

# Rapporto sulla **Situazione Economica** della **Toscana**

Consuntivo anno 2013  
Previsioni 2014 - 2015

Consuntivo  
anno 2013

Previ  
sioni  
2014  
2015







# La situazione economica della Toscana

Consuntivo anno 2013

Previsioni 2014 - 2015

Firenze, giugno 2014

---

## RICONOSCIMENTI

Unioncamere Toscana ed IRPET hanno avviato dal 2003 una collaborazione sui temi dell'analisi congiunturale dell'economia toscana che ha reso possibile la redazione del presente Rapporto e della rivista trimestrale NumeroToscana. Ciò ha permesso di avvalersi di una ampia batteria di indicatori, che ha consentito una stima più affidabile dei conti economici regionali ed un'analisi più approfondita delle dinamiche settoriali.

Ringraziamo tutti coloro, persone ed enti, che hanno facilitato questa operazione con la pubblicazione dei loro dati o mettendoli a disposizione dell'IRPET e di Unioncamere Toscana e permettendo quindi un miglioramento dell'analisi. Tra questi ricordiamo, in particolare: Settore Sistema Informativo di supporto delle decisioni - Ufficio Regionale di Statistica della Regione Toscana, Nucleo di Ricerca Economica della sede di Firenze della Banca d'Italia, SVIMEZ, ISTAT, CAMCOM-Universitas Mercatorum s.c.r.l., Confindustria Toscana, CNA Toscana, Confartigianato Imprese Toscana e ANCE Toscana.

Il Rapporto è frutto della collaborazione fra l'Ufficio Studi di Unioncamere Toscana ed IRPET, con il coordinamento di Riccardo Perugi (Unioncamere Toscana) e Leonardo Ghezzi (IRPET).

Il gruppo di lavoro è formato da: Elena Cappellini, Stefano Casini Benvenuti, Tommaso Ferraresi, Leonardo Ghezzi, Renato Paniccà e Nicola Sciclone per IRPET; da Andrea Cardosi, Cristina Marullo, Riccardo Perugi e Silvia Rettori per Unioncamere Toscana; Chiara Boschi per Cispel Confservizi Toscana.

Le elaborazioni statistiche sono state curate da: Maria Luisa Maitino, Valentina Patacchini e Stefano Rosignoli per IRPET; da Laretta Ermini, Cristina Marullo, Silvia Pincione e Silvia Rettori per Unioncamere Toscana.

L'allestimento editoriale è stato curato da Chiara Coccheri (IRPET).

L'intero rapporto è disponibile su Internet nei siti:

IRPET: <http://www.irpet.it>

Unioncamere Toscana: <http://www.starnet.unioncamere.it> (area territoriale toscana)

---

## Indice

### 5 SINTESI DEL RAPPORTO

#### Parte A

#### ANALISI MACROECONOMICA

	1.
17	RENDICONTO 2013 E PREVISIONI 2014-2015
17	1.1 La domanda italiana è ancora debole
20	1.2 La crisi è finita per il resto del mondo ma non per l'area Euro
23	Box 1.1: <i>Oltre lo spread: il ciclo economico nell'area Euro durante la crisi dei debiti sovrani</i>
25	1.3 La fase congiunturale in Toscana
29	1.4 Chi non muore si rivederà, ben tornata crescita
	2.
35	STRUTTURALE SIGNIFICA GRAVE, PER NOI
35	2.1 I giovani vittime di un mercato duale
39	2.2 La caduta degli investimenti
	3.
43	IL MOTORE DEL CAMBIAMENTO
43	3.1 In che direzione guidare il cambiamento
44	3.2 Un'analisi della competitività regionale
50	3.3 Ma abbiamo perso davvero così tanto in termini di competitività?
53	3.4 L'urgenza del momento crea l'opportunità di un cambiamento

#### Parte B

#### IMPRESE E SETTORI DELL'ECONOMIA TOSCANA

	4.
61	IL QUADRO D'INSIEME
61	4.1 Produzione e valore aggiunto
64	4.2 Unità di lavoro e produttività
	5.
67	LE IMPRESE TOSCANE FRA CRISI E RIPARTENZA
67	5.1 Consuntivi e aspettative
69	5.2 Liquidità, accesso al credito e fonti di finanziamento
72	5.3 Le strategie delle imprese
	6.
77	ALCUNI APPROFONDIMENTI SETTORIALI
77	6.1 Industria e PMI manifatturiere
84	Box 6.1: <i>Le imprese toscane operanti nel settore dei servizi pubblici locali</i>
86	6.2 Edilizia e attività immobiliari
89	6.3 Agricoltura
93	6.4 Servizi
100	Box 6.2: <i>Start-up innovative: un focus sulla nuova imprenditorialità high-skilled</i>

**APPROFONDIMENTI**

	7.	
105		PER CRESCERE: PIÙ CAPITALE UMANO
105	7.1	Capitale umano e crescita
106	7.2	Il sottodimensionamento del capitale umano
109	7.3	La sfasatura fra istruzione e mondo del lavoro
111	7.4	Dove intervenire?
115	7.5	Come intervenire? Le priorità di intervento
	8.	
121		I PIONIERI DELLA RIPRESA: UNO SGUARDO ALLE IMPRESE ESPORTATRICI TOSCANE
121	8.1	Introduzione
122	8.2	Uno sguardo agli esportatori toscani
124	8.3	Una analisi dei comportamenti individuali
130	8.4	Un'analisi multivariata sulle esportatrici
134	8.5	Conclusioni
	9.	
		LA NASCITA E LA SOPRAVVIVENZA DI NUOVE IMPRESE AI TEMPI DELLA CRISI:
137		ALCUNE EVIDENZE PER LA TOSCANA
137	9.1	Le nuove imprese
141	9.2	La capacità di sopravvivenza delle nuove imprese
	10.	
		LE TRASFORMAZIONI DI LUNGO PERIODO DELL'ECONOMIA TOSCANA ALLA LUCE
145		DELL'ULTIMO CENSIMENTO
145	10.1	Il quadro generale: cresce il non-profit, si arresta lo sviluppo del sistema delle imprese
147	10.2	Le dinamiche settoriali
150	10.3	Forme giuridiche e caratteristiche dimensionali
155	10.4	Considerazioni conclusive

## SINTESI DEL RAPPORTO

### 2013: Ancora un anno di recessione

Il 2013 è stato, come nelle attese, ancora un anno di recessione, anche se in attenuazione rispetto all'anno precedente e con alcuni deboli segnali di ripresa verso la fine d'anno che lasciano presagire, se non un ritorno alla crescita, almeno la fine della fase recessiva. Le attuali previsioni indicano infatti che nel 2014 non ci distaccheremo troppo dalla crescita zero e rimandano la ripresa all'anno successivo; una ripresa che non sarà però particolarmente vigorosa. Ci vorranno quindi ancora anni per recuperare le perdite di reddito accumulate dall'inizio della crisi ad oggi.

La caduta del PIL in Toscana è stimabile, nel 2013, attorno a 1,4 punti percentuali ed è ancora una volta meno grave di quella segnata nel resto del paese (-1,9% il calo del PIL in Italia). In termini relativi, l'economia regionale ha mostrato una evoluzione che nel corso di tutto l'anno è apparsa più contenuta rispetto alla media italiana, confermando così quanto sta oramai accadendo da alcuni anni.

### La domanda estera è l'unico propulsore acceso

Il risultato finale, anche nel 2013, è pesantemente condizionato dalla componente interna della domanda finale. A calare è, infatti, il consumo delle famiglie al quale si accompagna la contrazione della domanda pubblica, che ormai ha perso la funzione anticiclica tradizionalmente svolta in passato dalla spesa delle Amministrazioni Pubbliche; a tutto questo si aggiunge il nuovo ulteriore ridimensionamento degli investimenti. Il pur negativo comportamento di ognuna di queste componenti si conferma, comunque, migliore di quello osservato a livello nazionale, anche se questo non è certo sufficiente a evitare il contributo negativo alla formazione del reddito regionale.

Oltre alla domanda interna regionale, è venuta a mancare, anche in questa occasione, la domanda proveniente dalle altre regioni italiane vista la crisi ancor più grave attraversata dal resto del paese. La nuova caduta della produzione industriale italiana ha, infatti, prodotto effetti negativi su tutte le altre componenti del sistema. Tutto questo ha inciso sulla Toscana, da un lato, attraverso una naturale contrazione della domanda di beni intermedi da parte delle imprese delle altre regioni, e dall'altro, attraverso una riduzione della spesa sostenuta dalle famiglie italiane che ha gravato sia sulla vendita dei beni di consumo prodotti dalle imprese toscane che sulla spesa turistica, che nella componente nazionale si è in effetti fortemente contratta.

Anche nel 2013, quindi, la domanda estera rappresenta l'unica componente in espansione. La crescita mondiale, seppur su ritmi più contenuti di quelli osservati prima della crisi, è infatti proseguita nel corso dell'anno e, con essa, anche quella degli scambi internazionali. In questo quadro, si protrae la debolezza delle economie europee che hanno, ancora una volta, frenato la dinamica del commercio mondiale. Problema non di poco conto, quest'ultimo, per la Toscana se pensiamo che, anche dopo il ridimensionamento degli ultimi anni, quella europea rappresenta ben oltre il 40% della domanda estera soddisfatta dalle imprese toscane; un peso quindi molto elevato anche se, rispetto alle altre regioni italiane, la Toscana continua a mantenere una spiccata presenza anche nei mercati extra-europei.

In questo contesto le imprese toscane però sono riuscite, anche più di quanto accaduto nelle altre regioni italiane, a raccogliere lo stimolo proveniente dall'estero, dando segnali di un parziale recupero della competitività persa nel corso del recente passato. Il saldo estero della

nostra bilancia commerciale, sia sotto la spinta dell'export di beni e servizi che per la riduzione marcata dell'import, è infatti sensibilmente migliorato.

Inoltre, a conferma della maggiore capacità di intercettare la domanda mondiale, anche nel 2013 la spesa dei turisti stranieri è aumentata in modo significativo contribuendo, più che nel resto del paese, ad attenuare gli effetti della caduta della domanda interna.

In buona sostanza, quindi, il mezzo punto percentuale di differenziale positivo rispetto al dato italiano, può essere attribuito in larga parte alla maggior capacità di agganciarsi alla domanda mondiale, nelle sue varie forme (di beni, di servizi e di turismo). Un aspetto certamente importante in quanto denota la persistenza di una certa competitività della regione, ma che non è da solo sufficiente a fronteggiare gli effetti della caduta della domanda interna.

### **La flessione produttiva resta diffusa con difficoltà più profonde nell'edilizia**

La prosecuzione della nuova fase recessiva, apertasi nella seconda metà del 2011, ha determinato una nuova generalizzata contrazione dei livelli produttivi, tanto di beni come di servizi, seppur con alcuni segni di miglioramento rispetto alle flessioni registrate nel 2012. Inoltre, in virtù di una dinamica relativa fra prezzi alla produzione e costi unitari di produzione maggiormente favorevole, a prezzi correnti il valore aggiunto è tornato a crescere, per quanto in modo estremamente contenuto (+0,5% contro il -0,1% del 2012).

Continua a restare pesantemente negativa la situazione dell'edilizia (produzione -6,0%), a causa di una domanda che presenta ancora caratteri di estrema debolezza sul fronte sia pubblico che privato, conseguendo il settimo risultato negativo annuale consecutivo e scendendo a volumi produttivi inferiori del 35% rispetto al massimo storico del 2006. Risultati decisamente negativi interessano in maniera trasversale i diversi comparti del settore, anche se con riflessi meno intensi nell'installazione di impianti e nella costruzione di edifici non residenziali su commessa privata.

La ripetuta flessione produttiva induce oltre la metà degli operatori a ritenere insoddisfacenti i propri livelli di attività, mentre poco più del 40% giudica gli stessi normali o -in qualche sporadico caso- elevati. Le prolungate difficoltà attraversate lasciano, infine, nuovamente tracce sui dati di demografia imprenditoriale, con un indebolimento delle condizioni operative (redditali e di liquidità) che determina un balzo in avanti delle imprese entrate in procedura fallimentare nel corso del 2013 (195 in totale, per un aumento del +31,8% rispetto al 2012).

### **Rallenta la caduta della produzione industriale...**

Prosegue, anche se in attenuazione, l'andamento negativo della produzione industriale, con una flessione (-1,9%) che è però più che dimezzata rispetto al 2012. Negli anni della crisi, la progressiva riduzione della capacità produttiva installata è stata rilevante, con una perdita di potenziale produttivo stimata al -22,4%. In presenza di un mercato interno ancora contratto, le imprese manifatturiere toscane hanno continuato a realizzare -nel 2013- buone performance sui mercati internazionali, come testimonia una crescita delle esportazioni pari al 4,7% in termini nominali (al netto dei metalli preziosi), sintesi di un +3,2% nella UE-28 e di un +5,8% sui mercati extra-UE. Ed è proprio per una maggiore proiezione sui mercati internazionali che per l'industria manifatturiera sono riapparsi alcuni segni "più" nell'ultimo scorcio dell'anno, con particolare riferimento all'andamento di fatturato e ordinativi.

I risultati dei singoli comparti appaiono generalmente ancora negativi (soprattutto per sistema-casa e sistema-moda), ma non mancano esempi positivi: fra questi si segnalano in particolare la farmaceutica (produzione +10,7%; export +17,4%), l'oreficeria di Arezzo (produzione +7,6%; export +19,9%) ed anche la nautica del cluster viareggino (produzione +4,5%; export +18,3%). Relativamente alle caratteristiche d'impresa, resta infine fortemente

critica la situazione dell'artigianato manifatturiero (fatturato -6,6%); torna invece a crescere la produzione delle grandi imprese, sebbene siano le medie a mettere a segno *performance* generalmente migliori sulle restanti variabili.

#### **...migliora la tenuta dei servizi**

Anche nel terziario il maggior collegamento alla domanda internazionale -soprattutto nel campo del turismo e delle imprese dei servizi maggiormente qualificati- ha consentito ai servizi *market* di contenere la flessione produttiva (-0,2%) e di mettere a segno un incremento del valore aggiunto a prezzi correnti (+2,1%). Le presenze turistiche sono rimaste nel complesso stabili, ma a fronte di una contrazione del turismo domestico, i flussi provenienti dall'estero sono cresciuti (+3,8%) anche in termini di spesa (+10,5% per la componente che ha alloggiato in strutture ricettive "ufficiali"). Alla continua crescita registrata negli ultimi anni sul fronte del turismo estero, accompagnata da una stagnazione/regressione delle provenienze nazionali, non sembrano tuttavia corrispondere riflessi altrettanto favorevoli sui ricavi e sugli equilibri economici delle imprese del settore.

Accelerano invece le imprese del terziario high-tech, con una crescita del fatturato del 2,6% ed un ampliamento della base occupazionale di cui ha beneficiato soprattutto la componente *high-skilled* (+3,5% per gli addetti laureati in materie scientifiche e tecnologiche). A fronte di un quadro in miglioramento per l'insieme dei servizi a maggiore intensità di conoscenza ed innovazione (informatica, servizi avanzati alle imprese, ma anche logistica ad elevato valore aggiunto), resta invece difficile la situazione dei settori più legati alla domanda interna. Le vendite del commercio al dettaglio, in particolare, cedono di un ulteriore 5,3%, soprattutto nel segmento non alimentare, e l'aggregato dei servizi *non-market* -ancora penalizzati da una sfavorevole evoluzione della domanda pubblica, oltre che da una capacità di spesa delle famiglie che resta limitata- ha fatto registrare un andamento più decisamente negativo della produzione (-2,5%) rispetto a quello dei servizi *market*.

#### **Nell'agricoltura cala la produzione ma migliorano le ragioni di scambio**

Grazie ad un andamento delle ragioni di scambio maggiormente propizio, l'agricoltura realizza infine la più elevata dinamica in termini di valore aggiunto a prezzi correnti (+6,6%), in decisa controtendenza rispetto a dinamiche produttive che restano di segno negativo (-3,1%). Queste ultime risparmiano il comparto olivicolo, che ha raggiunto incrementi a due cifre della produzione di olio, ed il vino, il cui aumento produttivo si confronta tuttavia con una vendemmia -quella del 2012- fra le più scarse degli ultimi anni. Le difficili condizioni meteorologiche hanno invece determinato il crollo del 20% della produzione di cereali, ed in difficoltà appare anche il florovivaismo, sia nel comparto di fiori e piante da vaso (-6,1%), che in quello delle coltivazioni legnose (-2,5%).

#### **Aspettative in miglioramento, e atteggiamento degli imprenditori meno rassegnato**

Se, in termini generali, i dati rilevati presso le imprese evidenziano come nel 2013 si sia per lo meno attenuato -quando non arrestato- il peggioramento registrato nel corso del precedente biennio, è soprattutto dalle aspettative relative all'evoluzione della situazione corrente che si ricava un più marcato cambio di percezione da parte degli imprenditori. Il miglioramento rilevato, per quanto diffuso, è tuttavia molto graduale, e la quota di "pessimisti" -sebbene in arretramento- è ancora prevalente.

Un più ampio numero di operatori torna comunque a reagire alle difficoltà mettendo in atto comportamenti finalizzati non soltanto al conseguimento di maggiori livelli di efficienza (razionalizzazione dei costi di produzione nel 63% dei casi), ma anche a conseguire un

riposizionamento del proprio sistema di offerta attraverso il miglioramento (39%) o l'ampliamento (11%) della gamma dei propri prodotti/servizi, la ricerca di nuovi canali/forme distributive (23%) e sbocchi di mercato (21%), sia in Italia che all'estero. Sotto il profilo in esame emerge dunque un quadro meno rassegnato rispetto a quello delineato nel precedente rapporto, ancorché dominato da un atteggiamento di attesa a fronte di uno scenario che presenta ancora molte incertezze circa l'evoluzione futura, e di difficoltà non superate sul fronte del reperimento delle risorse.

La debolezza degli indicatori congiunturali induce infatti le imprese a mantenere politiche di prezzo prudenti, con una compressione dei margini che ne limita la capacità di autofinanziamento. Permangono inoltre difficoltà nella gestione dei crediti e dei debiti commerciali e, più in generale, nella gestione dei flussi di liquidità, mentre l'accesso al credito resta improntato a condizioni selettive nei confronti di un ampio insieme di aziende, malgrado nel 2013 si registri una qualche attenuazione delle criticità riscontrate nel precedente biennio.

