, fornendo nuovi servizi o creando partnership con altre imprese, nazionali o estere. Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato inoltre a un maggiore utilizzo dei canali digitali, che andrà oltre il contesto emergenziale di breve periodo costituendo una base per il recupero del settore nel medio-lungo periodo.

Le dimensioni microeconomiche dell'emergenza sanitaria sono affrontate nel **Capitolo 3**. A livello d'impresa l'eterogeneità degli effetti prodotti della crisi è massima: impatto e capa-

capacità di reazione dipendono da elementi strutturali, orientamenti strategici, grado di competitività raggiunto in passato. Di questi fattori occorre tenere conto, perché ciascuno di essi contribuisce alla resilienza delle imprese e alle possibilità di ripresa dei diversi segmenti del sistema produttivo.

Come già accennato, per dare conto della complessità del fenomeno in esame si è scelto di adottare diverse angolature di analisi e differenti classificazioni di imprese, in grado di evidenziare i tratti strutturali e comportamentali legati a una maggiore o minore resilienza alla crisi in atto. Le indagini sugli effetti dell'emergenza sanitaria permettono di cogliere in primo luogo la pervasività e l'intensità del fenomeno recessivo: a novembre 2020 quasi un terzo delle imprese considerava a rischio la propria sopravvivenza nel semestre successivo, oltre il 60 prevedeva ricavi in diminuzione, mentre solo una su cinque riteneva di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla crisi. Nonostante uno scenario complessivo in miglioramento rispetto alla prima ondata pandemica, le prospettive di ripresa per l'anno in corso sono giudicate limitate: meno di una impresa su cinque ha previsto una espansione o una normale prosecuzione dell'attività nella prima metà del 2021. Inoltre, la crisi ha colpito in misura prevalente le imprese di piccola e piccolissima dimensione: la quota di unità che a fine 2020 si riteneva a rischio chiusura passa dal 34 per cento nella classe 3-9 addetti all'11 in quella di 250 addetti e oltre.

In tale quadro gli effetti della pandemia si sono manifestati soprattutto attraverso un crollo della domanda interna (che per il 58 per cento di imprese costituirà anche il vincolo principale alla ripresa nell'anno in corso) e in una conseguente caduta della liquidità (che potrebbe compromettere la ripresa per il 34 per cento delle unità); le difficoltà di domanda estera e di approvvigionamento sono state molto meno diffuse. Anche per questo, come in occasione di recessioni passate, la capacità di operare su scala internazionale può divenire un fattore determinante ai fini delle possibilità di resistenza e ripresa del sistema.

A questo proposito, tuttavia, occorre ricordare che la tenuta competitiva delle imprese dipende anche dalle modalità con cui esse accedono ai mercati internazionali. Del resto, nei primi mesi del 2020 le imprese esportatrici hanno risentito delle conseguenze della pandemia in misura non dissimile a quanto osservato per le non esportatrici. Solo verso la fine dell'anno, il recupero del commercio estero ha divaricato la performance di chi era in grado di intercettarlo da quella di chi operava esclusivamente in Italia. Al contrario, una partecipazione ai mercati internazionali realizzata in forme più complesse tende ad associarsi a una minore diffusione di elementi di vulnerabilità, con una diminuzione nella quota di imprese che segnalano rischi di chiusura e problemi di liquidità o di domanda. Da un lato spicca la tenuta decisamente maggiore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali, in particolare a controllo estero; dall'altro, la quota a rischio di piccole o piccolissime imprese coinvolte in forme di internazionalizzazione più complesse è inferiore a quella delle medie e grandi imprese a rischio che esercitano esclusivamente attività di esportazione.

Di fronte alla crisi più improvvisa, severa e pervasiva dal dopoguerra a oggi, le imprese hanno reagito in ordine sparso e in modo molto differenziato. Circa il 30 per cento è rimasto "spiazzato": pur avendo risentito fortemente della caduta dell'attività, a fine 2020 queste unità non avevano ancora attuato una strategia di difesa. Un quarto aveva reagito attraverso l'introduzione di nuovi prodotti, la diversificazione dei canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi *on line* e *e-commerce*), l'intensificazione delle relazioni esistenti o l'attivazione di nuove forme di relazioni produttive con altre imprese; un quinto aveva intrapreso misure di profonda riorganizzazione dei processi e degli spazi di lavoro, orientandosi verso la transizione digitale o l'adozione di nuovi modelli di business.

Una conseguenza della pandemia è l'accelerazione del processo di trasformazione digitale delle imprese, con interventi su processi aziendali chiave come la comunicazione interna, la comunicazione all'esterno e i canali di commercializzazione di prodotti e servizi. L'esigenza di distanziamento sociale e il progressivo affermarsi dello *smart working* hanno favorito la diffusione di investimenti in beni immateriali quali *server cloud* e postazioni di lavoro virtuali (più che raddoppiata tra marzo e novembre), e di quelli in *software* per la gestione condivisa di progetti (triplicata), nonché il raddoppio del numero di imprese che ricorrono all'*e-commerce*.

