# Primi risultati 2020 - Supplemento di indagine COVID

*E.Brancati, R.Brancati e L.Giammei****

Roma, 14 aprile 2020

*Ricordiamo che queste note, dopo il lavoro preparatorio necessario, sono scritte a una sola settimana dalla chiusura delle interviste. L'urgenza è data dal desiderio di fornire con rapidità uno strumento di conoscenza opportuno.*

***

**Abstract**

È stata condotta una vasta indagine sugli effetti economici della pandemia nelle previsioni delle imprese italiane.

Gli effetti sono rilevanti con attese negative che si estendono ben oltre il 2020.

In media a 12 mesi si prevede un calo del fatturato del 19% e dell'occupazione del 9% circa.

I più colpiti sono i soggetti di dimensione medio-piccola impegnati in attività di ricerca/innovazione e di penetrazione sui mercati internazionali non ancora consolidate. Sono soggetti molto presenti nel tessuto produttivo nazionale e essenziali per la crescita produttiva. Le due grandezze chiave da controllare e sostenere risultano essere la facilitazione finanziaria, i cui effetti sono determinanti nelle prospettive di reddito e anche in quelle occupazionali (chi ha difficoltà finanziarie all'inizio della crisi prevede un impatto quasi doppio sulla contrazione degli addetti) e la ricerca con effetti sull'occupazione, sulle aspettative di fatturato e, naturalmente sulla competitività di lungo periodo.

Gli effetti territoriali diretti non sembrano essere particolarmente penalizzanti per l'industria meridionale anche se emerge un forte potenziale di miglioramento relativo, rispetto a risultati molto negativi, legato alle attività di ricerca.

***

## Introduzione

Il centro studi MET ha completato nel gennaio 2020 la settima rilevazione sulle imprese italiane che si realizza con cadenza biennale da oltre un decennio (2008[1], 2009, 2011, 2013, 2015, 2017, 2019). Si tratta della più vasta e completa indagine campionaria indipendente realizzata in Italia (e in Europa) con 24.000 interviste per ciascuna rilevazione: l'obiettivo è quello di raccogliere informazioni sulla struttura produttiva, sui comportamenti e sulle strategie delle imprese, sulle criticità che ostacolano la crescita economica e sulla politica industriale[2].

L'avvento dell'epidemia e le conseguenze delle misure prese a tutela della salute pubblica dalla fine di febbraio 2020 hanno modificato sostanzialmente lo scenario in cui le stesse aziende si trovano a operare e si è deciso, pertanto, di effettuare un

[1] Anche in questo caso, le interviste si sono chiuse poche settimane prima dell'evento traumatico principale sul piano comunicativo della crisi finanziaria, rappresentato dal fallimento Lehman Brothers.

[2] Per metodologie e riferimenti si rimanda alle pubblicazioni dei Rapporti MET (Donzelli Ed., Vari anni) e al sito (www.met-economia.it)

supplemento della rilevazione appena conclusa per cogliere lo stato dell'arte e la previsione degli operatori dell'industria e dei servizi alla produzione. Sono state raccolte oltre **7.800** interviste di un panel rappresentativo di soggetti già intervistati due mesi prima, ovvero un periodo immediatamente precedente allo shock derivante dall'epidemia, per consentire confronti ravvicinati e attendibili[3].
Il questionario "COVID-19" è dedicato alla valutazione degli effetti attesi della nuova crisi sulle principali variabili aziendali proiettati a 3, 12 e 18 mesi, con le reazioni messe in campo dalle imprese nell'immediato, con i possibili cambiamenti strategici del modo di produzione, con le criticità principali individuate e con le misure richieste.
I fenomeni possono essere articolati per tipologia e per caratteristiche delle imprese e riferiti anche alle condizioni economiche, finanziarie e strategiche che si erano realizzate subito prima dell'ingresso nella crisi.
Al di là della misurazione dell'intensità e dell'articolazione dei fenomeni, che pure costituisce parte rilevante dello sforzo informativo, l'aspetto di maggiore interesse e rilievo della nostra analisi è concentrato sulla identificazione delle tipologie di aziende che segnalano le maggiori preoccupazioni e le maggiori criticità, cercando di ipotizzarne un profilo di rischio.
Di seguito si presentano alcuni dei risultati delle prime elaborazioni compiute.