### **Un altro anno di attesa prima della ripresa**

In una cornice di incertezza, sia per le possibili evoluzioni del contesto internazionale, condizionato dalle nuove posizioni della Federal Reserve che ha annunciato di ridurre gli stimoli non convenzionali all'economia statunitense, sia per la situazione italiana ancora in attesa di una effettiva svolta nella dinamica economica che ha caratterizzato questi ultimi anni, ci si attende che la fase di ripresa per l'economia regionale non possa pienamente manifestarsi prima del 2015. Stando alle nostre previsioni, infatti, con il 2014 dovrebbe arrestarsi la fase recessiva con una crescita del PIL poco distante dallo zero.

Dopo che lungo tutta la crisi avviata nel 2008 la contrazione del PIL è stata in Toscana decisamente inferiore a quella delle altre regioni, l'avvio della ripresa potrebbe mostrare un'inversione di questa tendenza, se non altro per la minore forza del cosiddetto "effetto rimbalzo" che verosimilmente sarà più forte laddove la crisi ha colpito più pesantemente. In effetti le nostre previsioni indicherebbero nel 2014 e nel 2015 una dinamica del PIL inferiore a quella delle altre regioni.

Crescita attesa e non necessariamente reale, frutto di modelli previsivi basati sulle regole di comportamento del passato e che, però, la profonda trasformazione strutturale vissuta in questi anni ha messo largamente in discussione: lo conferma il fatto che l'espansione che vi è stata nelle esportazioni è stata ben superiore a quella che avevamo previsto. Tutto questo per dire che mai come in questi momenti i modelli previsivi sono in difficoltà nel cogliere quelli che saranno gli effettivi comportamenti degli operatori economici, proprio perché a fronte di cambiamenti così profondi del contesto, anche i comportamenti dei soggetti cambiano in modo spesso difficilmente prevedibile. Ciò non toglie che le previsioni siano ugualmente utili a disegnare il contesto all'interno del quale ci troveremo ad operare nei prossimi mesi.

In questa ottica, le nostre previsioni indicano che, al di là del fatto che questo avvenga in modo più o meno intenso rispetto alle altre regioni, la stagnazione dell'economia caratterizzerà anche quest'anno i risultati del sistema produttivo regionale. Questo sarà il frutto, ancora una volta, di forze che agiscono in direzione opposta e che si bilanceranno quasi perfettamente nel corso del 2014. Da una parte, registreremo l'ulteriore consistente flessione della domanda interna, che in tutte le sue componenti non conoscerà un ritorno alla crescita, e in alcuni casi addirittura permarrà in terreno negativo; a questa si contrapporrà ancora una volta l'espansione delle esportazioni estere.

Le attese sono che il 2015 rappresenti il vero momento di interruzione del lungo periodo di recessione che ha investito l'economia regionale a partire dalla crisi di Lehman Brothers del 2008. Il PIL dovrebbe tornare a crescere dell'1,3%, sostanzialmente in linea con il tasso di

crescita italiano. È evidente che, se fosse confermato dai fatti, si tratterebbe di un risultato confortante, anche se rappresenta un “obiettivo minimo” da raggiungere se si vuole alleviare il disagio sociale che in questi anni è stato alimentato. Se confrontiamo, infatti, il prodotto interno lordo in termini reali del 2013 con quello del 2007 si nota un calo di 6 punti percentuali (per l'Italia si stimano circa nove punti percentuali in meno). Aggiungendo le previsioni per il biennio successivo otteniamo una Toscana che si collocherà, nonostante la ripresa del 2015, ancora quasi 5 punti percentuali al di sotto del livello 2007 (per l'Italia saremo a fine 2015 ancora 7 punti percentuali al di sotto del picco pre-crisi). Si tratta di livelli che per quanto incerti danno il segno della difficoltà in cui ci troveremo anche nei prossimi mesi e dell'urgenza nel formulare risposte adeguate in grado di accelerare il ritorno ad una crescita più consistente e duratura.

### **Crisi strutturale è divenuto sinonimo di crisi grave**

Questi numeri confermano, quindi, come questa lunga fase recessiva, dalla quale non siamo ancora usciti, sia davvero la più grave della nostra storia recente; una crisi che ha generato una evidente discontinuità rispetto ad un passato che, peraltro, nessuno rappresentava in modo particolarmente brillante: il rallentamento della crescita, a partire soprattutto dalla metà degli anni novanta, aveva, infatti, spinto più di un osservatore a parlare di perdita di competitività, di rischio declino. Tutte locuzioni queste che hanno accompagnato le analisi dello sviluppo italiano già prima della crisi, ma che si adattavano perfettamente anche a quello toscano.

Proprio sulla base di tali considerazioni si è parlato spesso e giustamente di crisi strutturale per indicare quanto pervasivi siano stati i mutamenti intervenuti negli ultimi anni.

In realtà i mutamenti strutturali accompagnano abitualmente l'evoluzione di ogni sistema economico determinando continuamente trasformazioni spesso graduali, talvolta più brusche, ma che in generale stanno nella naturale evoluzione dei sistemi produttivi. Nel nostro caso il significato negativo attribuito al termine non dipende tanto dal fatto che vi è stata una caduta del PIL senza precedenti per durata ed intensità, ma soprattutto dal fatto che le componenti più colpite dalla crisi siano state quelle che in genere vengono ritenute le più decisive per disegnare il futuro di un sistema: gli investimenti, i giovani, l'industria. È in tal senso che il cambiamento strutturale in atto è da considerarsi anche particolarmente grave e preoccupante.

### **Grave per gli effetti sul mercato del lavoro**

È soprattutto la situazione del lavoro a presentare le più forti criticità: il tasso di disoccupazione, pur restando ben al di sotto della media nazionale, ha raggiunto l'8,7% (12,2% il dato italiano). Rispetto al 2008 si sono registrati a fine dello scorso anno, quasi 22 mila occupati in meno, 65 mila disoccupati in più raggiungendo, quindi, le 150 mila unità (il valore più alto della nostra storia recente). Al di là dell'intensità, tale da far sì che effetti della crisi si siano sentiti praticamente in tutti gli strati della popolazione, dobbiamo sottolineare però che questa lunga stagione non ha colpito tutti nello stesso modo. Ad essere colpiti dalla debolezza della domanda di lavoro sono stati più i giovani rispetto ad altre fasce di popolazione (con un tasso di disoccupazione degli under 30 al 22 per cento). È questo il risultato di una domanda di lavoro in ripiegamento e di un sistema di ammortizzatori sociali fortemente squilibrato a favore delle garanzie acquisite dagli *insiders*, prevalentemente lavoratori maturi, rispetto agli *outsiders*, quasi sempre giovani.

Nel 2013 si sono ridotte complessivamente le opportunità di ingresso nel mondo del lavoro, con una distribuzione delle occasioni più sbilanciata verso le modalità di lavoro più flessibili, e si è ridotta soprattutto tra i giovani la probabilità di essere occupati, mentre l'area della disoccupazione e inattività, le due facce del fenomeno Neet, è passata dal 12,5 per cento al 20,2

per cento, superando le 100 mila unità: tra questi poco più di 50 mila sono i disoccupati, mentre 30 mila sono gli scoraggiati. Essere giovani è dunque uno svantaggio.

### **Grave perché sono crollati gli investimenti**

Nel corso degli ultimi sei anni gli investimenti hanno subito una contrazione estremamente pesante. Sono circa 100 i miliardi di euro che la Toscana ha investito dal 2007 ad oggi; considerando che, se si fosse confermato il tasso di crescita medio osservato nel passato recente, vi sarebbero stati circa 30 miliardi in più, è come dire ci siamo persi per strada qualcosa come un anno e mezzo di investimenti e il dato è, anche in questo caso, addirittura migliore di quello medio del paese. La tenuta di alcuni investimenti pubblici ed anche alcuni successi realizzati sul fronte dell'attrazione di investimenti esteri hanno attenuato una caduta che poteva essere ancora più grave.

Il tema della caduta degli investimenti è riferito a quest'ultimo periodo, ma la discussione sulla loro efficienza ha radici assai più profonde e risale a ben prima della crisi. Dopo l'introduzione dell'euro l'intera economia italiana, pur aumentando il volume degli investimenti in linea con la media europea, non è riuscita a indirizzare tali flussi verso le attività in grado di aumentare il potenziale produttivo del sistema. In altre parole non è riuscita a sfruttare i benefici derivanti da bassi tassi di interesse e dalla ritrovata stabilità dei prezzi per riattivare un ciclo di investimenti in grado di rinnovare le basi del sistema produttivo. La Toscana ha registrato una crescita degli investimenti superiore a quella italiana e, in media, superiore anche a quella degli altri paesi europei ma, anche in questo caso, l'efficienza di questi investimenti già nella fase precedente non è stata all'altezza di quella delle altre economie dell'eurozona.

La forte caduta degli investimenti di questi ultimi anni è dunque particolarmente grave perché rappresenta un ulteriore freno alla crescita della produttività e quindi al recupero della competitività del sistema, già gravemente indebolita nella fase precedente.

### **Grave perché colpisce di più l'industria.**

Tra i diversi settori produttivi quello che, nel corso della lunga fase recessiva avviata nel 2008, ha maggiormente sofferto è certamente quello industriale, quello delle costruzioni in modo particolare, ma anche quello manifatturiero. La caduta del valore aggiunto prodotto è stata particolarmente grave rasentando in molti casi il 25-30% del valore iniziale. La dinamica imprenditoriale ha mostrato flessioni costanti con saldi negativi tra nuovi ingressi e cessazioni. Tutto questo è avvenuto con profonde differenze anche all'interno dello stesso settore manifatturiero, in cui troviamo imprese che hanno realizzato espansioni di occupazione e produzione, assieme ad imprese che hanno assistito a cadute dei livelli produttivi tali da indurle in molti casi alla cessazione della propria attività. Questa dicotomia è largamente spiegata dal mercato di riferimento: hanno retto spesso -ed anche con successo- le imprese orientate direttamente o indirettamente sui mercati internazionali, hanno sofferto quelle orientate al mercato interno. Poiché queste ultime sono più numerose delle prime il saldo è stato alla fine fortemente negativo; il peso del manifatturiero sul totale dell'economia toscana ha infatti raggiunto con il 17% il suo minimo storico, accelerando quel processo di deindustrializzazione che avevamo osservato con preoccupazione negli anni precedenti alla crisi. È infatti evidente che una regione -e un paese- fortemente dipendente dall'estero per le materie prime e con un'economia fortemente orientata all'export, non può permettersi di perdere porzioni rilevanti del proprio manifatturiero come invece è accaduto in questi anni.

Anche i processi di creazione d'impresa sono stati messi a dura prova nel corso degli ultimi anni. Le iscrizioni agli archivi delle Camere di Commercio sono passate dalle oltre 32 mila del 2007 alle circa 28.400 del 2013 (per una flessione dell'11,3%), ed il relativo grado di mortalità

entro i primi tre anni di vita è cresciuto dal 25,6% dell'immediato periodo pre-crisi all'attuale 29,3%. Meno nuove imprese dunque, e più fragili, mentre parallelamente si registra un progressivo invecchiamento della classe imprenditoriale toscana, con un sensibile arretramento delle classi di età più giovani (-18,1% fino a 29 anni, -13,4% fra 30 e 49) ed un rilevante incremento per quelle più elevate (+6,7% fra 50 e 49 anni e +21,1% per gli *over-70*).

Le ripercussioni legate ad una bassa natalità d'impresa ed all'avvio di iniziative imprenditoriali sostenibili nel tempo, così come per gli investimenti, sono state ancora poco approfondite. E tuttavia, si tratta del "meccanismo" da cui dipende il ricambio ed il rinnovamento delle energie imprenditoriali, e che consente al sistema produttivo di accrescere i propri livelli di concorrenza, di agevolare la circolazione di nuove idee e di nuove soluzioni tecnologiche ed organizzative, di generare per tale via la creazione di nuove opportunità e nuova ricchezza, di stimolare e favorire infine percorsi di innovazione anche sociale.

### I cambiamenti di lungo periodo dell'industria toscana

La crisi degli ultimi anni si colloca sullo sfondo di un più generale processo di trasformazione del sistema economico-produttivo regionale, che nel corso del nuovo millennio ha prodotto un significativo cambiamento delle sue caratteristiche strutturali. In particolare si sta modificando il tradizionale *pattern* di specializzazione della Toscana nei settori manifatturieri di cosiddetta "industrializzazione leggera": fra il 2001 e il 2011, l'arretramento su tale fronte è stato diffuso e particolarmente profondo, con punte di 21.665 addetti alle imprese in meno nel tessile (-47,5%), di 8.775 nella concia-pelletteria (-17,8%), di 5.532 nella lavorazione dei minerali non metalliferi (-27,4%), di 4.780 nei mobili (-31,2%). È vero che sul territorio regionale, in tali settori, si sono stratificate nel tempo competenze distintive, che le imprese "sopravvissute" all'aspra selezione degli ultimi anni hanno in molti casi accresciuto il proprio livello di competitività, rivisitando in maniera profonda il proprio modello di *business*. In tali ambiti continuano, infatti, ad operare aziende e sistemi produttivi di riconosciuta eccellenza, ma tali aggregati settoriali hanno comunque cessato di essere motori in grado di trainare -come in passato- la crescita dell'intero sistema economico regionale.

Ed anche a livello territoriale, le aree un tempo sede delle principali aree distrettuali localizzate all'interno della regione hanno perso il loro dinamismo, mettendo a segno le peggiori *performance* (in termini di addetti alle unità locali), a partire da Pistoia (-6,1%) per continuare con Arezzo (-2,4%), Prato (crescita nulla) e Firenze (+0,6%). Allargando l'orizzonte, si osserva come nel complesso la debole crescita degli addetti alle unità locali (+1,0%) registrata in Toscana nel corso del decennio 2001-2011 sia stata inferiore anche ai pur modesti risultati delle regioni settentrionali, e come il confronto con tale *benchmark* sia sfavorevole, oltre che per il manifatturiero, per tutti i principali macro-settori (ad eccezione dell'edilizia), ponendo interrogativi che investono la tenuta competitiva dell'intero sistema economico-produttivo regionale.

Come già sottolineato da altri lavori, il processo di deindustrializzazione è stato in Toscana già a partire dagli anni Ottanta più rapido di quello avvenuto nelle altre regioni, tanto da giudicarlo "precoce"; la crisi degli ultimi anni ha ulteriormente accelerato questo processo, ma ha anche mostrato le persistenze in Toscana di capacità produttive significative, concentrate in un numero ristretto di imprese, ma in grado di reggere con successo la concorrenza internazionale.

### Il futuro: verso una fase di sviluppo non equilibrato?

Le trasformazioni indotte dalla crisi -l'ulteriore deindustrializzazione, la caduta degli investimenti, le difficoltà di occupazione dei giovani- sono indubbiamente preoccupanti;

l'obiettivo non può essere quello di tornare sul sentiero precedente -viste le difficoltà già presenti prima della attuale crisi- ma piuttosto quello di forzare il cambiamento strutturale verso un nuovo sentiero di crescita che per essere solido dovrà poggiare sui punti di forza che, anche in questa pesante recessione, la Toscana ha mostrato di avere, addirittura più delle altre regioni italiane.

In altre parole, a fronte di una recessione che è andata nella direzione di un indebolimento non equilibrato delle capacità produttive del sistema, occorre rispondere con una azione che dovrà riportarci rapidamente su di un sentiero di crescita in grado di fronteggiare i molti problemi aperti dall'attuale crisi; per far questo occorre poggiare sui soggetti più dinamici in grado di cogliere più facilmente le opportunità che pure in questa difficile fase esistono. Dopo una recessione non equilibrata dovremmo, quindi, non temere di parlare di crescita squilibrata alla ricerca -come diceva Hirschman- della giusta sequenza di sviluppo non equilibrato in grado di favorire quella trasformazione strutturale capace di riportare il sistema ad una crescita accettabile e duratura.

### **Esiste un base produttiva su cui puntare per la ripresa**

Al di là delle indicazioni sulla dinamica della competitività del sistema o, più nel dettaglio, sulla produttività, ci sembra evidente dai dati che in Toscana esista una parte dell'economia che non può essere in modo semplicistico definita poco competitiva per il semplice fatto di collocarsi all'interno di un'economia che stenta. Esistono imprese che riescono a vendere, anche e soprattutto all'estero, nonostante la presenza di una serie di limiti e problemi che potrebbero compromettere la loro capacità di proiettarsi sui mercati internazionali.

L'analisi delle vendite estere effettuate dalla regione ci consegna un quadro assai diverso rispetto a quello che riguarda nel complesso le altre regioni. Il risultato osservato per il 2013 tende a confermare l'indicazione di una regione più capace delle altre nel raccogliere gli stimoli della domanda internazionale. Questa maggior capacità della regione non è caratteristica solo dell'ultimo anno, ma è un aspetto che abbraccia tutto il periodo di crisi. Sono ormai sei anni che la Toscana cresce di più della media italiana, recuperando non solo il peso che aveva nel panorama nazionale, ma anche, in senso più generale, quote di mercato sul totale degli scambi mondiali.

Inoltre, come abbiamo avuto modo di mettere in evidenza nei precedenti rapporti, esiste un nucleo di oltre 3 mila imprese manifatturiere che, pur in questi anni di crisi, hanno aumentato addetti e fatturati; dal momento che tali successi non possono più considerarsi estemporanei è evidente che tali imprese sono imprese innovative qualunque sia il settore in cui sono inserite (e ne troviamo un po' in tutti i settori) e qualunque sia la dimensione (la probabilità che le imprese medio e grandi siano dinamiche è più alta, ma vi è anche un alto numero di piccole imprese e addirittura di micro imprese). Molte di queste imprese sono direttamente presenti sui mercati internazionali, ma verosimilmente molte altre lo sono solo indirettamente appartenendo a filiere che hanno come destinazione finale i mercati esteri. La capacità di esportare resta dunque una dote forte del sistema produttivo regionale, da cui dipende, direttamente o indirettamente, il successo di molte delle sue imprese.

Innanzitutto direttamente. Da questo punto di vista la capacità di esportare -se si escludono i piccoli importi che comunque vengono veduti all'estero dalle imprese toscane- è concentrata su poche imprese e mostra anche come il presidio dei mercati internazionali richieda un impegno costante, specie quando si va sui mercati più lontani. Mostra anche quanto sia importante affiancare ad una base rilevante di vendite in Europa -che resta ancora oggi il cuore principale delle nostre esportazioni- una crescente attenzione verso nuovi mercati: vince chi sa diversificare i mercati di sbocco. Ciò richiede però uno sforzo anche in termini di investimento

che solo le imprese più strutturate riescono a realizzare; anche per questo le imprese esportatrici restano ristrette ad un nucleo piccolo di imprese. Ma, anche se i dati disponibili non consentono di quantificare il fenomeno, è del tutto verosimile immaginare che attorno a queste imprese ruoti una massa di altre imprese che quindi trae indirettamente beneficio dalla apertura internazionale delle imprese precedenti. La migliore tenuta della Toscana degli ultimi anni è fortemente dipendente dal comportamento di tali imprese ed è probabile che anche la futura ripresa dipenda dai loro comportamenti.