La possibilità di reagire con successo, tuttavia, dipende anche dalle scelte che le imprese avevano intrapreso negli anni precedenti la diffusione della pandemia: le prospettive di ripresa di medio-lungo periodo del sistema produttivo potrebbero infatti risultare molto differenti a seconda che gli investimenti passati in tecnologia o in capitale umano e immateriale – qui sintetizzati in un indicatore di “dinamismo strategico” – si siano rivelati o meno fattori di resilienza. In proposito, l'utilizzo congiunto dei risultati del primo Censimento permanente sulle imprese e delle indagini sugli effetti dell'emergenza sanitaria mostra in primo luogo come, già durante l'ultima fase di recupero ciclico (2016-2018), il raggiungimento di un elevato grado di dinamismo avesse aperto alle piccole imprese la possibilità di superare vincoli strutturali legati alla modesta dimensione aziendale, di accedere a spazi di crescita rilevanti e di raggiungere livelli di produttività del lavoro comparabili o superiori a quelli delle imprese più grandi ma a basso grado di dinamismo. La pandemia ha successivamente accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo: con riferimento alle imprese con almeno 10 addetti, l'80 per cento delle unità a dinamismo elevato, quasi i due terzi di quelle a dinamismo medio-alto e oltre il 60 per cento di quelle a dinamismo medio sono risultate, infatti, tra le unità che reagiscono con successo alla crisi (qui definite *Proattive in espansione* e *Proattive avanzate*). Potendo contare su maggiori risorse, le imprese di queste classi hanno mostrato una più elevata capacità di reazione attraverso l'adozione di un ampio ventaglio di strategie, dalla riorganizzazione produttiva all'introduzione di nuovi beni, dall'avvio di nuove relazioni con altri soggetti all'intensificazione dei processi di transizione digitale.

Davanti a crisi come quella in corso è anche utile valutarne le conseguenze per fini più generali, elaborando una “mappa della solidità strutturale” del sistema produttivo italiano. Affiancando alle basi dati appena citate le informazioni su struttura e risultati economici contenuti nei registri sulle imprese, si propone un esercizio assimilabile a una analisi delle caratteristiche degli edifici caduti o rimasti saldi in occasione di un terremoto, al fine di valutarne il grado di solidità o di rischio strutturale nei confronti del ripetersi di analoghi fenomeni.

La mappa qui proposta conferma *in primis* come la piccola e piccolissima dimensione costituiscano fattori di fragilità strutturale ma allo stesso tempo segnala come, anche nei segmenti particolarmente colpiti, vi siano insieme non trascurabili di unità resistenti o solide. In particolare, i risultati indicano che una porzione significativa del sistema produttivo è a “rischio strutturale”: esposte a una crisi esogena, queste imprese subirebbero conseguenze tali da metterne a repentaglio l'operatività. Si tratta di circa il 45 per cento delle unità con almeno tre addetti, rappresentative del 20,6 per cento dell'occupazione e del 6,9 per cento del valore aggiunto complessivi. All'opposto, solo l'11,0 per cento delle imprese risulta “solida” e sarebbe interessato in misura marginale dalla crisi. Tuttavia, un aspetto incoraggiante per la generale capacità di tenuta del sistema è che quest'ultimo segmento produttivo rappresenta la quota di gran lunga più significativa in termini sia di occupazione (46,3 per cento) sia di valore aggiunto (68,8 per cento). Si tratta di imprese con capita-

le umano qualificato superiore alla media, maggiori dimensioni economiche (misurate in un'accezione più ampia dei soli addetti), un più intenso utilizzo di tecnologie digitali.

Non sorprende, pertanto, che in alcuni servizi a bassa intensità di conoscenza e in comparti industriali a basso contenuto tecnologico l'incidenza di imprese a rischio strutturale sia elevatissima: nel terziario accade, con percentuali comprese tra l'85 e il 95,5 per cento, nei settori di ristorazione, servizi per edifici e paesaggio, altre attività di servizi alla persona, assistenza sociale non residenziale, attività sportive e di intrattenimento. Nell'industria avviene, con quote comprese tra il 73 e l'80 per cento, nei comparti di legno, costruzioni specializzate, alimentare, abbigliamento.