## Risultati principali

È opportuno collocare nella giusta dimensione la rilevazione effettuata e le risposte date. Innanzitutto la tempistica. L'indagine è stata volutamente concentrata nel minor tempo possibile: tra il primo invio e la chiusura della rilevazione sono passati 14 giorni compresi tra il 24 marzo, ovvero due settimane dopo il cosiddetto *lockdown*, e il 7 aprile 2020. Si tratta di un periodo nel quale la percezione della gran parte degli operatori è mutata relativamente poco, dopo la prima fase che ha registrato una crescita esplosiva della consapevolezza sulla diffusione dell'epidemia: in precedenza le notizie sembravano mutare quotidianamente il quadro e l'atteggiamento delle persone. Si tratta quindi di una fase di primo consolidamento delle opinioni, durante la quale gli imprenditori hanno avviato o pensato le reazioni all'emergenza (dal ricorso agli ammortizzatori sociali, alla riduzione delle ore lavorate, eccetera), e hanno cominciato a ragionare delle prospettive e delle strategie future pur senza avere idee del tutto chiare sul da farsi. Ciò appare evidente in un momento in cui non sono

[3] Per l'indagine COVID (7800 interviste) è stato prodotto uno stimatore in grado di rappresentare la popolazione di riferimento. A tal fine è stato utilizzato lo stimatore di ponderazione vincolata dell'indagine MET 2019 a un sotto-campione della stessa cui è stato somministrato il questionario "Indagine Covid-19". Lo stimatore MET2019 è in grado di riprodurre le distribuzioni congiunte a due a due delle variabili imposte come totali noti (regione, dimensione, settore di attività economica) e, parallelamente, il numero di addetti delle imprese per le corrispondenti distribuzioni marginali. Alle unità del campione dell'indagine Covid-19 è stato assegnato puntualmente il corrispondente stimatore MET2019; quest'ultimo è stato poi calibrato, imponendo le distribuzioni marginali delle imprese della popolazione di riferimento secondo la regione, la dimensione e il settore di attività economica.

ancora pienamente attive le misure del governo nazionale e, soprattutto, non è delineato con chiarezza lo scenario europeo e globale anche solo in un orizzonte temporale di 6 mesi.
Nessuno, tuttavia, si sottrae ai ragionamenti strategici e rivolti al futuro e le risposte vanno lette in prevalenza come opzioni e come criticità su cui tutti stanno lavorando.
L'aspetto di maggiore interesse è dato dalla possibilità di confrontare le proiezioni future delle aziende nel pieno della crisi sanitaria con lo stato e le caratteristiche delle stesse nella fase immediatamente precedente attraverso l'analisi congiunta delle due indagini condotte.

***

Presentiamo di seguito alcune letture basate su analisi descrittive ricavate dalle risposte alle due rilevazioni, quella pre-crisi e quella che abbiamo definito Indagine Covid-19.
Dopo questo primo documento, seguiranno ulteriori analisi con metodologie appropriate più approfondite e accurate che necessitano di una maggiore disponibilità di tempo.

*Prospettive generali*

- Secondo le attese, le previsioni sono molto preoccupate per tutti: in un orizzonte che arriva al 2021, il 48,9% delle imprese prevede un forte calo del fatturato (superiore al -15%), il 31% prevede un calo moderato (-15%/-5%); solo il 20% prevede una crescita e, tra questi, una esigua minoranza vede una forte crescita. Le stesse percentuali di calo sono più elevate per le micro e piccole imprese nei settori industriali con un valore medio del 54% in questi casi. I settori più pessimisti sono quelli di una parte consistente del *made in Italy*[4] e soprattutto quello della carta stampa ed editoria, con un forte calo atteso dal 70% degli operatori, mentre non sembrano emergere forti differenze territoriali nel quadro previsivo.
- La medesima domanda era stata posta nell'indagine chiusa in gennaio ed è quindi possibile misurare la transizione nei giudizi in meno di due mesi. Chi prevedeva prima della crisi un **forte aumento** del fatturato segnala una previsione di **forte calo** nel 25,9% dei casi e un calo moderato nel 30,4% (quindi oltre la metà delle imprese che prevedeva di crescere ha invertito radicalmente la sua prospettiva). Chi prevedeva un aumento del fatturato al di sotto del +15% ha cambiato la sua previsione in "forte calo" nel 41,5% dei casi e in un semplice calo per il 33,8%. Il 67,4% di chi già prevedeva un calo moderato segnala un peggioramento apprezzabile delle prospettive.
- La misura del calo. In media, il peggioramento strettamente attribuibile alle conseguenze della pandemia in un orizzonte di 12 mesi viene stimato in una

[4] Industrie tessili e dell'abbigliamento, pelli, cuoio e calzature.

riduzione media del fatturato pari al -19,3% con dinamiche molto diversificate per dimensione (il calo previsto per le imprese di dimensioni al di sopra dei 50 addetti è intorno al 10%). Tra i settori, il peggiore si conferma quello della "carta, stampa ed editoria" con cali attesi del 30% (il *made in Italy* si colloca a livelli di poco inferiori). Non particolarmente significative sono, allo stato, le differenze tra ripartizioni geografiche.