**Ma è importante rilanciare gli investimenti...**

L'immagine è quindi quella di un sistema che, seppur in crisi di competitività, in quest'ultima fase storica ha saputo rispondere meglio di altri al mutamento in corso, nonostante la caduta degli investimenti.

Se questo dato è di per sé confortante, occorre non dimenticare che la crisi ha avuto un'intensità e una lunghezza tale da ridurre notevolmente la resilienza del sistema. La gravità di questa fase rischia, infatti, di aver compresso la nostra capacità produttiva potenziale. E' per questo che accanto al necessario sostegno alla internazionalizzazione, che rafforzi la capacità di proiettarsi sui mercati lontani, è altrettanto importante aggiungere un ulteriore sforzo finalizzato ad aumentare il moltiplicatore dell'economia regionale. In altre parole è difficile che si possa tornare a crescere in modo significativo affidandosi solo alla capacità di esportare: è necessario che aumenti anche la domanda interna e che aumenti anche il moltiplicatore dell'economia.

Il rilancio di una nuova stagione di investimenti è condizione necessaria per una ripresa dell'economia ed è altrettanto necessario che ciò avvenga rapidamente: ciò avrebbe il duplice vantaggio di alimentare nel breve periodo la domanda interna, ma anche quello di contribuire nel medio periodo ad accrescere la competitività del sistema nella doppia direzione di alimentare la capacità di esportare, ma anche di sostituire parte delle importazioni aumentando per questa via il moltiplicatore dell'economia.

Rimandare gli investimenti in attesa che venga sanato il bilancio pubblico ci pare una strategia pericolosa. Non esiste una sostituibilità perfetta, come invece lasciano intendere coloro che suggeriscono strategie di *austerità* tout court, tra gli investimenti da una parte e le esportazioni dall'altra: ciò che perdiamo dal lato della spesa interna non lo possiamo recuperare grazie ad un aumento di pari dimensione della domanda estera. Questa relazione di sostituzione nel tempo non vale poiché senza investimenti, e con la conseguente riduzione del moltiplicatore e della competitività regionale, l'incremento degli scambi internazionali necessario a garantirci una crescita accettabile e costante del PIL sarà sempre più elevato. Senza investimenti non sarà sufficiente che la domanda mondiale cresca del 5% ma sarà necessario che aumenti ad un ritmo del 6% prima, del 7% poi, e via di seguito ...

Il rilancio degli investimenti diviene quindi essenziale proprio per rafforzare quella strategia che punta alle esportazioni estere come principale veicolo di crescita e per amplificarne gli effetti sul resto dell'economia regionale. Secondo nostre stime, se riuscissimo ad aumentare le esportazioni del 3% annuo, e allo stesso tempo riuscissimo a portare il moltiplicatore a crescere del 5% rispetto ad oggi, otterremmo una crescita che sarebbe del 1,4% più alta di quella attuale. La crescita degli investimenti è quindi condizione necessaria alla ripresa dell'economia, senza la quale l'effetto trainante dell'aumento delle esportazioni, da solo, risulterebbe del tutto insufficiente e, alla lunga, addirittura non percorribile con la stessa efficacia.

**Verso una redistribuzione che aumenti la propensione al consumo**

È evidente che la caduta dei consumi rappresenta un grave problema per le molte imprese che operano sul mercato internazionale, ma è altrettanto evidente che in una fase storica in cui il

fiscal compact impone regole rigide di controllo della spesa pubblica è difficile immaginare che vi possa essere un loro aumento autonomo. Il volume dei consumi potrà quindi aumentare indotto dall'aumento delle altre componenti della domanda -le esportazioni e gli investimenti- e per questa via potrà amplificarne gli effetti sul resto del sistema.

L'effetto sarebbe però ancora più significativo se aumentasse la propensione al consumo e, con essa, il moltiplicatore dell'economia. Come è noto la propensione al consumo è collegata inversamente al livello di reddito (è cioè tanto più alta quanto più basso è il reddito), quindi una redistribuzione del reddito a favore delle categorie meno abbienti potrebbe avere un effetto espansivo sul sistema.

Da questo punto di vista è certamente di buon auspicio che anche la letteratura economica riprenda ad occuparsi del tema della distribuzione del reddito che per anni era stato parzialmente abbandonato nell'idea che prima occorre produrre e solo dopo distribuire.

### **Verso un sviluppo non equilibrato e una distribuzione del reddito più equilibrata**

Secondo le considerazioni contenute in questo rapporto quindi ad una azione che punti alla realizzazione di una efficace sequenza di sviluppo non equilibrato che veda come protagonisti i soggetti oggi più di altri in grado di rafforzare la crescita del sistema, dovrebbero affiancarsi azioni sul piano della distribuzione del reddito (ed anche di sostegno sociale) in grado, da un lato, di contenere quelle tensioni che l'attuale fase sta già creando e, dall'altro, di accrescere la propensione al consumo, amplificando gli effetti sulla domanda interna dell'auspicabile ulteriore aumento delle esportazioni e di ripresa degli investimenti. Se la domanda interna non tornerà ad aumentare porzioni crescenti del sistema potrebbero vedere ulteriormente aggravata la propria situazione.

Mettendo assieme le due spinte, la prima volta rompere l'inerzia dell'attuale fase attraverso uno squilibrio sul versante produttivo e la seconda volta, invece, a correggerne gli effetti indesiderati sul fronte della distribuzione del reddito potremmo ritrovare un nuovo accettabile equilibrio finale, in grado di garantire quei livelli di benessere che eravamo abituati a considerare quasi ineluttabili, ma che invece sono oggi messi fortemente in dubbio.

*Parte A*  
ANALISI MACROECONOMICA

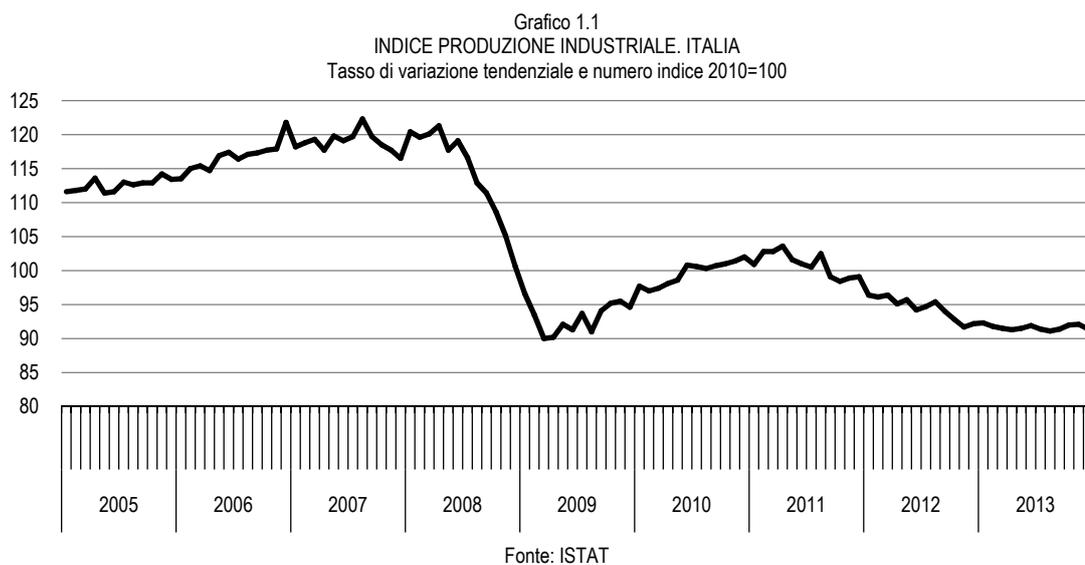


# 1. RENDICONTO 2013 E PREVISIONI 2014-2015

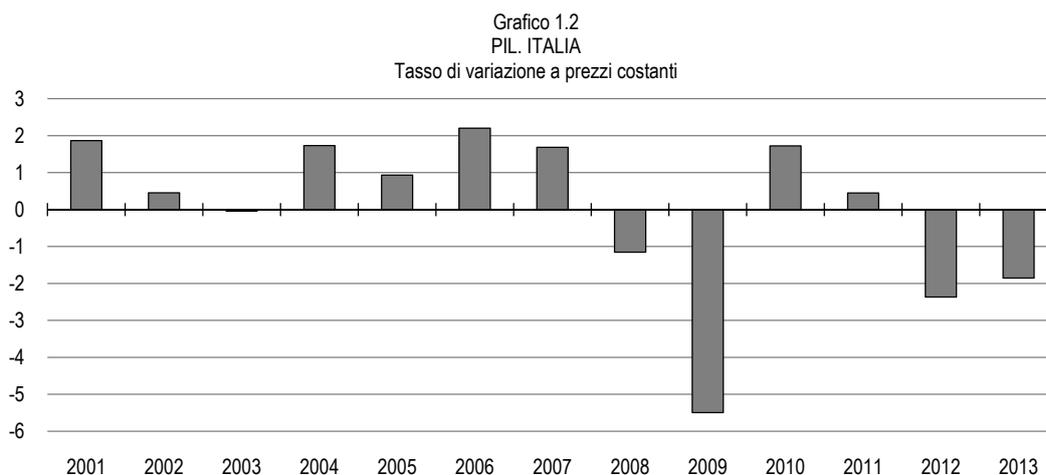
## 1.1 La domanda italiana è ancora debole

Anche nel corso del 2013 la domanda interna ha continuato ad essere estremamente debole, confermando il risultato del 2012. Questo è evidentemente legato all'andamento dell'economia italiana che, stando alle recenti indicazioni fornite dall'Istituto nazionale di statistica, ha realizzato performance negative su molte delle principali grandezze economiche.

In particolare, guardando alla produzione industriale si riscontra un altro anno con risultati deludenti in quasi tutti i trimestri. Solo nella parte conclusiva del 2013 si segnala una modesta inversione di tendenza che interrompe la lunga fase di caduta della produzione industriale che durava ormai dalla seconda metà del 2011. Il miglioramento registrato nel quarto trimestre ha fatto sì che nell'ultimo anno la caduta della produzione si sia assestata attorno al 3%. Seppur sia da ritenersi confortante aver interrotto il profilo declinante della produzione industriale italiana, non si tratta ancora di una indicazione sufficiente a definire conclusa la crisi visto che, rapportando a 100 il valore della produzione del 2010, ad oggi il sistema produttivo italiano si ferma a poco più di 90 (con una contrazione del volume di produzione di circa il 10% rispetto a tre anni fa).



La caduta della produzione industriale italiana per il secondo anno consecutivo ha prodotto effetti negativi su tutte le altre componenti del sistema e questo ha pesato nel determinare il risultato finale in termini di formazione del reddito. Secondo le stime ufficiali la contrazione del PIL italiano nel 2013 è stata del -1,9% in termini reali.



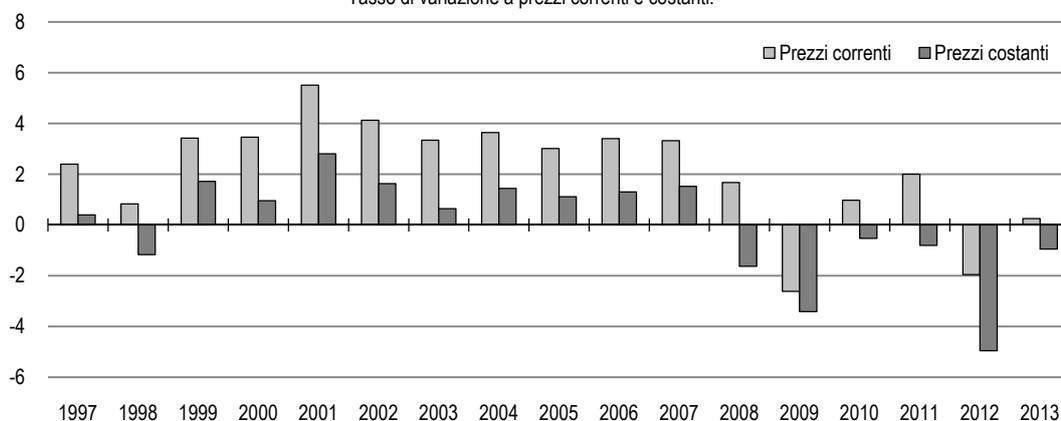
Fonte: ISTAT

Il risultato finale, anche nel 2013, è pesantemente condizionato dal contributo negativo proveniente dalla componente principale della domanda finale ovvero dal consumo delle famiglie. Quest'ultimo ha subito una contrazione rispetto all'anno precedente di 2,5 punti percentuali in termini reali. Su questo dato pesano le persistenti difficoltà del sistema produttivo ad assorbire la forza lavoro presente sul territorio italiano. La conseguenza di queste difficoltà è stata quella di un tasso di disoccupazione crescente che per l'Italia ormai ha superato il 12% in media d'anno. Tutto questo ha contribuito alla ulteriore contrazione del reddito disponibile delle famiglie che, se misurato a prezzi correnti, è caduto dello 0,5% ma che, scontando il pur lieve aumento dei prezzi, in termini di potere d'acquisto è sceso dell'1,7%. Il vincolo di bilancio sempre più stringente ha contratto non solo l'ammontare assoluto della spesa delle famiglie ma anche la loro propensione a consumare, attraverso un meccanismo che sembra espressione di una crescente sfiducia verso il futuro, e che potrebbe rallentare la ripresa dell'economia anche nei prossimi mesi.

Fortunatamente, a stimolare il comportamento di spesa, o quantomeno a evitare di frenare ulteriormente i consumi, quest'anno è arrivato il supporto di tassi di interesse che si sono ulteriormente ridotti ridimensionando così il peso che il servizio del debito ha avuto sui bilanci delle famiglie. Stando alle indicazioni disponibili il pagamento degli oneri finanziari copre una quota inferiore del reddito disponibile rispetto al recente passato: nel 2011 assorbiva mediamente l'11% del reddito disponibile, nel 2013 il 9%.

La dinamica della spesa pubblica ha contribuito alla contrazione del PIL italiano. Si stima che i consumi pubblici siano diminuiti per il 2013 nell'ordine dello 0,7% in termini reali, dopo il pesante calo dell'anno precedente (-2,6%). A condizionare la spesa è soprattutto la presenza di vincoli orientati al contenimento dell'indebitamento netto e, in prospettiva, alla riduzione del rapporto tra debito pubblico e PIL. Il risultato di questi limiti di fatto è stato quello di un indebitamento netto che, nel rapporto con il PIL, si è stabilizzato attorno al 3% anche se, considerando tutte le componenti straordinarie e il sostegno ai paesi UEM, questo non ha impedito al debito di salire al 132,9% del PIL.

Grafico 1.3  
 REDDITO DISPONIBILE DELLE FAMIGLIE. ITALIA  
 Tasso di variazione a prezzi correnti e costanti.



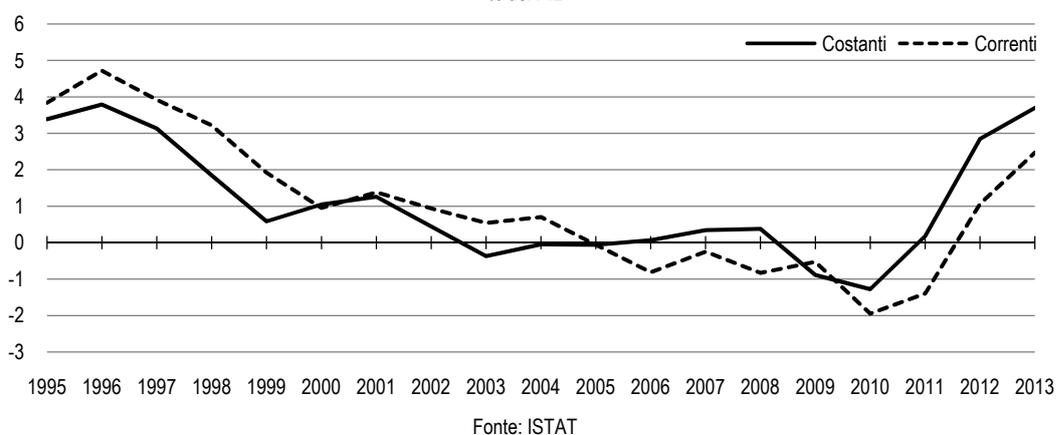
Fonte: ISTAT

Contributi negativi sono venuti anche dagli investimenti che risultano in calo, in termini reali, di altri 5,3 punti percentuali. Se osservati nelle due articolazioni principali a calare molto quest'anno sono soprattutto gli investimenti in macchinari che, dopo un accenno di ripresa nella parte iniziale dell'anno, chiudono il 2013 in forte caduta. Su questo gioca una capacità produttiva ancora ampiamente inutilizzata, vista la debole domanda rivolta al sistema produttivo italiano, e una difficoltà a reperire le fonti per il finanziamento dei progetti di investimento: da un lato mancano le risorse per l'autofinanziamento, dall'altro il credito concesso dal sistema creditizio è apparso, anche nell'ultimo anno, debole. Per quanto riguarda gli investimenti in costruzioni il risultato è negativo anche se, tra i segnali che possiamo ricavare osservando la realtà economica nazionale, emerge come nell'anno trascorso il mercato immobiliare si sia sostanzialmente stabilizzato. I dati dell'Osservatorio del mercato immobiliare elaborati da Bdi indicano infatti come il numero di compravendite (praticamente dimezzato rispetto a quello immediatamente precedente la crisi del 2008) sia rimasto costante rispetto a quanto osservato già nel 2012. A conferma però della difficoltà del settore, la rilevazione indica che i prezzi delle abitazioni risultano tuttora in calo.