La crisi pandemica, infine, ha avuto un impatto anche sulle strategie di finanziamento delle imprese che, per fronteggiare la crisi di liquidità, hanno utilizzato un insieme ampio di strumenti tra i quali il credito bancario ha rivestito un ruolo centrale. In molti casi il ricorso a più fonti riflette il tentativo di compensare situazioni di limitato accesso a determinati canali; in altri, sebbene meno numerosi, rispecchia la possibilità di disegnare e gestire una struttura finanziaria complessa, nella quale diverse fonti possono soddisfare esigenze distinte. In generale, sulla base delle indicazioni fornite dalle imprese per il 2021, le modifiche ai canali di finanziamento indotte dalla pandemia appaiono transitorie e legate per lo più alle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria, mentre il fabbisogno di risorse per le finalità di sviluppo, di investimento e, più in generale, di ripresa dovrebbe essere soddisfatto attraverso strategie consolidate. In particolare potrebbe proseguire la tendenza al *deleveraging* osservata già da alcuni anni. L'insolvenza di molte imprese, che costituisce il principale rischio nei mesi a venire per il sistema produttivo italiano, aumenta l'esposizione del sistema bancario a possibili trasmissioni dello shock dal segmento non finanziario, implicando possibili tensioni sia sui bilanci delle banche, sia sui rapporti banca-impresa.

La crisi, infine, ha prodotto divisioni sul territorio, anche a causa della applicazione delle misure di contenimento della pandemia su base regionale. In tale prospettiva, la vulnerabilità del tessuto produttivo locale dipende sia dal grado di diffusione, al suo interno, dei settori maggiormente colpiti dalla crisi, sia da quanto esso è specializzato in tali attività. Questi aspetti sono analizzati nel **Capitolo 4**.

Sul piano strutturale emerge un chiaro dualismo tra le regioni settentrionali e meridionali del Paese: nel Mezzogiorno le imprese sono mediamente più piccole, meno produttive e meno aperte ai mercati internazionali, mentre la quota di addetti impiegati in settori a elevato contenuto tecnologico o di conoscenza è minore rispetto al Centro-nord. Tuttavia, le regioni nelle quali il peso occupazionale dei settori più interessati dalla recessione è maggiore della media nazionale appartengono a tutte le macro-ripartizioni geografiche: risultano specializzate nelle attività turistiche il Trentino-Alto Adige, la Valle d'Aosta, la Sardegna, il Lazio e la Toscana; nel tessile il Veneto, la Toscana, l'Umbria e le Marche, nel commercio e nella ristorazione la Calabria e la Sicilia.

Per valutare gli effetti della crisi sulle diverse aree del Paese occorre quindi adottare un approccio granulare. A questo proposito, l'utilizzo congiunto del registro Frame-Sbs territoriale e dei risultati delle due indagini sugli effetti della pandemia permette di individuare un indicatore del grado di "rischio combinato" (in termini di imprese e addetti) dei territori. I risultati confermano come in Italia la crisi tenda ad accentuare il divario tra le aree geografiche: delle sei regioni il cui tessuto produttivo risulta ad alto rischio combinato, cinque appartengono al Mezzogiorno, (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro Italia (Umbria), mentre le sei regioni classificabili a rischio basso si trovano tutte nell'Italia settentrionale (Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia

Giulia, Provincia autonoma di Trento). Emergono tuttavia elementi di vulnerabilità anche in territori del Centro (Toscana, Lazio e Umbria) e del Nord (Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano) nei quali, come si è visto, sono più rilevanti le attività maggiormente colpite dalla pandemia.

Il piano di analisi è stata successivamente spostato a un livello territoriale più fine, corrispondente ai 610 Sistemi locali del lavoro (SL). A partire da alcuni indicatori elementari di fragilità è stato calcolato un indicatore di rischio di impresa, riaggregato poi in un "indice di rischio territoriale" sulla base della collocazione delle stesse imprese nei SL. Anche in questo caso emerge una chiara dicotomia nel Paese: dei 245 SL ad alta o medio-alta fragilità, oltre tre quarti sono localizzati nelle regioni del Centro-Sud. I SL settentrionali devono la propria maggior solidità relativa alla presenza di un modello di specializzazione più diversificato – dalla meccanica all'agroalimentare, dal farmaceutico al settore automobilistico – e con attività a più elevato contenuto di tecnologia e innovazione; tra essi, tuttavia, permane la presenza di realtà locali fragili quali, ad esempio, quelle a forte vocazione turistica. Nel Mezzogiorno si riscontra un elevato grado di eterogeneità: in Abruzzo e in Molise la presenza di SL in difficoltà è molto contenuta, è più elevata in Puglia, Campania e Basilicata, massima in Calabria, Sicilia e Sardegna.

In questo quadro emerge, infine, anche una dicotomia tra grandi centri urbani – storicamente caratterizzati da una maggiore diversificazione delle attività economiche – e le altre realtà locali, a specializzazione più elevata: indipendentemente dalla macro-ripartizione di appartenenza, le prime mostrano una fragilità di grado basso o medio-basso. Le realtà urbane e metropolitane presentano, inoltre, la maggiore quota di lavoratori impiegati in attività economiche che è possibile svolgere da remoto, caratterizzate quindi da minor rischio di contagio pandemico e minori difficoltà occupazionali e produttive.