- Il cambiamento di prospettive e i valori attesi per le esportazioni, sempre a dodici mesi, sono solo lievemente meno foschi: in media -16,9%, con valori inferiori al -9% per le imprese dai 50 addetti in su.
- Sempre con riferimento alle esportazioni è possibile confrontare le aspettative con le caratteristiche degli esportatori pre-crisi. Le differenze sono molto marcate: chi aveva una presenza fragile sui mercati internazionali (pochi paesi di sbocco e pochi prodotti) si caratterizza per previsioni non migliori di coloro che operano sui mercati nazionali e locali, mentre gli esportatori più solidi (considerando il numero di paesi di sbocco e la gamma di prodotti/servizi) segnalano risultati attesi molto meno negativi. Va segnalato come tale differenza sia maggiore nelle dimensioni minori a sottolineare il fatto che, anche in queste classi dimensionali, strategie dinamiche avanzate possono avere effetti significativi riuscendo a migliorare fortemente le aspettative delle PMI minori quasi sempre in condizioni di particolare disagio in queste analisi. Le imprese esportatrici di 50 addetti e oltre, infatti, non registrano grandi differenze sulla base di queste caratteristiche. Anche la regione di localizzazione e il settore di appartenenza, almeno sulla base di questi primi incroci, non sembrano influenzare il risultato in misura apprezzabile.

*Ricerca e Innovatività*

- Le imprese impegnate in attività di Ricerca e Sviluppo (R&D) prima della pandemia sembrano vivere le criticità con grandissima preoccupazione e previsioni di fatturato leggermente più negative della media. Ciò è legato, in modo quasi esclusivo, alla valutazione delle imprese con meno di 10 addetti che avevano avviato programmi di ricerca; per le dimensioni maggiori, invece, il realizzare o meno attività di ricerca nella situazione pre-crisi non sembra essere associato a differenze di previsione apprezzabili. Come si vedrà, queste differenze negative non si riscontrano sul versante occupazionale.
- Cambiano per tutti, in misura significativa, i programmi di ricerca rispetto alla situazione pre-crisi. Il 44,2% dei soggetti che aveva programmi di R&D prima, prevede di cancellarli. Tali valori sono più pronunciati per le microimprese (-48%), ma sono molto importanti in tutte le classi dimensionali con valori compresi tra il -24% e il -34%.
- Sia pure con minori differenze, un quadro analogo a quello della R&D si ricava se si guarda alle diverse modalità dell'innovazione (di prodotto, di processo,

organizzativa) sempre nella situazione pre-crisi COVID. Anche in questo caso si segnalano differenze apprezzabili soprattutto con riferimento alle microimprese (i soggetti più dinamici risultano anche i più esposti).

- La combinazione tra diverse attività orientate alla crescita approfondisce il quadro. Il modo sintetico di rappresentare i comportamenti dinamici delle imprese utilizzato nei rapporti MET (cfr. Rapporto MET vari anni, Donzelli ed.) riconduce le strategie adottate a livello microeconomico in tre categorie (con processi di sviluppo integrati, ovvero coloro che adottano contemporaneamente attività di ricerca, di innovazione e hanno una presenza sui mercati internazionali; soggetti con dinamismo intermedio, ovvero coloro che avviano solo alcune delle strategie indicate e non altre, e, infine, soggetti statici, ovvero aziende che non attivano nessuna delle tre strategie). Le caratteristiche dei soggetti appartenenti ai tre gruppi erano fortemente correlate con le differenze di crescita delle imprese, nella situazione pre-COVID, confermando ampiamente e arricchendo le considerazioni ben note in letteratura che fissano le stesse strategie come cause e determinanti del successo sui mercati. Nelle previsioni, per tutte le classi dimensionali, assistiamo a una valutazione sistematicamente di "maggior calo" proprio per le imprese più dinamiche, sia pure con previsioni che tendono ad avvicinarsi tra loro passando dalle previsioni più immediate (tre mesi) a quelle proiettate a 12 mesi. Non si prospetta, quindi, una selezione destinata ai soggetti statici, ma, al contrario, sembra disegnarsi una situazione di un rischio relativamente maggiore proprio per alcune parti qualificanti del sistema industriale italiano.