Nel complesso quindi la domanda interna ha fornito contributi negativi alla crescita del PIL, tanto pesanti da generare una flessione di quest'ultimo che sarebbe stata del 2,6% (e non dell'1,9% come poi di fatto si è rivelato) se non fosse intervenuta la domanda estera netta. Quest'ultima ha dato una spinta positiva alla crescita del prodotto, anche se il risultato non è tanto il frutto di una crescita delle esportazioni, che in verità in termini reali rimangono sostanzialmente stabili al livello del 2012, quanto la contrazione delle importazioni, che rispetto all'anno precedente subiscono una riduzione del 2,5%. Questa ulteriore flessione degli acquisti di prodotti importati si somma alla precedente (-7,4% nel 2012) a sottolineare come il miglioramento nel saldo delle partite correnti sia più l'effetto di una riduzione dei consumi (e degli investimenti) e, *sic et simpliciter*, del benessere materiale anziché la base di un suo miglioramento.

I prezzi in Italia sono cresciuti dello 0,7% in media d'anno e, se da un lato questo ha limitato la caduta del potere d'acquisto delle famiglie, dall'altro ha fatto affiorare lo spettro della deflazione che, assieme all'Italia, sembra colpire l'Europa nel suo complesso.

Grafico 1.4  
SALDO DELLE PARTITE CORRENTI. ITALIA  
% del PIL



Questo contesto nazionale ha inciso sulla Toscana, da un lato, attraverso una naturale contrazione della domanda di beni intermedi proveniente dalle altre regioni, e dall'altro, attraverso una riduzione della capacità del sistema italiano di generare reddito e quindi di spendere anche per l'acquisto di beni finali.

Nonostante questa ulteriore flessione, gli andamenti di alcuni indicatori sul clima di fiducia delle imprese hanno, però, seguito un sentiero che risulterebbe in miglioramento lungo tutto il 2013; a differenza di quanto si osservava nell'anno precedente, l'aspettativa di una inversione del ciclo si è fatta più consistente nel corso dell'anno anche grazie al fatto che, se è vero che la produzione ha stentato, è altrettanto vero che sono stati più incoraggianti sia i dati sugli ordinativi che quelli sul fatturato, i primi soprattutto per effetto della domanda estera, mentre i secondi per effetto sia della componente interna che di quella straniera. In media durante tutto l'anno la fiducia delle famiglie sembra migliorata rispetto alla seconda metà del 2012 nonostante, in questo ultimo caso, la parte finale dell'anno abbia registrato un nuovo peggioramento degli indicatori indirizzati a intercettare il *sentiment* degli italiani.

## 1.2

### La crisi è finita per il resto del mondo ma non per l'area Euro

Se da un lato, come visto sopra, la domanda italiana rivolta alla Toscana è stata condizionata da un'economia nazionale in profonda recessione, dall'altro, anche nel 2013, a sostegno del sistema produttivo regionale si sono confermate le esportazioni verso le varie economie internazionali che, in molti casi, sono risultate in forte crescita. Il confronto Italia-mondo indica, infatti, anche nell'anno appena trascorso, una sostanziale distanza nella dinamica dell'economia italiana rispetto a quella degli "altri".

La crescita mondiale, seppur su ritmi più contenuti di quelli osservati prima della crisi, è proseguita nel corso del 2013 e con la crescita della produzione è avvenuta anche quella degli scambi internazionali. Nel complesso, il commercio mondiale è aumentato del 3% con un risultato che, seppur leggermente meno positivo rispetto a quelle che erano le attese formulate in precedenza, ha contribuito a attenuare la flessione della domanda interna, sia italiana che

toscana. A giustificare il parziale rallentamento del ritmo di crescita del commercio internazionale ci sono vari elementi. In questo senso il 2013 è da molti punti di vista un anno di transizione per l'economia mondiale che sembra aver subito un passaggio fondamentale a seguito del mutamento di politica economica annunciato dalla autorità statunitensi che, già nella prima metà dell'anno, avevano comunicato la scelta di ridurre gli stimoli non convenzionali all'economia.

Grafico 1.5  
PIL. PRINCIPALI AREE DEL MONDO  
Tasso di variazione a prezzi costanti

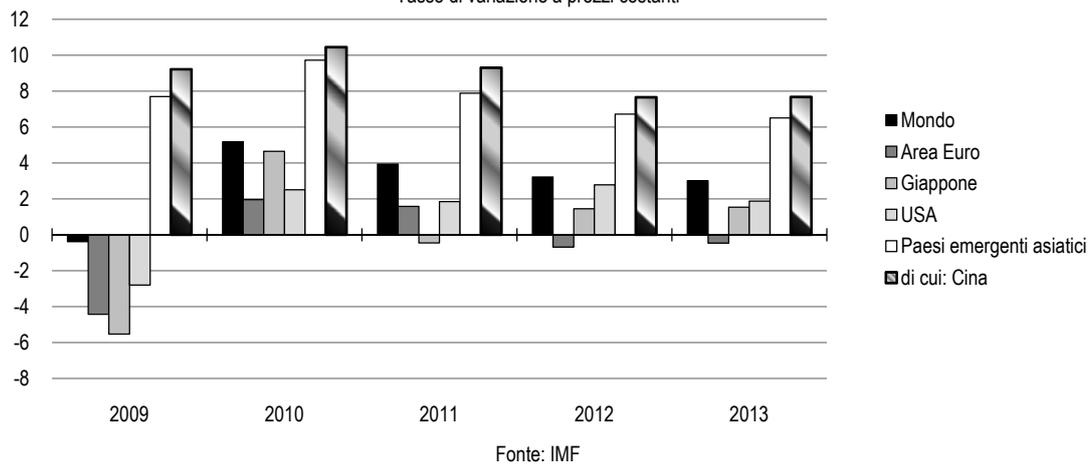
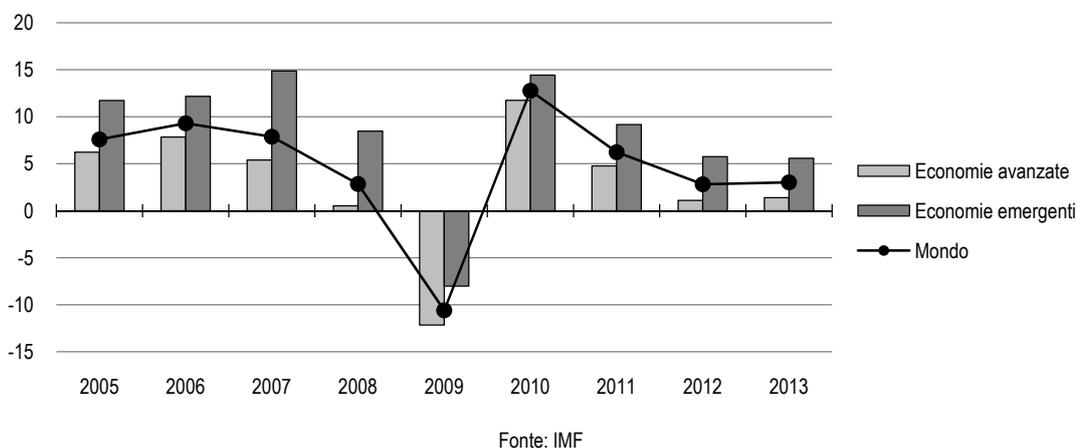


Grafico 1.6  
COMMERCIO MONDIALE E IMPORTAZIONI. PRINCIPALI AREE  
Tasso di variazione a prezzi costanti



Il semplice annuncio di un cambio di rotta, anche se ad oggi ancora non si è risolto in un vero e proprio mutamento dei tassi ufficiali applicati dalla *Federal Reserve*, ha prodotto immediati effetti sui mercati finanziari che hanno registrato un incremento nei rendimenti a lungo termine sia negli Stati Uniti che nell'Eurozona. Quest'ultima al proprio interno ha visto

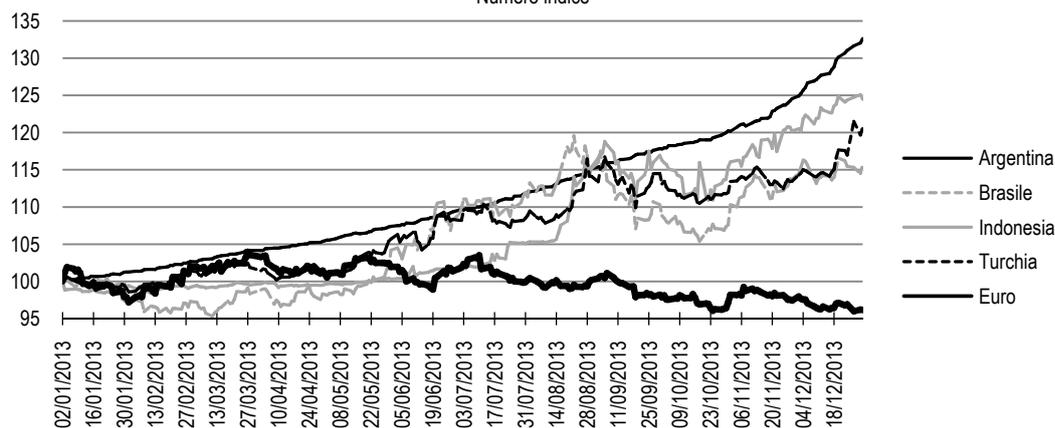
una ricomposizione del divario, evidente fino a fine 2012, che esisteva tra i rendimenti dei titoli dei paesi “affetti” dalla crisi dei debiti sovrani (i paesi dell’Europa mediterranea) rispetto a quelli “immuni” dalla crisi (come i paesi del Nord Europa).

Le conseguenze di questo annuncio sono duplici. Da un punto di vista reale, l’incremento dei rendimenti ha sicuramente prodotto un effetto depressivo sugli investimenti e i consumi dell’economia americana che di fatto ha portato ad una revisione leggermente al ribasso delle stime di crescita per il 2013 e il 2014.

Da un punto di vista valutario, l’“annuncio” e il conseguente innalzamento dei rendimenti hanno avviato un processo di rientro dei capitali dalle economie emergenti, caratterizzate da forti squilibri di parte corrente e da forte presenza di capitali stranieri, con l’effetto di una svalutazione pesante per molte di queste economie (Turchia, Brasile, Cile, Indonesia). Questa svalutazione ha consentito di riequilibrare le partite correnti dei paesi emergenti, avvenuta attraverso una riduzione della loro domanda di importazioni che, in una certa misura, ha riconsegnato all’economia americana il ruolo di principale traino del commercio mondiale.

È chiaro che, con l’economia americana che si riappropria del ruolo di traino dell’economia internazionale e che contestualmente cresce un po’ meno delle attese, il risultato sia stata una minore spinta alla ripresa degli scambi internazionali che di fatto sono stati rivisti passando dalle stime iniziali di una crescita del 3,6% alle stime attuali di incremento del 3% per il 2013.

Grafico 1.7  
TASSO DI CAMBIO BILATERALE CON IL DOLLARO  
Numero indice



Fonte: IMF

Al di là dell’incertezza che da queste dinamiche scaturisce, di fatto l’economia internazionale è entrata in questa nuova fase di ripresa che, ancora una volta, è guidata dall’economia statunitense, libera da incertezze di bilancio, almeno per un po’, e favorita anche nel 2013, al di là degli annunci, dagli stimoli provenienti da una politica economica accomodante. Dall’altro lato, i dubbi sulle prospettive di crescita per i paesi emergenti, pur colpendo alcune aree che in questi anni avevano attraversato una rapida espansione non sembrano scalfire l’economia cinese che, seppur in presenza di rischi crescenti, dimostra di continuare la sua espansione seppur su ritmi leggermente più contenuti di quelli passati. Anche il Giappone quest’anno ha dato un forte impulso alla dinamica degli scambi grazie ad una crescita consistente della domanda interna che ha stimolato le sue importazioni.

L'area Euro, seppur nella parte finale dell'anno abbia dato segnali di ripresa, sembra ancora stentare rispetto alle altre regioni del pianeta. Da una parte si sono registrati infatti lievi crescite per le due principali economie dell'Eurozona, Germania e Francia, e dall'altra queste sono state ampiamente compensate dalla dinamica deludente di paesi come l'Italia, la Grecia e la Spagna. La principale urgenza riguarda il lavoro visto che, dopo una iniziale resilienza, negli ultimi due anni il tasso di disoccupazione è cresciuto in modo consistente arrivando ad oggi oltre la soglia del 12% nel complesso dell'area.

Tabella 1.8  
PIL. PRINCIPALI PAESI EURO  
Tasso di variazione a prezzi costanti

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU27	3,4	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,7	-0,4	0,1
EA12	3,2	2,9	0,3	-4,4	1,9	1,6	-0,7	-0,4
Germania	3,7	3,3	1,1	-5,1	4,0	3,3	0,7	0,4
Spagna	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Francia	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,2
UK	2,8	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,3	1,7

Fonte: Eurostat

In definitiva, negli ultimi anni si è assistito ad un ridimensionamento del peso europeo sui mercati internazionali e il 2013 ha confermato ampiamente questo giudizio. Il deterioramento dello stato di salute delle economie europee si è manifestato con flessione dei redditi delle famiglie, alto tasso di disoccupazione, rischio di deflazione; tutti ingredienti che hanno portato a individuare, anche nel 2013, l'Unione come il vero elemento di freno alla dinamica degli scambi internazionali. Problema non di poco conto questo per la Toscana se pensiamo che, anche dopo il ridimensionamento degli ultimi anni, per il sistema produttivo toscano quella europea rappresenta ben oltre il 40% della domanda complessivamente proveniente dall'estero.

#### BOX 1.1

##### OLTRE LO SPREAD: IL CICLO ECONOMICO NELL'AREA EURO DURANTE LA CRISI DEI DEBITI SOVRANI

La crisi dei debiti sovrani che ha recentemente colpito alcuni paesi dell'Eurozona ha riaperto il dibattito riguardo alle conseguenze di shock macroeconomici asimmetrici per le economie dei diversi stati membri. Infatti, con l'adozione della moneta unica questi paesi hanno rinunciato interamente all'autonomia monetaria, oltretutto a una parte di quella fiscale. In tal senso, se le loro economie non attraversano contemporaneamente le diverse fasi del ciclo economico, risulta difficile, se non impossibile, per i policy maker adottare misure di politica economica ottimali, con effetti potenzialmente drammatici per l'occupazione e la crescita.

Per comprendere se la crisi economica ha contribuito ad indebolire la sincronia del ciclo economico all'interno dell'Eurozona utilizziamo le componenti cicliche del PIL e del tasso di disoccupazione degli 11 paesi che sono entrati a far parte della moneta unica nel 1999<sup>1</sup>.

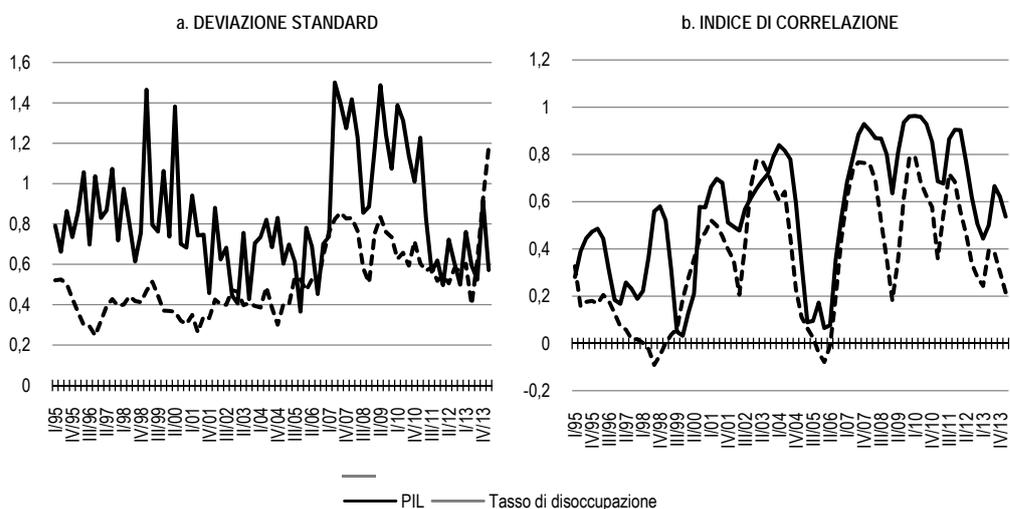
Un primo indicatore utile a verificare la presenza di una divergenza nello stato delle diverse economie incluse nell'analisi è dato dalla deviazione standard. Essendo una misura di dispersione, questa permette di apprezzare la diversa intensità degli interventi di politica monetaria necessari per stabilizzare le economie dei diversi paesi. Inoltre,

<sup>1</sup> Si tratta di Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna. Escludiamo la Grecia, il cui ingresso risale al 2001, perché la serie OECD del PIL è discontinua. Le componenti cicliche sono state estratte con il filtro H-P.

essa può essere stimata in ogni periodo includendo tutti i paesi nell'analisi. Da questo punto di vista, sia il Pil che il tasso di disoccupazione mostrano un forte aumento della dispersione già del corso del 2007 (Graf. 1a). Per il PIL, questa rimane molto elevata fino al secondo trimestre del 2011, per poi essere riassorbita rapidamente entro i livelli pre-crisi. Diversamente, la volatilità del tasso di disoccupazione, pur in diminuzione, staziona al di sopra dei livelli precedenti alla crisi fino alla fine del periodo di osservazione.

La deviazione standard non fornisce naturalmente un quadro completo per l'analisi. In effetti, essendo sempre positivo, tale indicatore non permette di apprezzare il segno della relazione tra le economie di due paesi. Per cogliere questo aspetto ci affidiamo a un indice di correlazione costruito come media degli indici di correlazione binari stimati per ognuna delle possibili combinazioni tra gli 11 paesi qui considerati. Siccome sono necessari almeno due periodi per calcolare un indice di correlazione, utilizziamo una finestra mobile di 8 trimestri (2 anni) e seguiamo l'andamento di tale indice nel corso del tempo<sup>2</sup>. Come per la deviazione standard, anche in questo caso notiamo una grande variabilità nel corso del tempo (Graf. 1). In particolare, ad un convergenza a partire dai primi anni 2000 fa seguito una pesante riduzione della correlazione nella fase centrale del decennio. Si noti anche come l'impatto della crisi economica produca un aumento della correlazione stimata e come questa si riduca in maniera sostanziale a partire dalla prima metà del 2012.