*Criticità finanziarie*

- I cambiamenti nelle condizioni per l'accesso al credito rappresentano una preoccupazione rilevante con un peggioramento della situazione rispetto al quadro pre-crisi per il 37,2% delle imprese, con una quota in linea con tale valore per le dimensioni al di sotto dei 50 addetti, per ridursi apprezzabilmente al di sopra di tale soglia. Va sottolineato, tuttavia, che anche per le dimensioni maggiori le problematiche finanziarie costituiscono un problema crescente e rilevante per quasi una impresa su quattro (24,1%).
- La fragilità finanziaria all'ingresso nella crisi sembra costituire il punto più delicato per le imprese fino a 50 dipendenti. Le differenze attese su tutte le previsioni degli operatori sono particolarmente marcate. Se si utilizzano delle *proxy* di razionamento del credito combinando diverse informazioni di fine 2019 il quadro è molto netto. Nel passaggio tra non razionati e razionati il peggioramento delle previsioni sfiora gli 8 punti percentuali per il fatturato a 3 mesi e a 12 mesi; tale differenza si annulla solo per le grandi imprese. Il fenomeno registra la stessa entità per le scelte strategiche essenziali per la competitività di lungo periodo delle aziende (investimenti e ricerca) e assume

valori persino più elevati per l'occupazione, il cui calo a 12 mesi per i soggetti razionati viene indicato nel -17%.

*Occupazione*

- Gli effetti previsti sull'occupazione a 12 mesi sono molto rilevanti e pari, in media, al -8,8%. Il valore si attesta al -9,4% per le microimprese, al -5% per le grandi con valori inferiori per le piccole (-4,4%) e per le medie (-3,1%).
- Va sottolineato che distinguere chi realizza attività di R&D da chi non ha di questi programmi porta a grandi differenze sulle previsioni occupazionali. Con tutti i limiti di analisi così semplificate, in media chi fa ricerca prevede un calo dell'occupazione di circa tre punti e mezzo in meno a 12 mesi (-6,7% rispetto al -9,2%); l'effetto migliorativo è distribuito in tutte le classi dimensionali e nei territori, con effetti molto elevati nelle regioni meridionali dove chi realizza R&D prevede un calo occupazionale di oltre il 50% inferiore rispetto agli altri. L'informazione, parzialmente divergente da quella segnalata per il fatturato, può trovare una spiegazione nella maggiore rilevanza delle risorse umane qualificate usate in queste attività, risorse difficili da sostituire e che costituiscono parte integrante dei vantaggi competitivi delle aziende impegnate nella ricerca.
- Degli effetti potenziali del razionamento del credito si è detto al paragrafo precedente, qui va solo ripetuta e sottolineata per la sua grande rilevanza con particolare riferimento alle attese occupazionali.
- L'appartenenza a reti produttive (pre-crisi) non sembra modificare sostanzialmente gli scenari e le aspettative con riferimento agli esiti generali di mercato e a molte conseguenze. Le uniche differenze apprezzabili si riscontrano in una minore considerazione dei rischi della catena di fornitura, rischi considerati in misura sensibilmente inferiore nel caso delle reti nazionali e di quelle locali (non è il caso delle reti internazionali il cui effetto, anche in questo caso, è molto ridotto o nullo rispetto a chi non partecipa a reti di impresa). Le previsioni sulle grandezze maggiormente rappresentative (il fatturato atteso e l'occupazione) non mutano in misura sostanziale a seconda della posizione nella catena di fornitura, ovvero se si tratta di impresa prevalentemente venditrice o acquirente.
- L'appartenenza a un gruppo proprietario costituisce un elemento di protezione rilevante con valori sistematicamente migliori della media per queste aziende; va sottolineato come la capogruppo conservi dei forti vantaggi rispetto alle società partecipate che registrano valori negativi quasi doppi rispetto alla leader, ancorché sempre migliori di coloro che operano al di fuori di gruppi.

*Le reazioni, le criticità, le misure*

- Le reazioni immediate alla situazione di blocco e le previsioni a sei mesi indicano un quadro piuttosto coerente.
    - La chiusura temporanea – nella gran parte dei casi obbligata dai provvedimenti governativi – interessa il 46% delle imprese con una quota che scende intorno al 30% per le aziende con più di 50 addetti.
    - Le due misure difensive principali sono il ricorso massiccio al telelavoro (interessa in media il 30,9% delle imprese con quote che salgono con il crescere delle dimensioni fino a raggiungere l'80% circa per le grandi aziende) e l'utilizzazione di ammortizzatori sociali che riguarda in media il 28,9%, ma la quota supera in 55% già a partire dai 10 addetti in su. Va sottolineato come la componente territoriale e le differenze tra ripartizioni geografiche siano molto importanti nel caso del telelavoro con quote per il Sud pari a circa la metà di quelle del Nord-Ovest (22%, rispetto a 41%), mentre per il ricorso agli ammortizzatori sociali non si riscontrano differenze apprezzabili.
    - Al di là degli effetti permanenti sull'occupazione cui si è fatto cenno in precedenza, la riduzione temporanea del personale, o delle ore lavorate registra un utilizzo intenso: il 21,4% delle aziende prevede una riduzione delle ore lavorate con un valore che, per le grandi, arriva al 28,4%; per la riduzione temporanea del personale la quota di soggetti che intende utilizzarla è del 12,1%, anche in questo caso con valori elevati soprattutto per la fascia di imprese di dimensione maggiore. Il ricorso a riduzione delle ore lavorate è più esteso rispetto alla riduzione temporanea del personale con l'obiettivo presumibile di salvaguardia dei livelli occupazionali.
- Sembra essere relativamente ridotta, al momento, la quota di aziende che ha in programma un cambiamento della catena di fornitura (10,5%). Il valore è relativamente più elevato per le micro (10,7%), mentre assume dimensioni tra il 6,3% e l'8,8% per le dimensioni maggiori. Il cambiamento, per tutti coloro che lo segnalano, è previsto prevalentemente attraverso un accorciamento della catena (da internazionale a nazionale, da nazionale a locale) fino alla internalizzazione di alcuni processi e fasi produttive soprattutto per le aziende più strutturate.
- Le principali criticità prospettiche (che possono quindi travalicare anche la fase di crisi acuta e di emergenza) sono viste in primo luogo in una possibile persistente crisi di domanda specifica per le proprie linee di prodotto/servizio (58,7% delle imprese) senza particolari differenze per classi dimensionali, per territorio e per settore (se si escludono il *made in Italy*, la quota si attesta al 68% e, ancor più, la carta stampa ed editoria con una quota che raggiunge il 78,2%).
- Difficoltà dovute alla necessità di cambiare il modello organizzativo e del lavoro sono attese dal 26,1% delle imprese con una concentrazione tra quelle

di maggiori dimensioni: al di sopra dei 50 addetti le difficoltà previste per una nuova organizzazione e per la produzione arrivano a superare il 40% delle imprese.

- Sia pure con una diffusione lievemente inferiore, le difficoltà nella catena di subfornitura sono ben presenti con riferimento ai fornitori abituali (anche se la quota di chi intendeva modificarla, come visto in precedenza era relativamente ridotta) e interessano il 25,7% delle imprese; anche in questo caso la criticità è più presente per le imprese maggiori e arriva a interessare oltre il 35% delle grandi imprese. Le stesse criticità di approvvigionamento di beni e servizi dall'esterno sono viste con preoccupazione dal 15% delle imprese. Parzialmente correlati sono i possibili problemi di approvvigionamento che vengono percepiti come difficoltà dal 17,9% delle aziende con una distribuzione dimensionale molto simile a quella sopra ricordata.
- Problemi di servizi specialistici e di qualità della manodopera sono considerati rilevanti da quote relativamente minoritarie di operatori (rispettivamente 10,4% e 5,6%) ancora con criticità crescenti al crescere della dimensione.
- Va segnalato, infine, un elemento atteso rappresentato da un interesse poco diffuso (il 2,8% delle imprese) per avviare riconversioni produttive nel senso della sostenibilità ambientale, anche con sostegni pubblici. Nei momenti di crisi e di trasformazione può risultare normale che l'attenzione prevalente degli imprenditori sia in primo luogo alla salvezza del business, piuttosto che a trasformazioni e cambiamenti più o meno radicali ed è quindi nelle cose la scarsa attenzione segnalata. Si tratta, tuttavia, di una trasformazione necessaria verso la quale orientare il sistema industriale e che può essere posta adeguatamente, nei momenti opportuni, con una strumentazione appropriata non necessariamente finanziaria.

***

*L'interazione tra un numero così esteso di variabili, spesso collegate tra loro, renderà necessari molti approfondimenti di analisi a partire da un database particolarmente ricco. Va segnalato, comunque, che una prima analisi econometrica applicata alle attese di fatturato e di andamento occupazionale con numerose grandezze esplicative e di controllo sembra confermare il ruolo delle stesse variabili indicate nei commenti precedenti e nelle analisi esplorative esposte.*

**Prima Sintesi**

Dalle analisi condotte si conferma, e non poteva essere altrimenti, un impatto rilevantissimo della crisi sull'intero sistema industriale nazionale con effetti attesi duraturi.