Grafico 1  
DEVIAZIONE STANDARD E INDICE DI CORRELAZIONE DELLE COMPONENTI CICLICHE DEL PIL E DEL TASSO DI DISOCCUPAZIONE  
DEGLI 11 PAESI CHE HANNO ADOTTATO L'EURO NEL 1999



Fonte: elaborazioni su dati OECD

In estrema sintesi, la crisi economica ha colpito le economie dell'Eurozona qui considerate in un momento in cui queste già mostravano sostanziali segnali di divergenza. Il primo effetto della crisi è stato, in questo senso, quello di sostenere un elevato grado di dispersione degli andamenti (alta deviazione standard: Graf. 1a), nel contesto di una generalizzata ondata di recessione (elevata correlazione: Graf. 1b). Successivamente all'esplosione della crisi dei debiti sovrani, la dinamica delle diverse economie considerate diverge (diminuzione della correlazione: Graf. 1a), mostrando come il secondo periodo di recessione abbia colpito asimmetricamente i diversi paesi membri della moneta unica.

Infine, consideriamo l'indice di correlazione binario tra le componenti cicliche del PIL dell'Italia e di quello della Germania nell'evoluzione della crisi. Se distinguiamo il campione in tre sottoperiodi (pre-crisi: 2004:4-2008:3; prima ondata di recessione: 2008:4-2010:1; crisi del debito italiano e seconda ondata di recessione: 2010:2-2013:1) si nota come la correlazione tra la componente ciclica del PIL italiano e quello tedesco passi dallo 0,98 prima della crisi, allo 0,96 della prima ondata recessiva, fino allo 0,81 della seconda.

<sup>2</sup> Costruiamo l'indice come media semplice. Tuttavia i risultati sono robusti all'utilizzo di una media pesata per le dimensioni dei paesi coinvolti in ciascuna relazione binaria rispetto al totale.

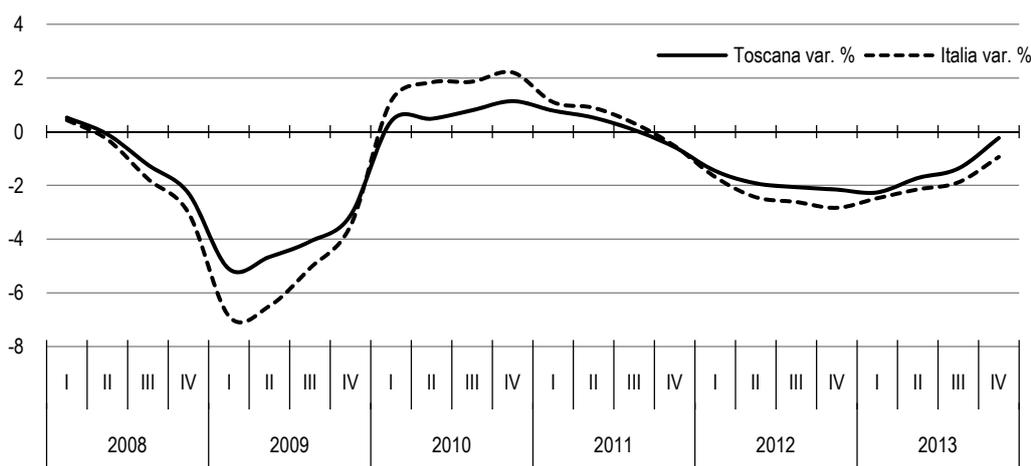
recessione è statisticamente significativa. L'Italia ha dunque mostrato indizi di un indebolimento della sincronia del ciclo economico rispetto a quello della più grande economia dell'unione monetaria lasciando pensare alla necessità di aggiustamenti di politica economica differenziati nei due paesi.

### 1.3

#### La fase congiunturale in Toscana

Nel 2013, la Toscana ha sperimentato una ulteriore decrescita del volume del PIL pari a 1,4 punti percentuali rispetto al -1,9% dell'Italia. Il profilo trimestrale è tuttavia diverso rispetto al 2012 poiché nell'ultimo anno (il 2013) la recessione ha registrato un rallentamento. Il sistema economico regionale si è avvantaggiato di un trascinamento congiunturale più favorevole che ha consentito di arrivare nell'ultimo trimestre del 2013 al -0,2% rispetto al -0,9% nazionale. Il profilo temporale trimestrale nel 2013 conferma quindi una evidenza già apparsa negli anni precedenti (Graf. 1.9): rispetto al dato nazionale l'andamento tendenziale appare più smussato, meno negativo nelle fasi recessive ma altresì meno dinamico in quelle espansive.

Grafico 1.9  
DINAMICA TRIMESTRALE DEL PIL. TOSCANA E ITALIA. 2008-2013  
Tassi di variazione tendenziali e valori assoluti (2000=100)



N.B.: Il PIL trimestrale fino al 2012 è stato rielaborato rispetto alle edizioni precedenti in funzione dei dati ISTAT più aggiornati.  
Fonte: elaborazione su dati ISTAT e IRPET - Unioncamere Toscana

Permane nel 2013 la caratteristica “interna” della spinta recessiva. Nel 2008-2009 la caduta del volume del PIL fu prevalentemente causata da un forte shock della domanda estera mentre questa seconda fase recessiva è provocata, come suggerito in precedenza, da una diminuzione sostanziale della domanda regionale e nazionale in tutte le componenti di consumo, finali e intermedie, e di investimento (Tab. 1.10).

Tabella 1.10  
 CONTO RISORSE E IMPIEGHI. TOSCANA\*  
 Valori assoluti a prezzi correnti e variazioni % ai prezzi dell'anno precedente - Milioni di euro

	2011	2012	2013	2012	2013
PIL	106.236	105.895	106.038	-1,9%	-1,4%
Import Totale	73.148	71.882	70.810	-4,4%	-2,4%
di cui Estero	30.804	30.667	29.307	-3,4%	-3,1%
RISORSE	179.383	177.778	176.849	-2,6%	-2,8%
Spesa delle famiglie sul territorio regionale	68.052	67.000	66.563	-4,2%	-2,2%
Spesa delle Amministrazioni pubbliche e delle Isp	20.067	19.610	19.492	-2,3%	-1,1%
Investimenti fissi lordi	19.423	18.652	18.425	-5,9%	-3,5%
Variazione delle scorte e oggetti di valore	1.024	619	-91	.....	.....
Export totale	70.816	71.897	72.458	-0,3%	-0,4%
di cui estero	30.232	32.140	33.456	2,8%	0,9%
IMPIEGHI	179.382	177.778	176.848	2,2%	1,2%

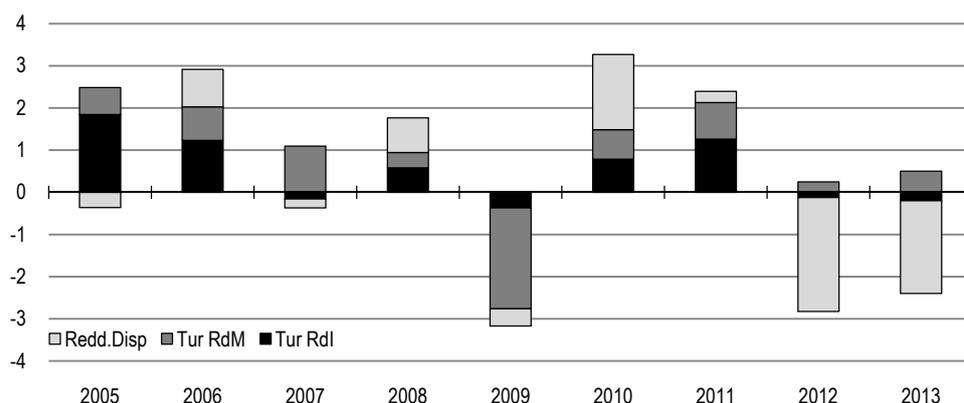
\* I flussi del commercio estero sono stati stimati al netto degli scambi di metalli preziosi che inficiano significativamente l'aggregato a prezzi correnti

\*\* Al fine di consentire un confronto nei valori assoluti occorre precisare che, nella tabella 2.1 del Rapporto dello scorso anno, appare per errore la dizione "Import dalle altre regioni" in luogo di "Import totale" lo stesso dicasi per l'export.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT (per il 2011 e parzialmente per il 2012) IRPET e Unioncamere Toscana

La domanda di beni e servizi per il consumo delle famiglie è arretrata, pur in misura minore rispetto al 2012, anche nel corso 2013 (-2%). Rimangono inalterate le cause di tale dinamica, ossia: *i)* la diminuzione significativa del potere di acquisto del reddito disponibile, che nella regione ha subito un ulteriore decremento dello 0,9% *ii)* il perdurare della crisi e la conseguente riduzione dei margini e delle aspettative delle famiglie che ha determinato un aggiustamento strutturale nel modello e nelle dinamiche di consumo. Di quest'ultimo aspetto ne è prova il fatto che è cresciuta sia pur ai limiti della significatività statistica la propensione al risparmio. Anche nel 2013, la spesa dei turisti stranieri ha contribuito ad attenuare la crisi dei consumi e il differenziale rispetto al dato nazionale può essere addebitando in larga parte a questa componente (Graf. 1.11).

Grafico 1.11  
 COMPONENTI DELLA SPESA DI BREVE PERIODO NELLA CRESCITA DEL CONSUMO INTERNO DELLE FAMIGLIE  
 Valutazione ai prezzi correnti



Fonte: elaborazione su dati ISTAT e IRPET - Unioncamere Toscana

La forte flessione nell'acquisto di beni durevoli in volume rilevata lo scorso anno (-16%) si è notevolmente smorzata anche se rimane su valori negativi elevati (-5%). È questa componente che ha segnato la differenza più forte rispetto allo scorso anno, poiché sono rimaste pressoché invariate le dinamiche nella spesa dei beni non durevoli e dei servizi. La funzione anticiclica della spesa delle Amministrazioni pubbliche appartiene oramai al passato e anche nel 2014 ha continuato a risentire della stretta fiscale riducendosi del 1,1%.

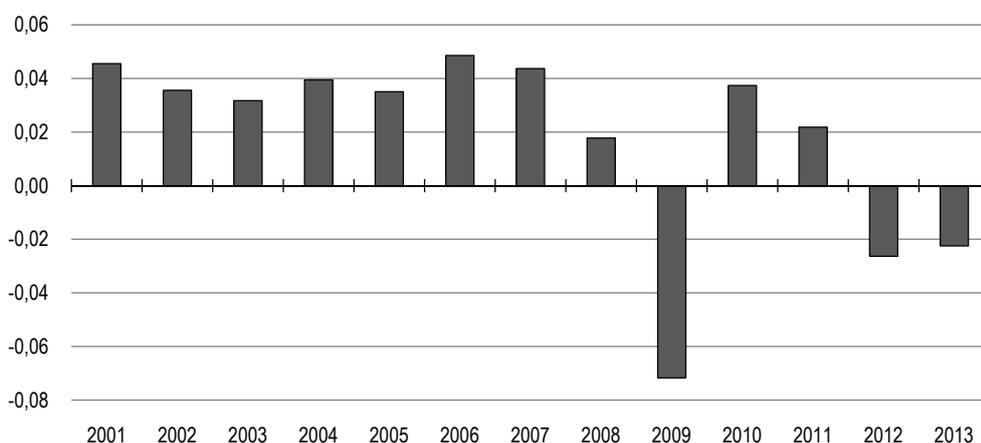
Prosegue la riduzione dell'acquisto di beni d'investimento e costruzioni. L'edilizia residenziale, industriale e infrastrutturale ha fornito solo timidi segnali di rallentamento della recessione, che comunque è proseguita per tutto il periodo 2009-2013. In quest'ultimo anno la variazione del volume dell'investimento in costruzioni è calata di 5,3 punti percentuali. In rallentamento la discesa nella spesa per gli altri beni d'investimento (-2,6%), soprattutto per la dinamica meno negativa dei beni d'investimento immateriali mentre è continuato al ritmo del 2012 la riduzione della spesa in macchinari. Nel 2013 si è assistito ad un decumulo di scorte di prodotti finiti maggiore rispetto all'anno precedente, segno che le imprese avevano già formato nel 2012 aspettative negative sulle possibilità di ripresa nel 2013.

Il saldo estero è sensibilmente migliorato per la riduzione marcata dell'import e per l'aumento dell'export estero di beni e servizi, che rimane l'unica voce della domanda ad aver avuto un segno positivo (+0,9%) in termini reali. La domanda mondiale si conferma, quindi, anche nel 2013 come il solo motore di crescita.

Il saldo commerciale con le altre regioni rimane sostanzialmente inalterato, alla riduzione dell'import ha fatto seguito una diminuzione del volume di export leggermente meno pronunciata, in un contesto nel quale la domanda proveniente dal resto d'Italia è diminuita del 2,4%.

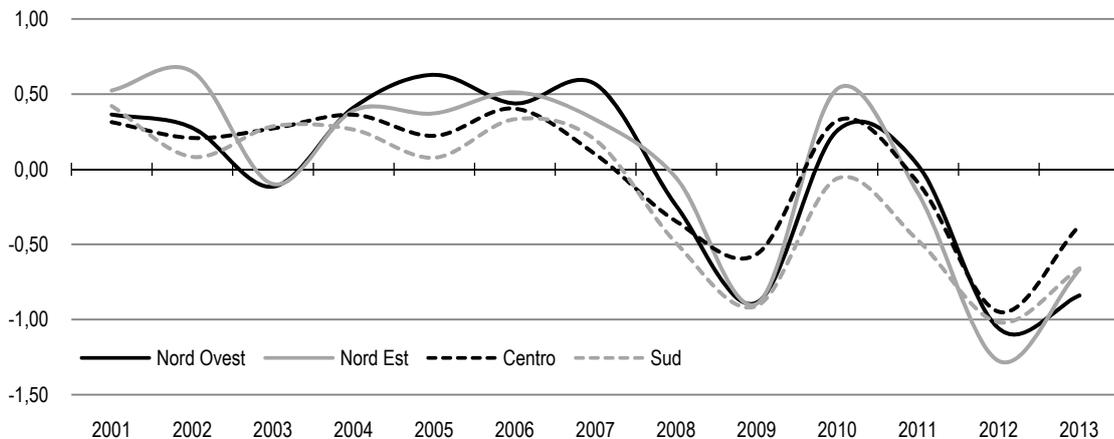
L'effetto della crescita della domanda nelle diverse aree del paese ha influito sulla dinamica dell'export interregionale in modo differenziato (Graff. 1.12-1.13). Rispetto agli anni precedenti la crisi, la forte riduzione della domanda interna avvenuta nel Sud ha impattato quasi per un quarto sulla decrescita dell'export interregionale, mentre circa due terzi della riduzione dell'export è imputabile alla diminuzione della domanda interna nelle regioni settentrionali.

Grafico 1.12  
CRESCITA DELLA DOMANDA INTERREGIONALE  
Valutazione ai prezzi correnti



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

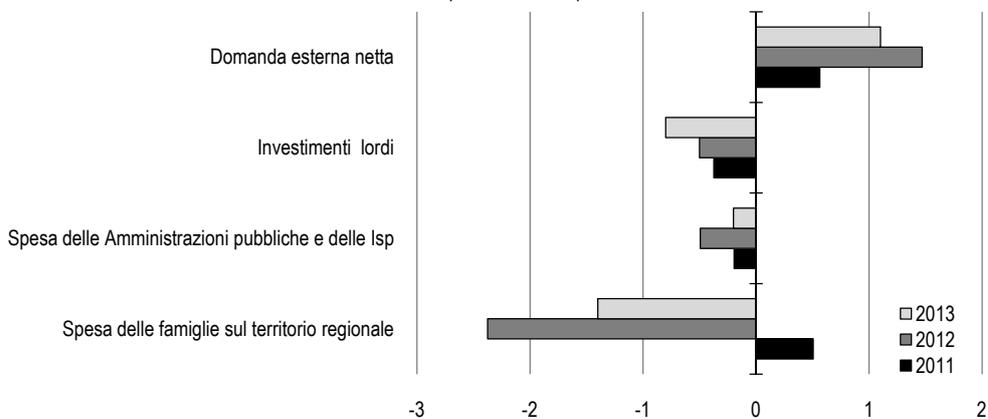
Grafico 1.13  
CONTRIBUTI DELLA CRESCITA DELLA DOMANDA INTERNA NELLE MACROREGIONI ALL' EXPORT INTERREGIONALE DELLA TOSCANA



Fonte: elaborazione su dati ISTAT

L'analisi per contributi alla crescita del PIL evidenzia il ruolo decisivo giocato dalla componenti interne della domanda (Graf. 1.14). La spesa interna totale e gli investimenti lordi sarebbero stati responsabili, *ceteris paribus*, della caduta del PIL di 2,7 punti percentuali. Solo la domanda estera netta ha portato un contributo positivo del 1,3% in virtù soprattutto della riduzione dell'import.

Grafico 1.14  
CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DELLE COMPONENTI DELLA DOMANDA FINALE DELLA TOSCANA  
Valutazione ai prezzi dell'anno precedente



Fonte: elaborazione su dati ISTAT e IRPET - Unioncamere Toscana

## 1.4

### Chi non muore si rived....rà, bentornata crescita

- *Il contesto esogeno della previsione*

Il contesto internazionale pur in ripresa, si caratterizzerà anche nei prossimi mesi per un forte grado di incertezza. Questo rende i termini di uscita da questa fase ancora tutti da definire, sia nei tempi che nell'intensità della successiva ripresa. I rischi che gravano sull'economia internazionale nell'immediato riguardano innanzitutto le divergenze con cui la ripresa avverrà nelle varie aree del pianeta. I diversi mercati si riprenderanno da questi anni di difficoltà con sentieri di sviluppo che in alcuni casi saranno più pronunciati, come nel caso degli Stati Uniti tra i paesi sviluppati e della Cina tra gli emergenti, e in altri stenteranno a manifestarsi, come nel caso di molti paesi europei. Questo rischia di generare ripercussioni anche sulla Toscana.

Il principale elemento di incertezza riguarda le conseguenze del cosiddetto "tapering" messo in atto dalle autorità americane che nei prossimi mesi ridurranno gli stimoli non convenzionali all'economia statunitense. Già da alcuni mesi questo sta producendo una ricomposizione dei portafogli, con ridirezionamento dei flussi finanziari verso aree diverse da quelle degli ultimi due anni ed è certo che nei prossimi trimestri questa situazione continuerà ad evolvere. La dinamica avviata dall'annuncio ha prodotto ad inizio 2014 effetti sul mercato delle valute con un tendenziale deprezzamento di molte valute estere rispetto al dollaro; lo stesso non è avvenuto nel rapporto tra la valuta europea e quella americana. Lo scenario che prefiguriamo e che abbiamo adottato nella costruzione delle nostre previsioni è caratterizzato cambio euro-dollaro che si mantiene al livello di 1,35 sia per il 2014 che per il 2015. È evidente che questa evoluzione condiziona il risultato della Toscana in termini di export internazionale. Non solo il tasso di cambio incide sulla capacità delle nostre merci di competere rispetto ad altre ma la forza che sta riacquisendo la valuta statunitense rispetto al resto del mondo condiziona anche il volume della domanda proveniente dalle diverse parti del pianeta. Essendo tutt'ora presente un quadro di debolezza dell'area Euro ci si attende una domanda proveniente dai paesi dell'Unione che nel 2014 crescerà, in termini nominali, ad un ritmo modesto (attorno al 3%) mantenendo lo stesso ritmo anche nel 2015. Per quanto riguarda la domanda proveniente dal resto del mondo il tasso di crescita nominale secondo il Fondo Monetario Internazionale sarà compreso tra il 6,5% e il 7,5%.