Come detto i due aspetti di interesse delle analisi condotte sono la misurazione dell'intensità e dell'articolazione dei fenomeni e una prima identificazione delle caratteristiche distintive delle aziende che segnalano le maggiori preoccupazioni e le maggiori criticità, cercando di ipotizzarne un profilo di rischio.

Sul primo punto l'indagine segnala attese medie pari al -19% per il fatturato a un anno e del -9% per l'occupazione.

L'aspetto di maggior rilievo e preoccupazione è rappresentato, come sempre, dall'articolazione del fenomeno e dal fatto che i soggetti a maggior rischio non sono individuati nelle imprese marginali, in quelle cioè caratterizzate da una presenza precaria sui mercati e da modesti tassi di crescita registrati nel passato. I problemi sembrano concentrarsi su quelle imprese, dalle dimensioni piccole, ma spesso non piccolissime, che hanno provato negli ultimi anni a sviluppare azioni di ricerca e innovazione, oltre che di presenza sui mercati (anche internazionali): si tratta di attività che hanno garantito alle stesse aziende buoni tassi di sviluppo, ma sono state anche capaci di sostenere positivamente, con la loro crescente diffusione nel sistema industriale, il tasso di variazione della produzione industriale.

Se possiamo ipotizzare, sia pure sulla base di analisi preliminari come quelle in oggetto, il profilo delle imprese più colpite dagli effetti della crisi legata all'epidemia, questo può essere sintetizzato in alcuni elementi.

Si tratta di imprese tendenzialmente piccole, anche se non sempre piccolissime per gli standard nazionali - come detto, con meno di 50 dipendenti -, con strategie dinamiche significative non del tutto consolidate in termini di risultati di mercato e con criticità finanziarie.

È una tipologia di impresa molto diffusa in Italia e, soprattutto, si tratta della tipologia che ha registrato buone performance e in espansione nel tessuto produttivo nazionale negli anni successivi al 2011/2012 (cfr. Rapporti MET e Rapporti sulla competitività dei settori produttivi, vari anni, ISTAT).

Per questa tipologia di imprese, in modo particolare, il finanziamento a debito (prevalentemente creditizio) delle attività dinamiche era prassi molto diffusa e, nella nuova situazione, questo può determinare problemi rilevanti e da non sottovalutare. Non si tratta di fabbisogni finanziari trascurabili dal momento che molte di queste aziende presentano fabbisogni per il capitale circolante, per gli investimenti e per i programmi di ricerca, elevati.

Va sottolineato come, pur nella generale fragilità delle prospettive delle imprese minori, fa eccezione il caso di imprese che sono riuscite a costruire solide posizioni sui mercati esteri (con molti mercati di sbocco) per le quali il calo atteso sembra

apprezzabilmente ridotto; andrà verificata, naturalmente, la consistenza di questa previsione.
Esistono, in generale, due problemi che si sovrappongono: un primo problema, che possiamo definire di sopravvivenza, è legato in misura determinante alle grandezze finanziarie, alla gestione del debito e alla sostenibilità finanziaria dell'attività; un secondo problema è legato alla competitività. La forte riduzione delle spese in R&D, che avevano visto una accelerazione apprezzabile dal 2011, prevista dagli operatori nei prossimi mesi è fonte di grande preoccupazione e va certamente contrastata. Va anche segnalato che, nel caso della R&D, la resistenza a privarsi di competenze e di risorse umane difficili da sostituire e ricostituire porta queste stesse imprese a un atteggiamento particolarmente difensivo verso la propria occupazione. Ciò determina una riduzione dell'impatto immediato della crisi in termini occupazionali e rende il suo mantenimento particolarmente prezioso, non solo per la competitività di lungo periodo del sistema, ma anche per lenire gli effetti negativi della crisi.
Sta al comportamento dei *policy maker* e alle azioni messe in atto la possibilità che le previsioni indicate nella rilevazione e sintetizzate nei punti precedenti non si realizzino.

| Variazione media per effetto della crisi COVID: | Totale | Condizioni delle imprese pre-crisi COVID | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | R&S | Forti esportatori | Razionati | Razionati (1-50 addetti) | Razionati (>50 addetti) | Imprese Dinamiche | Imprese Intermedie | Imprese Statiche |
| Fatturato prossimi 3 mesi | -24 | -27,2 | -23,8 | -31,4 | -31,5 | -16,3 | -27,8 | -25,9 | -22 |
| Fatturato prossimi 12 mesi | -19,3 | -22,5 | -17,7 | -26,2 | -26,4 | -11 | -20,8 | -20,6 | -18 |
| Fatturato esportato prossimi 12 mesi | -16,9 | -17,5 | -14,4 | -23,7 | -24,4 | -10,8 | -17,8 | -16,4 | . |
| Occupati prossimi 12 mesi | -8,8 | -6,7 | -5,2 | -17,2 | -17,3 | -3,3 | -5,4 | -8,9 | -9,1 |

*Fonti: Indagine MET 2019 e Indagine MET_COVID 2020*

***

Sulla base delle analisi compiute si rilevano moltissime conseguenze della crisi economica collegata alla pandemia in atto.
Nel caso dell'industria italiana sembrano affiorare almeno **tre grandi emergenze**, non tutte considerate adeguatamente nel dibattito pubblico attuale.
L'indagine e le informazioni ricavate consentono un ragionamento specifico in particolare sulle due meno analizzate.

**EMERGENZA LIQUIDITA'**

È l'emergenza sotto gli occhi di tutti gli osservatori ed è all'attenzione dei governi di ogni livello.
Ha a che fare con le disponibilità tempestive per i pagamenti e per onorare gli impegni i cui effetti a cascata toccano l'intera economia. Per certi versi è il fronte più esposto, ma è anche quello per il quale la strumentazione, con tutte le difficoltà e farraginosità di attuazione (in Italia), è in via di predisposizione in tutti i paesi del mondo colpiti. È l'emergenza sulla quale si concentrano nell'immediato i rischi di chiusura delle attività.

**EMERGENZA FINANZIARIA**

Si differenzia dall'emergenza di liquidità perché attiene soprattutto alla struttura delle fonti di finanziamento rispetto alle azioni e alle scelte più di lungo periodo delle società. Per emergenza finanziaria, in questo caso, si intende l'effetto che la struttura finanziaria delle imprese, già caratteristica della specifica impresa nella fase immediatamente precedente la nuova crisi, può avere sulle scelte strategiche e di mercato. Si tratta di una fragilità che ha sempre condizionato le imprese italiane e i cui effetti si amplificano in presenza di profonde crisi. La stessa fragilità si può rilevare nelle previsioni che gli imprenditori offrono nell'indagine svolta rispetto alla gran parte degli elementi decisivi per la tenuta industriale.
Gli strumenti per rafforzare la struttura finanziaria delle imprese sono, almeno in parte, conosciuti e (alcuni più di altri) già in parte utilizzati, ma un loro utilizzo integrato (strumenti fiscali per agevolare la capitalizzazione di azionisti e soggetti privati, strumenti di *equity* rivolti a imprese di dimensione non grande, interventi per la riduzione del razionamento del credito, interventi specializzati, ..) non viene adeguatamente programmato.
I numeri dell'emergenza finanziaria sono leggibili nell'indagine appena svolta.
Gli indicatori della fragilità finanziaria sono numerosissimi e coerenti tra loro; qui si segnala l'indicatore di razionamento creditizio utilizzato rappresentato direttamente da finanziamenti rifiutati o da domande non presentate per attese di rifiuto.
Una tale situazione di razionamento nella fase pre-crisi influenza in misura apprezzabile le previsioni di scelte strategiche essenziali nelle proiezioni degli imprenditori con una stima diversificata degli andamenti rispetto alla situazione in assenza dell'epidemia.
Da sottolineare gli effetti particolarmente accentuati per l'occupazione, per gli investimenti e per la R&D.