Vista la lenta fase congiunturale per l'Europa ci si attende che la dinamica dei prezzi sia contenuta e comunque sempre al di sotto dell'obiettivo della Banca Centrale. In particolare, si ipotizza un tasso di crescita dell'inflazione dell'1,0% per il 2014 e 2015.

La ripresa dell'economia internazionale ci si attende abbia effetti positivi sui flussi di turisti in arrivo in Toscana e sulle spese che questi sosterranno all'interno del sistema economico. Per il 2014 i consumi turistici in ingresso nella nostra regione sono previsti in crescita attorno all'4%, in termini nominali (3% per l'Italia), mentre per l'anno successivo ci si aspetta un ritmo leggermente più contenuto (attorno al 3% per la Toscana e 2% per il resto delle regioni). Viste le attese inflazionistiche su scala globale ci sembra appropriato ipotizzare una fase di perdurante moderazione nella dinamica dei prezzi che si rifletterà anche sul prezzo implicito delle nostre importazioni che si assume cresceranno attorno al 2% l'anno.

Passando alle principali variabili esogene interne la definizione dello scenario di riferimento soffre dell'incertezza relativa alla direzione che la politica europea prenderà nei prossimi anni. Se infatti sarà confermata una tendenziale diminuzione dell'intervento pubblico sul sistema economico è naturale che questo si rifletterà sui margini di spesa, sia in conto corrente che in conto capitale, dello Stato e dei vari Enti territoriali. Allo stato attuale, nell'attesa di una inversione di questo atteggiamento confermiamo quindi le ipotesi di una contrazione della

domanda pubblica che si ridurrà, in termini nominali, dello 0,6% nel corso dell'anno per poi tornare a crescere ad un ritmo che dovrebbe essere attorno allo 3% nel 2015. Stando ai Documento di Economia e Finanza del Governo le prestazioni sociali (comprendenti le pensioni erogate e tutti gli altri trasferimenti alle famiglie) cresceranno del 2% l'anno mentre i redditi da lavoro dipendente pagati mediamente dalla PA per ogni lavoratore dovrebbero rimanere sostanzialmente stabili in termini nominali in tutto il periodo. In questo quadro di contenimento della spesa, si prevede che gli investimenti operati dalla PA italiana recuperino in piccola parte quanto ceduto in passato con un incremento che ipotizziamo tra il 2% e il 3% nel 2014-2015.

Tabella 1.15  
VARIAZIONI % DELLE PRINCIPALI VARIABILI ESOGENE

	Tasso di var. %		
	2013	2014	2015
Commercio mondiale servizi	4,7	6,5	6,7
Spesa PA nel resto d'Italia	-1,3	-0,6	3,0
Spesa PA in Toscana	-1,3	-0,6	3,0
Domanda del resto del mondo	4,7	6,5	7,7
Domanda dell'UE	-0,1	3,2	3,0
Investimenti in costruzioni nel resto d'Italia	-8,5	2,5	0,5
Investimenti in costruzioni in Toscana	-8,5	2,5	0,5
Investimenti pubblici nel resto d'Italia	-3,5	2,4	3,0
Investimenti pubblici in Toscana	-3,5	2,4	3,0
Prestazioni sociali in Italia	2,0	2,0	2,0
Prezzi all'import per il resto d'Italia	1,5	2,0	2,5
Prezzi all'import per la Toscana	1,5	2,0	2,5
Prezzi UE	-0,3	1,0	1,0
Spesa turistica ( <i>incoming</i> ) nel resto d'Italia	0,0	3,0	2,0
Spesa turistica ( <i>outgoing</i> ) per il resto d'Italia	0,0	0,0	0,5
Spesa turistica ( <i>incoming</i> ) in Toscana	1,0	4,0	3,0
Spesa turistica ( <i>outgoing</i> ) per la Toscana	0,0	0,0	0,5
Salario medio (settore non market)	-0,2	0,0	0,5
Tasso di cambio USD-Euro	1,32	1,35	1,35

Fonte: elaborazioni IRPET su dati IMF, WTO, OECD, EUROSTAT, MEF

- *La previsione 2014-2015*

Visto questo quadro di riferimento ci si attende che la fase di ripresa per l'economia regionale non possa pienamente manifestarsi prima del 2015. Stando alle nostre previsioni, infatti, il 2014 per la Toscana dovrebbe replicare lo stesso valore di PIL osservato nel corso del 2013 facendo registrare così una variazione che a prezzi costanti sarebbe sostanzialmente nulla. Nello stesso momento l'Italia marcherebbe un segno leggermente positivo che, stando alle nostre previsioni, è del +0,3% (il Fondo Monetario si spingerebbe fino al +0,6%).

La differenza fra il risultato regionale e quello nazionale, che quantifichiamo in tre decimi di punto di crescita, non deve destare preoccupazione visto che è legata ad un "effetto rimbalzo" meno pronunciato in Toscana rispetto all'economia nazionale, anche in virtù della minor caduta osservata per la nostra regione in tutto il lungo tutto il periodo di doppia recessione. È evidente che il margine di incertezza che accompagna tutte le previsioni non ci consente di apprezzare questo scarto come indicatore di cui tenere particolarmente conto, e il principale elemento su cui soffermare l'attenzione riguarda il protrarsi di una condizione di sofferenza per il sistema economico, sia regionale che nazionale, che anche a distanza di quasi un decennio dall'ultimo picco (il 2007), stenta a tornare sui livelli pre-crisi. Occorre tuttavia considerare che questa crisi ha inciso profondamente nella struttura del sistema imponendo talvolta rotture inattese rispetto

alla storia passata; una storia che, ad esempio, non prevedeva la possibilità che le esportazioni crescessero così tanto e che dentro al sistema vi fossero reazioni talvolta anche molto positive alle difficoltà del momento. Questo suggerisce che nella realtà vi possono essere forze, non pienamente “comprese” dai modelli, tali da generare una spinta talvolta maggiore di quella effettivamente prevista con gli strumenti a nostra disposizione.

In attesa di una tale sorpresa, le nostre previsioni indicano che la stagnazione dell'economia caratterizzerà anche quest'anno i risultati del sistema produttivo regionale. Questo sarà il frutto, ancora una volta, di forze che agiscono in direzione opposta e che si bilanceranno quasi perfettamente nel corso del 2014. Da una parte, registreremo l'ulteriore consistente flessione della domanda interna, che in tutte le sue componenti non conoscerà un ritorno alla crescita, e in alcuni casi addirittura permarrà in terreno negativo; a questa si contrapporrà ancora una volta l'espansione delle esportazioni estere.

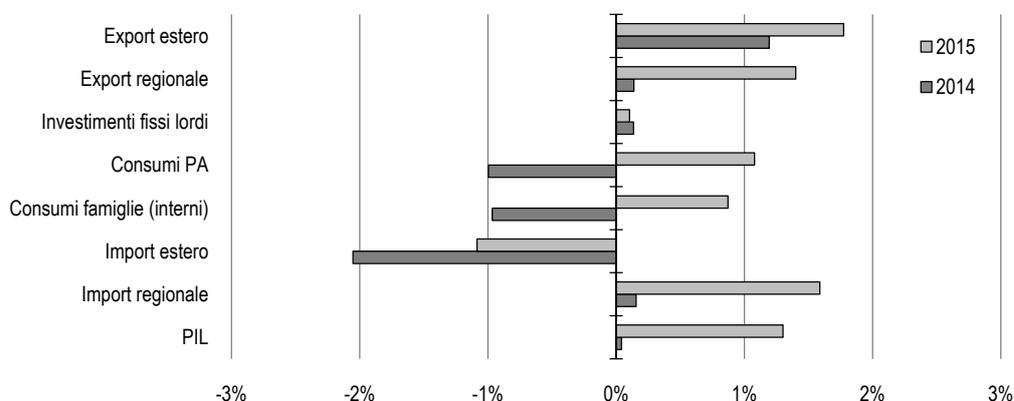
Senza enfatizzare eccessivamente i risultati, cogliamo alcuni elementi che risultano importanti da sottolineare. Innanzitutto, la dicotomia tra mercato interno e esterno suggerisce la presenza di una parte del sistema produttivo che riuscirà anche nel prossimo anno ad affermarsi nonostante, a livello di sistema, non sia ancora interrotto quel segnale di contrazione della produttività del lavoro che ci caratterizza da anni. Se da un lato questo elemento rassicura, dall'altro suggerisce che forse quella parte del sistema che, visti i comportamenti degli ultimi anni, potremmo definire “dinamico” non sempre sia caratterizzato da intensi rapporti con il resto dei produttori locali; se questo fosse vero significherebbe un minor radicamento delle imprese esportatrici sul territorio regionale e quindi anche una minor attivazione indiretta delle nostre esportazioni, con conseguenze evidenti sul potenziale di ripresa della nostra economia.

Una seconda considerazione emerge osservando che la domanda interna, nel primo anno in cui si elimina il segno meno dalle previsioni del PIL, a livello regionale tende a beneficiare di un effetto rimbalzo di minore intensità rispetto a quanto si prevede accadrà nel complesso delle altre regioni. È un po' come se il sistema regionale fosse caratterizzato da una maggior inerzia dei comportamenti. La cosiddetta isteresi di alcune variabili, come il consumo interno (che in Toscana continuerà a diminuire dello 0,9%; nel resto d'Italia invece diminuirà dello 0,3%) o degli investimenti (che in Toscana si stabilizzano, con una leggera flessione dello 0,1%, mentre per il resto d'Italia torneranno a crescere dello 0,7%), sembra indicare che quando si valuta una recessione non si deve tener conto solo dell'intensità della stessa ma anche della sua durata. La persistenza dell'economia in una condizione di recessione per un tempo prolungato tende a produrre effetti negativi che si protrarranno nel futuro. In questo senso ci sembra naturale sottolineare che mai in passato avevamo attraversato un così lungo periodo di contrazione dell'economia. La permanenza quindi induce urgenza negli interventi da mettere in campo per favorire la ripresa.

Rimarrà positivo anche per l'anno in corso il contributo della domanda estera netta ma dopo alcuni anni in cui si è sottolineato come questo fosse il portato, oltre che del dinamismo delle nostre vendite sui mercati esteri, anche di una significativa contrazione delle importazioni estere, quest'anno, al contrario, si prevede che l'avanzo commerciale della Toscana tornerà ad espandersi nonostante la leggera ripresa delle importazioni.

Seguendo le previsioni IRPET ci si attende che il 2015 rappresenti il vero momento di interruzione del lungo periodo di recessione che ha investito l'economia regionale. Il PIL dovrebbe tornare a crescere dell'1,3% (rispetto all'Italia che dovrebbe uscire da questa fase con un ritmo di crescita che stimiamo attorno all'1,5%). È evidente che si tratterebbe di un risultato confortante se fosse confermato dai fatti ma che dovremmo porci come “obiettivo minimo” da raggiungere per alleviare il disagio sociale che in questi anni è stato alimentato.

Grafico 1.16  
 VARIAZIONI % DELLE PRINCIPALI VOCI DEL CONTO RISORSE E IMPIEGHI

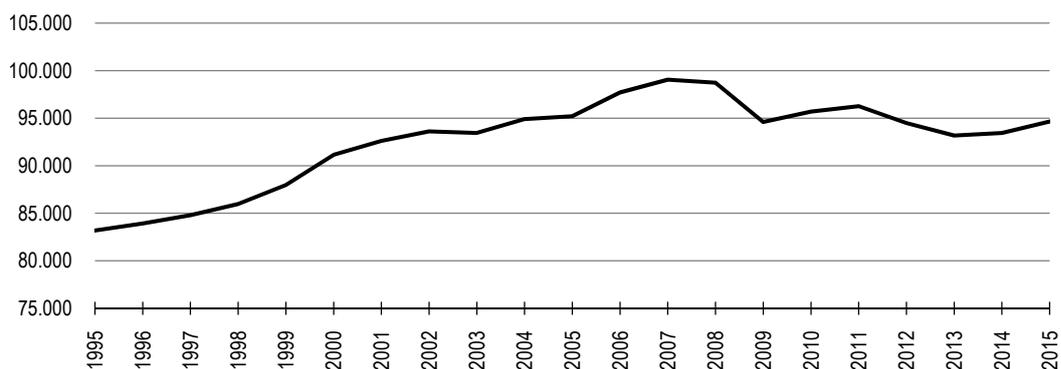


Fonte: elaborazioni ottenuto con il modello econometrico dell'IRPET (DANTE)

La disoccupazione continuerà a crescere secondo le nostre stime anche nel 2014 e solo una forte correzione al rialzo dei livelli di produzione ci consentirà di iniziare un lungo percorso di riassorbimento di tutta quella parte di forza lavoro che è stata espulsa. Per il 2014 si prevede che il tasso di disoccupazione arrivi al 10,9% per la regione (rispetto al 13,0% dell'Italia). La ripresa del 2015 invertirà questa tendenza ma consentirà di recuperare al lavoro solo una piccola parte dei disoccupati (ci si attende di raggiungere il 9,9% in Toscana e il 12,0% in Italia).

A denunciare la condizione di sofferenza intervengono anche altre previsioni che riguardano il potere d'acquisto delle famiglie, crollato di in questi anni di 8 punti percentuali in Toscana (in Italia di quasi 10 punti percentuali) e che, secondo le attese, diminuirà anche nel 2014 dello 0,2%. Si tratta di una contrazione complessivamente marcata e che ha determinato un peggioramento della distribuzione del reddito. La ripresa prevista per il 2015 sarà di sollievo solo marginale a questa condizione di impoverimento visto che non ci si attende un recupero del potere d'acquisto di molto superiore all'1%

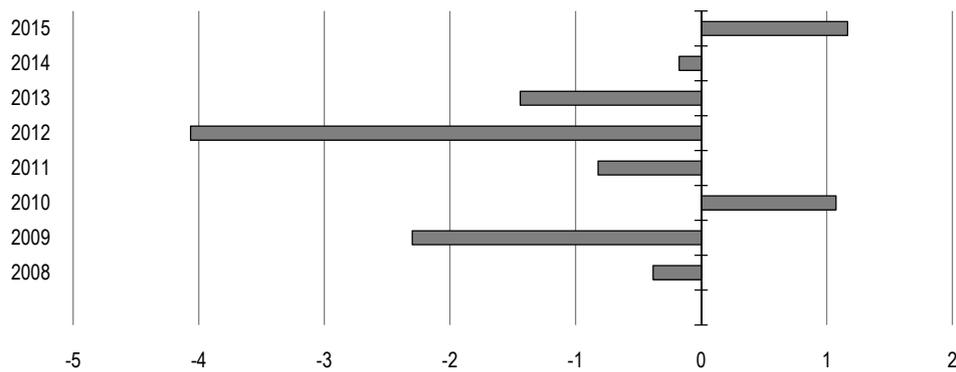
Grafico 1.17  
 DINAMICA DEL PIL TOSCANO  
 Valori assoluti a prezzi costanti (anno base 2005)



Fonte: elaborazioni ottenuto con il modello econometrico dell'IRPET (DANTE)

In definitiva, il risultato che si prefigura per il 2014 ritarderà ancora il momento in cui la nostra economia tornerà su livelli osservati prima della crisi. Se confrontiamo il prodotto interno in termini reali del 2013 con quello del 2007 si osserva un calo di 6 punti percentuali (per l'Italia si stima che a fine 2013 il risultato sarà di un calo dell'8,9%). Aggiungendo le previsioni per il biennio successivo otteniamo una Toscana che si collocherà ancora quasi 5 punti percentuali al di sotto del livello 2007 (per l'Italia saremo a fine 2015 ancora 7 punti percentuali al di sotto del picco pre-crisi). Si tratta di livelli che per quanto incerti danno il segno della difficoltà in cui ci troveremo anche nei prossimi mesi e dell'urgenza nel formulare risposte adeguate in grado di accelerare il ritorno ad una crescita più che consistente e duratura.

Grafico 1.18  
VARIAZIONE % DEL POTERE D'ACQUISTO DELLE FAMIGLIE TOSCANE



Fonte: elaborazioni ottenute con il modello econometrico dell'IRPET (DANTE)



## 2. STRUTTURALE SIGNIFICA GRAVE, PER NOI

In molti casi si utilizza l'aggettivo *strutturale* per intendere quanto *grave* sia questo momento, usando i due termini come sinonimi. In realtà, il termine strutturale, nell'accezione utilizzata dagli economisti, fa riferimento alla composizione del sistema, alle proporzioni tra le sue componenti, alle relazioni che passano tra di loro. In questa fase storica e nello specifico per la nostra economia, il significato che gli si attribuisce assume toni preoccupati perché il mutamento nelle relazioni che regolano il sistema sta producendo effetti che colpiscono pesantemente soprattutto gli elementi che sono alla base della futura stagione di crescita che è necessario avviare.

Ad essere colpiti dalla debolezza della domanda di lavoro sono i giovani che, invece, proprio in questa fase dovrebbero essere maggiormente inclusi nel processo produttivo rappresentando la categoria più dinamica, più aperta all'innovazione. A diminuire sono più le spese in conto capitale che quelle correnti, quando invece è solo attraverso un rilancio degli investimenti che possiamo sperare di riattivare il motore della nostra economia. A soffrire è soprattutto l'industria, che invece dovrebbe essere la base di un sistema produttivo orientato all'export come il nostro. È su queste basi che il significato del termine strutturale è, da noi, progressivamente divenuto sinonimo di grave.

### 2.1 I giovani vittime di un mercato del lavoro duale

Nel mercato del lavoro la crisi economica ha accelerato processi di lungo corso, che si sono risolti in una distribuzione dei costi a danno dei giovani, che più degli altri hanno sofferto delle basse prospettive di crescita. La recessione ha enfatizzato tendenze e squilibri maturati in almeno un decennio e ha accentuato problemi conosciuti da tempo.