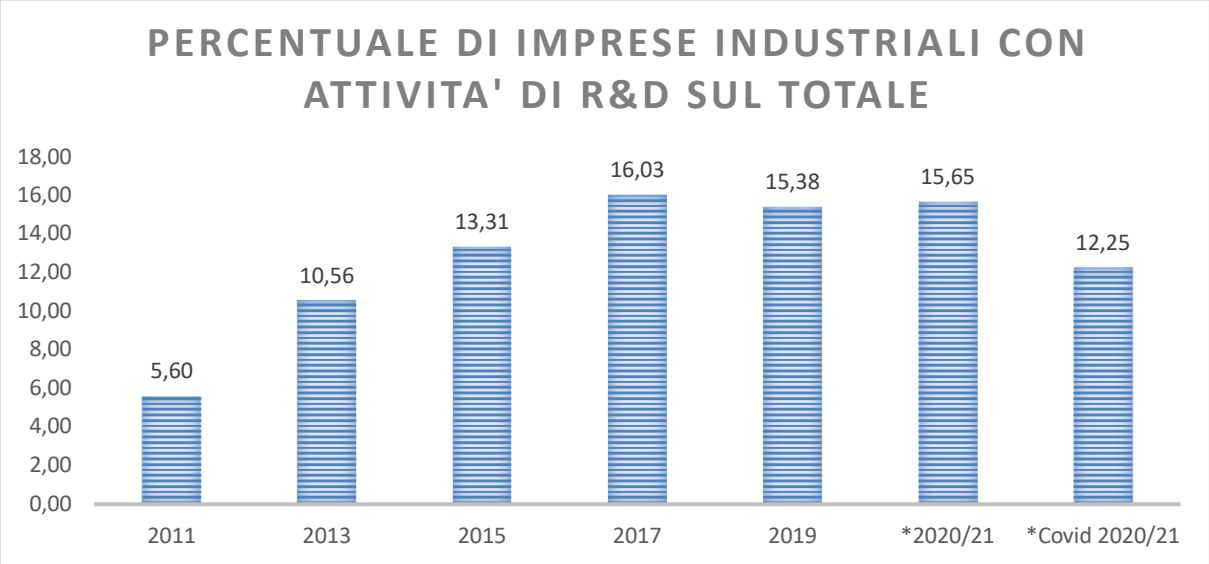
**Variazione media a 12 mesi attribuita all'effetto della crisi COVID**

| | Occupati | Inv. materiali | Spesa R&S | Altri inv immateriali |
|---|---|---|---|---|
| Soggetti Non Razionati | -7,7 | -13,9 | -12,9 | -12,2 |
| Soggetti Razionati | -17,2 | -19,3 | -19,7 | -19,8 |

*Fonti: Indagine MET 2019 e Indagine MET_COVID 2020*

**EMERGENZA COMPETITIVITA'**

L'emergenza competitività è rappresentata dall'influenza della crisi attuale sulle scelte e sulle variabili strategiche delle imprese industriali. La grandezza più esposta, anche quella il cui progresso aveva consentito una tenuta e una crescita della competitività internazionale dell'Italia, è rappresentata dall'impegno in ricerca (storicamente molto basso per l'industria nazionale, ma con forti segnali di diffusione e di miglioramento negli anni '10).
Questo trend crescente, che già sembrava aver subito un arresto nel corso del 2019, vede un brusco arretramento nelle previsioni post-Covid-19.




*Nota: le ultime due colonne rappresentano le previsioni effettuate dalle imprese nel corso dell'indagine 2019 e la stessa previsione effettuata dopo il lockdown con l'aggiornamento indagine COVID 19*
*Fonte: Indagine MET, vari anni e Indagine MET_COVID del 2020*

Quanto questo fenomeno possa essere rilevante nell'influenzare le dinamiche delle performance industriali nazionali è difficile dirlo. Tuttavia è facile prevedere che lo scenario *post-covid* potrà non registrare il medesimo grado di globalizzazione che abbiamo vissuto nell'ultimo decennio, ma difficilmente il mercato vedrà una riduzione apprezzabile del grado di concorrenza e di competizione tra imprese; i driver della competitività si sono basati, almeno nel recente passato, su consistenti impegni nel campo della ricerca e una riduzione in tal senso può determinare una emergenza di più lungo periodo che deve essere affrontata tempestivamente. I fenomeni di cui si parla sono caratterizzati da fenomeni di inerzia e lasciar cadere programmi e attività nel campo della ricerca, con tutta la rete di relazioni collegata, potrebbe essere fenomeno preoccupante e destinato ad avere effetti per un lungo periodo. La ricerca delle aziende private ha logiche strettamente economiche basate sugli obiettivi delle singole imprese, ma si rileva anche un effetto occupazionale (sia in termini di stabilità relativa che in termini di qualità dell'occupazione) che non può essere trascurato da nessun policy maker.

**Effetti sull'occupazione a 12 mesi distinta tra imprese con attività di ricerca e senza**

| | | Occupati |
|---|---|---|
| | | Effetti attesi 12 mesi |
| Totale | No R&D | -9,2 |
| | Sì R&D | -6,7 |
| Micro: 1-9 addetti | No R&D | -9,6 |
| | Sì R&D | -8 |
| Piccole: 10-49 addetti | No R&D | -4,9 |
| | Sì R&D | -3,2 |
| Medie: 50-249 addetti | No R&D | -4,2 |
| | Sì R&D | -2,1 |
| Grandi: 250-W addetti | No R&D | -7,2 |
| | Sì R&D | -3,4 |

*Fonti: Indagine MET 2019 e Indagine MET_COVID 2020*