A sei anni dall'inizio della grande recessione la mappa del lavoro in Toscana presenta forti criticità. Rispetto al 2008 si sono registrati a fine dello scorso anno, quasi 22 mila occupati in meno, 65 mila disoccupati in più, un tasso di disoccupazione giovanile al 22 per cento e un totale di ore autorizzate di cassa integrazione circa cinque volte il livello pre-crisi (Tab. 2.1). È questo il risultato di una domanda di lavoro in ripiegamento e di un sistema di ammortizzatori sociali fortemente squilibrato a favore delle garanzie acquisite dagli *insiders*, prevalentemente lavoratori maturi, rispetto agli *outsiders*, quasi sempre giovani.

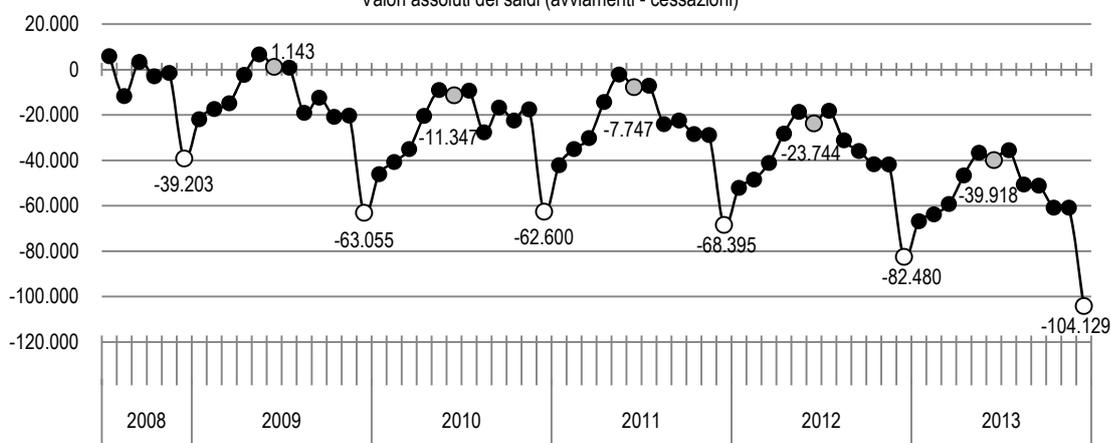
L'analisi delle posizioni lavorative registrate nel Sistema Informativo Lavoro (SIL) consente di monitorare più nel dettaglio la congiuntura dei posti di lavoro dipendenti "strutturati" (tempo indeterminato, determinato, apprendistato e somministrazione). La lettura che emerge identifica un sistema in difficoltà, in cui il processo di distruzione delle posizioni attive non mostra segnali di inversione. Nel periodo compreso fra Gennaio 2009 a Dicembre 2013 sono state cancellate in Toscana quasi 65 mila posizioni di lavoro strutturate, di queste oltre 21 mila sono scomparse nel solo 2013 (Graf. 2.2).

Tabella 2.1  
PRINCIPALI INDICATORI DEL MERCATO DEL LAVORO. 2008 E 2013  
Valori assoluti e variazioni %

	Valori assoluti 2013	Variazione % 2013-2008	Variazione % 2013-2012
Occupati	1.555.840	-1,4	-0,2
<i>di cui a termine</i>	174.726	-5,5	-1,7
Disoccupati	148.687	77,9	12,8
<i>di cui 15-29</i>	51.361	83,5	12,4
Ore CIG	55.599.716	497,1	3,2
<i>di cui industria</i>	34.177.626	468,8	3,6

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT - RCFL

Grafico 2.2  
POSIZIONI LAVORATIVE MENSILI CUMULATE. LAVORO DIPENDENTE "STRUTTURATO"  
Valori assoluti dei saldi (avviamenti - cessazioni)\*\*



\* Rapporti di lavoro a tempo indeterminato, lavoro a tempo determinato, apprendistato, lavoro in somministrazione.

Fonte: elaborazioni su dati Regione Toscana - SIL

Gli andamenti settoriali della crisi riflettono le caratteristiche della congiuntura generale. La caduta delle esportazioni, a fronte di una maggiore tenuta della domanda interna, ha provocato nella prima fase della crisi una consistente flessione del manifatturiero. Dopo il leggero miglioramento avvenuto a cavallo tra la seconda metà del 2010 e il primo semestre 2011, la recessione dell'ultimo biennio ha vanificato i progressi aggravando le cadute della produzione industriale. Il settore delle costruzioni mostra un profilo negativo, accentuato nel periodo più recente dalla stretta creditizia e dal ripiegamento della domanda interna. Anche il terziario riduce le posizioni di lavoro attive rispetto all'inizio della crisi, anche se questo è avvenuto con un'intensità inferiore al manifatturiero (le 19 mila posizioni perse nel quinquennio corrispondono al 29 per cento della perdita totale, ma nei servizi è occupato il 70 per cento dei lavoratori toscani). Questo effetto è legato al diverso grado di coinvolgimento del settore terziario nella due fasi congiunturali degli ultimi anni: nella prima fase la caduta della domanda aggregata si è scaricata sulle attività industriali, costruzioni incluse, mentre a partire dal 2012 il peggioramento del terziario si è rafforzato fino a spiegare, nel 2013, circa il 45 per cento delle perdite complessive (Tab. 2.3).

Tabella 2.3  
 POSIZIONI LAVORATIVE CREATE O DISTRUTTE PER SETTORE. LAVORO DIPENDENTE "STRUTTURATO"  
 Valori assoluti

	dal 1° Gennaio 2009 al 31 Dicembre 2013	dal 1° Gennaio 2012 al 31 Dicembre 2013
Agricoltura	-1.432	-266
Estrazione	-255	-
Made in Italy	-6.391	-584
Metalmeccanico	-9.930	-1.738
Altre industrie	-5.281	-1.246
Utilities	-142	-275
Costruzioni	-17.937	-3.556
Commercio - tempo libero	-4.512	-4.261
Servizi	-19.046	-9.723
TOTALE	-64.926	-21.649

\* Rapporti di lavoro a tempo indeterminato, lavoro a tempo determinato, apprendistato, lavoro in somministrazione.

Fonte: elaborazioni su dati Regione Toscana - SIL

Nonostante la tendenza complessiva al ridimensionamento della domanda di lavoro, guardando più nel dettaglio emergono alcuni comportamenti virtuosi che riguardano un innalzamento delle professionalità impiegate nei processi produttivi. È il caso ad esempio del settore ICT, considerato uno dei settori di punta della strategia europea per il rilancio dell'occupazione (assieme alla green economy, alla sanità, ai servizi sociali e culturali e al turismo), e che negli anni della crisi ha creato nuovi posti di lavoro, tutti altamente qualificati (Tab. 2.4).

Tabella 2.4  
 AVVIAMENTI E POSIZIONI LAVORATIVE TOTALI\* CREATE TRA IL 1 LUGLIO 2008 E IL 30 GIUGNO 2013 PER PROFESSIONE  
 Valori assoluti e %

Professioni	Posizioni di lavoro	Avviamenti	% avviamenti su totale	% high skilled
ICT	1.552	44.073	1,2	100
Cultura	1.096	105.164	3,0	100
Green economy **	278	2.000	0,1	97
Sanità	1.236	39.718	1,1	67
Serv sociali alla persona	32.405	123.384	3,5	4
Turismo	11.593	664.889	18,0	2

\* Totale rapporti di lavoro a tempo indeterminato, determinato, apprendistato, somministrazione, domestico, intermittente, parasubordinato, altre esperienze di lavoro (tirocini, Lsu, ecc.).

\*\* È stata adottata una definizione stringente del settore "green" basata sulla relazione fra qualifica svolta e impatto dell'attività ad essa connessa con l'ambiente.

Fonte: elaborazioni su dati Regione Toscana - SIL

La dinamica della domanda di lavoro, sintetizzata attraverso gli avviamenti per tipologia contrattuale, indica come già ricordato una decelerazione degli ingressi nelle posizioni strutturate, mentre crescono i rapporti di lavoro intermittente, impieghi sporadici a basso contenuto di lavoro (Tab. 2.5). Rispetto al 2012 nel corso dell'ultimo anno si sono avute complessivamente meno opportunità di ingresso nel mondo del lavoro, con una distribuzione delle occasioni più sbilanciata verso le modalità di lavoro più flessibili.

I fenomeni segnalati dai dati di flusso spiegano il cambiamento avvenuto nelle statistiche sullo stock delle forze di lavoro, specialmente tra le generazioni più giovani, *outsiders* per definizione, integralmente investite dai contraccolpi di un sistema che rallenta senza aver bilanciato gli strumenti di flessibilità con quelli della sicurezza sociale. Nel corso della crisi si è

ridotta infatti tra i giovani la probabilità di essere occupati, mentre l'area della disoccupazione e inattività, le due facce del fenomeno Neet, è passata dal 12,5 per cento al 20,2 per cento (Graf. 2.6). A livello di stock, inoltre, la minore probabilità di essere occupato è una prerogativa esclusiva delle generazioni più giovani, visto che tra le fasce di età più mature le variazioni sono trascurabili e, comunque, di segno positivo (Graf. 2.7).

Tabella 2.5  
AVVIAMENTI PER CONTRATTO  
Valori assoluti e contributi % alla variazione

	Valore assoluto Avviamenti	Composizione % contrattuale (anno base 2009=100%)						TOTALE
		Tempo indeterminato	Strutturato a termine *	Intermittente	Domestico	Parasubordinato	Esperienze, altro..	
2009	696.648	12,6	63,9	4,3	6,4	11,3	1,6	100,0
2010	699.804	12,1	65,3	5,4	4,8	11,2	1,8	100,5
2011	716.785	12,6	66,2	6,4	4,7	10,9	2,0	102,9
2012	729.787	12,8	66,6	7,8	4,9	10,7	2,0	104,8
2013	704.404	12,3	63,1	8,8	4,9	10,4	1,7	101,1

Fonte: elaborazioni su dati Regione Toscana - SIL

Grafico 2.6  
STATUS OCCUPAZIONALE GIOVANI (15-29 ANNI)  
Composizione %

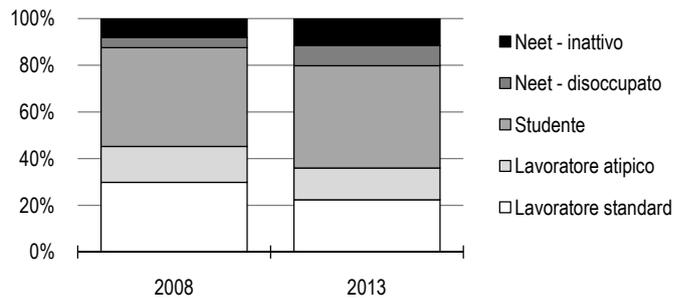
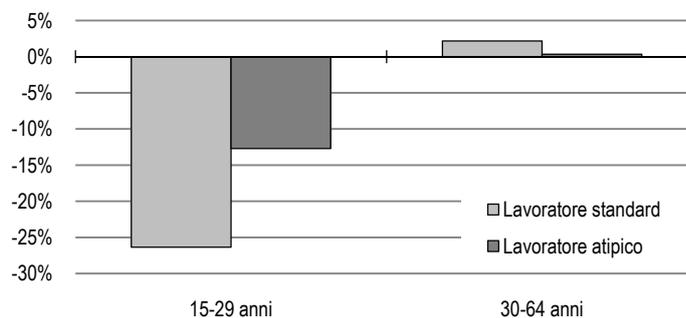


Grafico 2.7  
OCCUPATI STANDARD E ATIPICI PER FASCIA DI ETÀ  
Variazione % 2013-2008



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT - RCFL

Essere giovani è dunque uno svantaggio oggi. Non è ovviamente l'età la vera discriminante tra condizioni di maggiore o minore protezione sociale e lavorativa, ma la forma contrattuale. In questo momento però i giovani si impiegano grazie a forme contrattuali meno garantite e, di conseguenza, risulta più marcata la frattura generazionale

Non è la crisi ad aver determinato questa dualità, ma è durante la crisi che la platea degli *outsiders* si è notevolmente ampliata. Nel 2013, 295 mila persone si sono rivolte agli sportelli dei Centri per l'impiego, quasi sempre come disoccupati o per ottenere un trattamento di sostegno al reddito dopo aver cessato un lavoro (cassa integrazione, mobilità, indennità di disoccupazione). La crisi certamente non ha stravolto le consolidate condizioni di svantaggio nel mercato del lavoro, per cui le donne, gli stranieri e i giovani mantengono una sovra rappresentazione nei registri dei servizi pubblici per il lavoro.

L'intenzione di accrescere la dinamicità e l'inclusività del mercato del lavoro rappresenta l'obiettivo dichiarato dalla riforma del mercato del lavoro introdotta nel Luglio 2012 (L. 92/2012), che ridisegna i contorni del sistema lavoro -ammortizzatori sociali- politiche attive. In questo quadro si colloca il tentativo di coniugare un po' più di flessibilità in uscita (il restringimento del campo di applicazione del reintegro in caso di licenziamento), con un po' più di rigidità in entrata (i nuovi vincoli sui criteri di utilizzo delle principali forme contrattuali a termine) e una maggiore equità d'accesso alle protezioni in caso di disoccupazione (ad esempio con l'abolizione progressiva della mobilità). L'effettivo operare della nuova normativa si è tuttavia intrecciato con l'evoluzione, non positiva, della congiuntura generale. L'impatto complessivo ha dunque tradito, almeno in parte, le aspettative: la riforma ha contribuito al raffreddamento della domanda di lavoro, pur ridistribuendo le modalità di lavoro a vantaggio dei contratti più strutturati e ridisegnando un profilo dei beneficiari dei ammortizzatori meno discriminante per le generazioni più giovani. Meno lavoro, quindi, sebbene per alcuni più stabile e più protetto (IRPET 2013, *Rapporto sul mercato del lavoro in Toscana*).

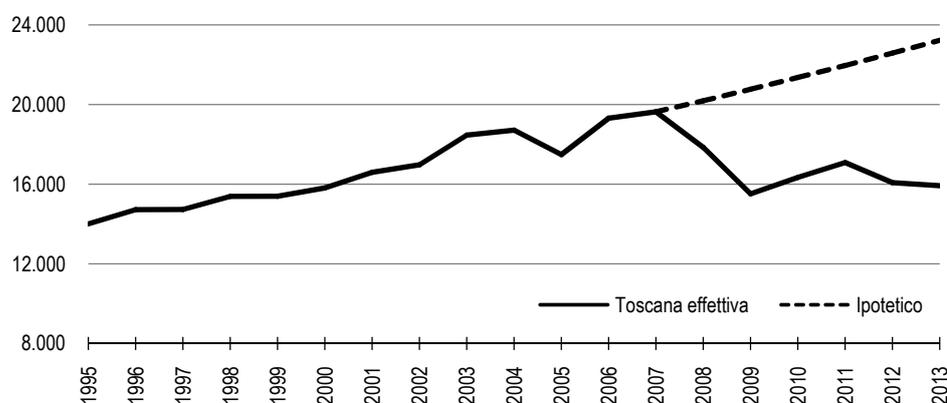
I successivi interventi normativi (Dl 99/2013 e Dl 78/2014) sono finalizzati a stemperare l'effetto condizionante della L. 92/2012 sulla domanda di lavoro, attraverso la revisione delle condizioni di accesso e di reiterazione del lavoro a termine, in particolare del lavoro a tempo determinato. L'effetto di questi provvedimenti non è stato ancora testato, ma la storia recente prova che difficilmente sarà una legge ad accrescere l'occupazione, a meno di una riforma che taglia sui costi (quindi sulle tutele). L'alternativa per creare lavoro consiste nel rilanciare la domanda aggregata, attraverso un piano mirato, ma generoso, di investimenti. La nuova programmazione europea costituisce, in questo senso, una occasione irrinunciabile per restituire slancio alla crescita della regione e del paese in generale.

## 2.2

### La caduta degli investimenti

Nel corso degli ultimi sei anni gli investimenti hanno subito una contrazione estremamente pesante. Quanto la Toscana ha investito dal 2007 in poi ammonta a circa 100 miliardi di euro, valutati a prezzi costanti. Se però fosse stato mantenuto il ritmo di investimento osservato in passato negli ultimi quindici anni, attorno al 2,8% di crescita media, l'ammontare complessivo di investimenti effettuati negli ultimi sei anni sarebbe stato pari a circa 130 miliardi di euro. Nel complesso mancano all'appello circa 30 miliardi che rappresentano ciò che il sistema economico investirebbe in 18 mesi. Ci siamo persi per strada qualcosa come un anno e mezzo di investimenti negli ultimi sei anni trascorsi e il dato è, anche in questo caso, addirittura migliore di quello medio del paese.

Grafico 2.8  
EVOLUZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN TOSCANA  
Valori assoluti a prezzi costanti (base 2005)



Fonte: dati ISTAT e stime IRPET

Avere una bassa dinamica degli investimenti pone problemi non solo nell'immediato, poiché viene a mancare una parte della domanda aggregata, ma anche nel futuro visto che rischia di ridurre il potenziale produttivo necessario a conquistare la domanda mondiale. Alla gravità di questa condizione si aggiunge una seconda considerazione che emerge riflettendo sul fatto che per rendere operativi molti investimenti sono richiesti tempi relativamente lunghi; anche rilanciando adesso il ciclo di investimenti quello che è possibile immaginare per il recupero della nostra produttività è un beneficio operativo solo nel medio termine. Come dire, il tempo conta.

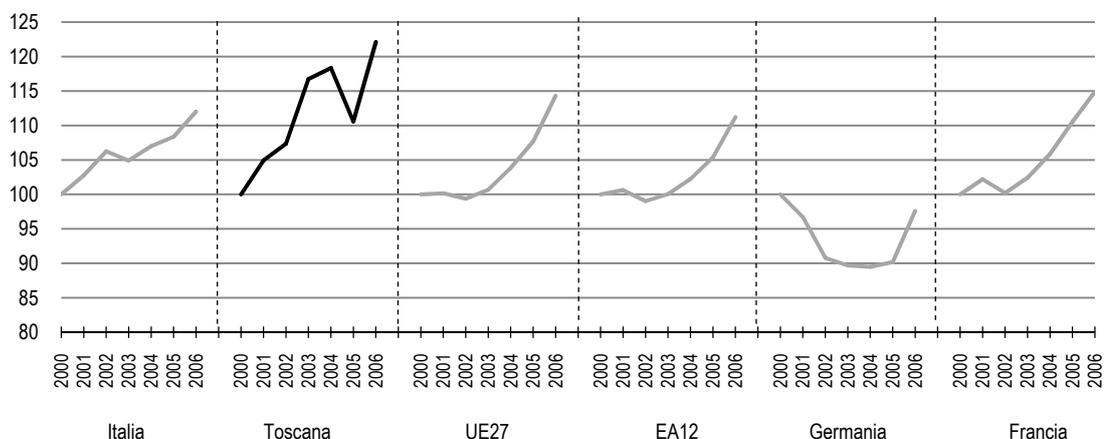
Il tema di una scarsa crescita degli investimenti è legato all'ultimo periodo, ma la discussione sulla efficienza di questi ha radici profonde e risale a ben prima della crisi. Dopo l'introduzione dell'euro la economia italiana, pur aumentando il volume degli investimenti in linea con la media europea, non è riuscita a indirizzare tali flussi verso le attività in grado di aumentare il potenziale produttivo del sistema. In altre parole non è riuscita a sfruttare i benefici derivanti da bassi tassi di interesse e dalla ritrovata stabilità dei prezzi per riattivare un ciclo di investimenti in grado di rinnovare le basi del sistema produttivo. La Toscana ha registrato una crescita degli investimenti superiore a quella italiana e, in media, superiore anche a quella degli altri paesi europei, ma come vedremo meglio nel terzo capitolo parlando di produttività, anche nel caso della regione, l'efficienza di questi investimenti già nella fase precedente non è stata all'altezza di quella delle altre economie dell'eurozona.

La fase di crisi ha aggiunto alla scarsa efficienza anche un problema di dimensione, certo non dissimile da quello europeo, se si esclude il caso della Germania, che tende ad aggravare la situazione precedente.

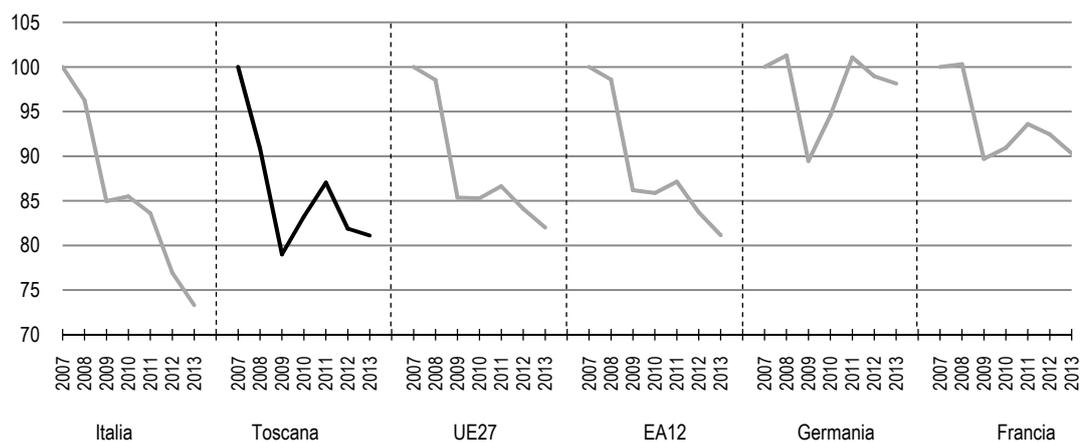
Le conseguenze della bassa dinamica degli investimenti osservata in questi ultimi anni possono essere stilizzate nel modo seguente.

In più occasioni si è sottolineato come il canale principale di crescita per un sistema economico di piccole dimensioni, come la Toscana, sia il commercio con l'estero. Esportare è fondamentale per la crescita della regione. Questo non deve, però, far pensare che si possa puntare passivamente su questa variabile quale attivatore di sviluppo.

Grafico 2.9  
 EVOLUZIONE DEGLI INVESTIMENTI PRIMA (GRAFICO A) E DOPO LA CRISI (GRAFICO B)  
 Numeri indice 2000=100 e 2007=100  
 A.



B.



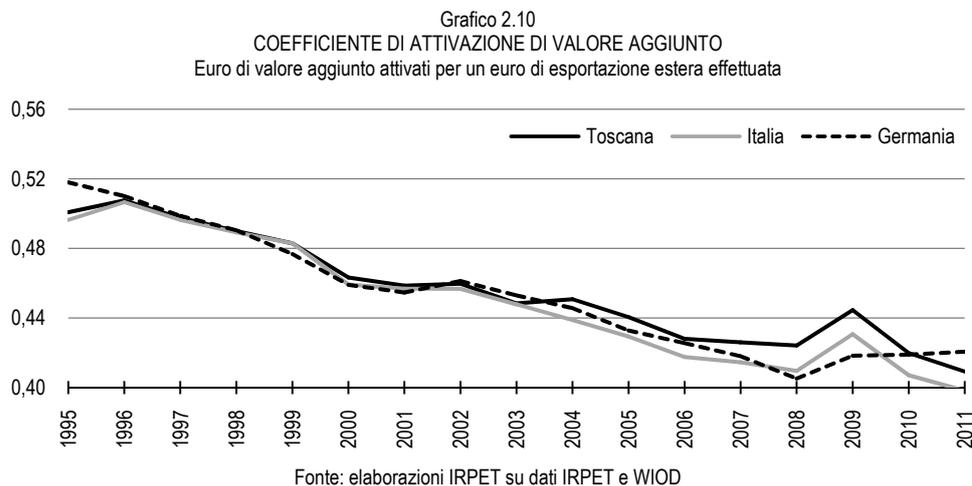
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Innanzitutto la domanda internazionale deve essere catturata dal sistema produttivo toscano che per fare questo concorre con gli altri produttori sparsi per il pianeta. Ci sono vari elementi che determinano la capacità di competere, ma è innegabile che la produttività gioca un ruolo rilevante in questa competizione. Quest'ultima è in parte determinata dalla quantità degli investimenti effettuati e in parte dalla qualità e efficienza di questi. Nel ridurre gli investimenti si innesca un meccanismo di freno alla crescita della produttività e con essa si rischia di ridurre la capacità di catturare quella domanda mondiale (che in misura minore si trasforma quindi in vero e proprio export estero della regione). In secondo luogo, una caduta degli investimenti genera anche un indebolimento del sistema produttivo che progressivamente rischia di ridurre la capacità di attivare reddito all'interno del sistema grazie allo stimolo di quella parte di domanda internazionale che si è riusciti a catturare. Minori investimenti quindi si ripercuotono sul coefficiente di attivazione di valore aggiunto che caratterizza il sistema, riducendolo.

I due aspetti richiamati, competitività e moltiplicatore, non sono elementi tra loro slegati ma risultano entrambi uniti da un legame forte che entrambi hanno con il flusso di investimenti

attivato all'interno del sistema produttivo. Della competitività si parlerà nel terzo capitolo. Guardiamo a quanto si sia modificato il moltiplicatore nel corso degli anni.

Analizzando l'evoluzione del moltiplicatore di valore aggiunto nel corso degli ultimi quindici anni (a partire dal 1995) emerge chiaramente questo profilo declinante. Esso è comune al resto d'Italia e, facendo un confronto con la Germania, è presente anche nel caso del sistema tedesco.



Questa evoluzione è legata ad un incremento notevole del contenuto di importazioni delle nostre produzioni, che in parte potrebbe essere la manifestazione di quell'internazionalizzazione dei processi produttivi che in questi venti anni ha operato su scala globale. L'introduzione del sistema toscano all'interno delle cd "catene globali del valore" potrebbe produrre un effetto positivo sulla capacità di esportare, come di fatto è avvenuto per la Germania, che ha vissuto questo fenomeno più intensamente rispetto a quanto non sia accaduto nel nostro caso. In parte, però, l'aumento di importazioni, e il conseguente calo del moltiplicatore, potrebbe riflettere un sistema produttivo che si è indebolito e che ha ridotto il suo potenziale di crescita. È evidente che, per far crescere il reddito prodotto all'interno della Toscana, a fronte di una caduta del moltiplicatore come quella osservata, la crescita delle esportazioni estere dovrà seguire un ritmo più sostenuto di quello registrato in passato. Posta in questi termini, l'economia regionale deve sperare che il commercio internazionale torni presto ai ritmi di crescita conosciuti prima del 2007. Nell'attesa, l'unico strumento che ci sembra necessario mettere in campo riguarda il rilancio degli investimenti che, oltre a favorire una maggior competitività del sistema, potrebbe servire ad aumentare la nostra capacità di contenere lo stimolo che dalla domanda mondiale verrà, conservando all'interno dell'economia toscana una parte maggiore del reddito attivato.

### 3. IL MOTORE DEL CAMBIAMENTO

#### 3.1 In che direzione guidare il cambiamento

La minaccia per le economie europee in questo momento è il raggiungimento di una condizione di equilibrio in cui il sentiero di crescita si stabilizzi in presenza di una consistente sottoccupazione della forza lavoro disponibile. Il crescente tasso di disoccupazione purtroppo è un segnale preoccupante che va in questa direzione poiché non è detto venga riassorbito per il semplice superamento dell'attuale situazione, pur con un ritorno alla crescita dell'economia. Ci sono mutamenti, iniziati già nei trimestri scorsi, che rischiano di non garantire di per sé il riassorbimento degli attuali livelli di disoccupazione a meno che il ritmo con cui l'economia tornerà a ampliarsi non sia estremamente sostenuto. In alcuni casi si tratta dell'accentuarsi di situazioni già segnalate in passato, anche prima della crisi, in altri si tratta di problemi di natura nuova e che richiedono uno sforzo aggiuntivo.

Il *cambiamento strutturale* avvenuto in questi anni, assume in questo fase un'accezione negativa, come suggerito nel secondo capitolo, perché colpisce proprio alcuni di quegli elementi che dovrebbero giocare un ruolo chiave per la ripresa. Non dobbiamo dimenticare però che anche prima della recente crisi il sistema regionale mostrava segnali di debolezza che più volte hanno fatto parlare di rischio declino. Più che tornare al sentiero precedente, quindi, ci sembra utile orientare il cambiamento strutturale in atto in modo da rompere con il precedente equilibrio introducendo il sistema in un sentiero, che potremmo definire volutamente di squilibrio (o se si preferisce di non equilibrio), e che porti nel tempo verso un nuovo modello socio-economico.

È necessario, quindi, che questo mutamento venga guidato e non subito. Questo non solo nella definizione di quale debba essere il modello verso il quale tendere, ma anche nella transizione verso il nuovo equilibrio. Se è vero che strutturale non significa necessariamente grave, infatti, è anche vero che il punto di equilibrio verso il quale si tende ci introduce in un percorso che molto probabilmente farà qualche vittima, qualche ferito, qualche escluso. Questo dovrebbe essere il giusto modo di declinare il termine "smart" che ci viene suggerito dalla Commissione Europea come guida nella definizione delle nostre strategie.

Correndo qualche rischio di semplificazione eccessiva, possiamo dire che la Toscana per essere una regione del futuro dovrebbe perseguire una strategia in grado di orientare il sistema verso una crescita "*sostenibile e inclusiva*". Affinché questo accada, un sistema che intende continuare a fare parte del novero dei paesi sviluppati deve puntare sull'alta qualità delle produzioni, incorporandovi contenuti sempre più elevati di progresso tecnico e, più in generale, di conoscenza; per tutto ciò sono necessari, percorsi formativi adeguati, capaci di garantire occupazione qualificata ad ampi strati di popolazione, contrastando al contempo tutti quei fenomeni che possono condurre a rischi di esclusione sociale e di povertà.

Rispetto a questi obiettivi la situazione italiana e, con essa, quella toscana appare talvolta problematica (come vedremo in seguito) per caratteristiche strutturali che, aggravate dalla recente crisi, hanno contribuito ad alimentare una crescita ben più lenta di quella degli altri grandi paesi europei.

Questo più basso tasso di crescita del PIL procapite è l'espressione, pressoché per tutti gli osservatori, di una competitività che si è erosa negli anni e che, soprattutto durante la crisi è crollata. Questa considerazione è valida non solo per l'Italia nel suo complesso ma anche per la

nostra regione anche se, nonostante le evidenti difficoltà, le recenti vicende hanno mostrato una maggiore capacità di tenuta della Toscana rispetto alla media italiana: il PIL è diminuito meno, così come gli investimenti; l'occupazione è diminuita, ma con dinamiche migliori sia delle attese (la caduta dell'occupazione infatti è stata inferiore a quella della produzione); inferiore è stato anche l'aumento della disoccupazione che ha tuttavia raggiunto livelli preoccupanti soprattutto sul fronte giovanile (circa un terzo dei giovani tra 15 e 24 anni è infatti disoccupato). Questa maggiore tenuta attenua solo parzialmente i numerosi problemi che anche la Toscana vive.

In questo contesto viene oramai universalmente riconosciuto come il recupero della competitività rappresenti l'obiettivo prioritario da raggiungere. La riduzione del rapporto debito/PIL sarebbe infatti difficilmente perseguibile se l'economia non tornasse a crescere in modo significativo. Il rilancio della competitività richiede anche risorse pubbliche e, visti i vincoli esistenti, si rischia di credere che esista una sorta di trade-off tra questa esigenza e quella del rispetto degli impegni presi in sede europea. Trade-off questo che se adesso lascia pochi spazi, con il passare del tempo rischia di veder svanire ogni margine di manovra per trovare un possibile compromesso tra queste due esigenze. Da qui l'urgenza di recuperare presto quei margini di competitività che gli osservatori, in modo concorde, affermano si siano persi, sia per l'Italia che per la Toscana.

### 3.2

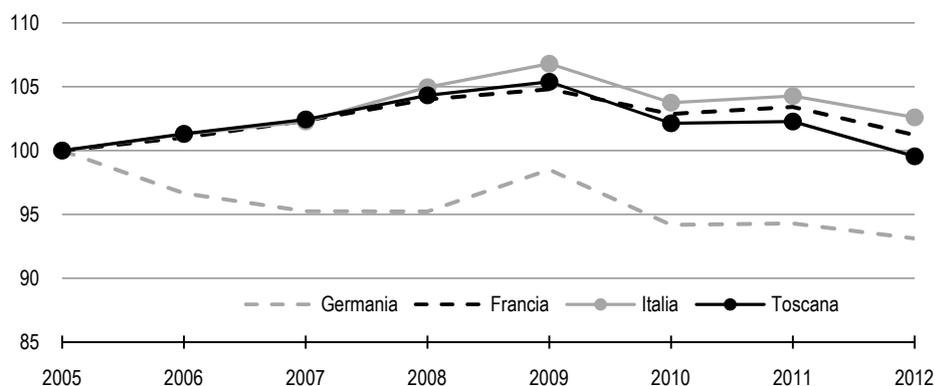
#### Un'analisi della competitività regionale

Molte sono le determinanti della competitività, dagli investimenti in capitale produttivo (pubblico e privato) a quelli in capitale umano, e vari sono i modi in cui essa si può manifestare, dalla competitività giocata sulla qualità dei prodotti, a quella basata sulla capacità di innovare le merci offerte sul mercato a quella, infine, fondata sulla convenienza di prezzo. Alcuni di questi modi non possono essere facilmente misurati e diventa difficile comparare i risultati rispetto a quelli di altre realtà economiche. È vero però che, almeno quando si guarda alla competitività di prezzo, alcuni elementi possono essere quantificati con più precisione.

Il tasso di cambio effettivo reale (TCER) per la Toscana, costruito utilizzando il costo del lavoro come indicatore di costo del sistema produttivo, indica un'impennata negli anni precedenti la crisi (sinonimo di una perdita di competitività per il nostro sistema). Rispetto al dato italiano il comportamento toscano risulta meno accentuato, mentre se il confronto è effettuato rispetto alla media degli altri paesi europei risulta chiaro lo scivolamento della nostra economia verso posizioni meno competitive di quelle passate. Dopo il 2009 c'è una netta inversione di tendenza che consente di recuperare, anche se solo in parte, il gap di competitività emerso nei dieci anni precedenti.

L'elemento che sembra aver giocato da freno per la Toscana come per l'Italia non è tanto l'andamento del tasso di cambio ma la costante crescita dei costi del lavoro per unità di prodotto (CLUP), che sembrano aver seguito un percorso assai diverso da quello di altre economie europee con le quali necessariamente dobbiamo confrontarci come Francia e Germania.

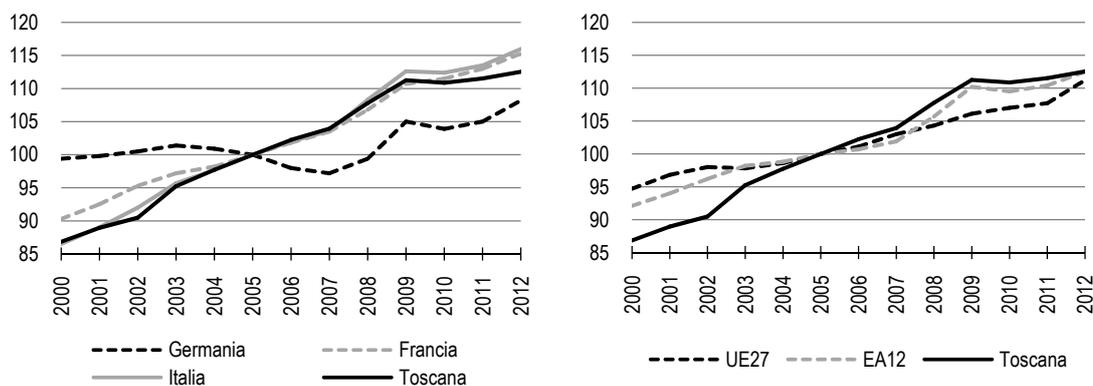
Grafico 3.1  
Evoluzione del TASSO DI CAMBIO EFFETTIVO REALE (TCER)  
Numero indice 2007=100



Fonte: stime IRPET, dati Commissione Europea

In effetti, CLUP è un indicatore di costo penalizzante per la nostra economia che denuncia alcuni problemi che è bene esplicitare. Prima di fare questo però è utile ricordare, però, che quando l'indicatore di costo scelto è diverso dal CLUP, utilizzando per la costruzione del TCER una misura che consideri più in generale tutti i vari costi affrontati dal sistema produttivo (ad esempio i "prezzi alla produzione"), quello che emerge è un risultato meno sfavorevole per la nostra regione. Indicatori diversi, quindi, pur denunciando una perdita di competitività del sistema italiano e con esso anche di quello regionale, non assumono lo stesso grave profilo osservato in precedenza.

Grafico 3.2  
CLUP  
Numero indice 2007=100



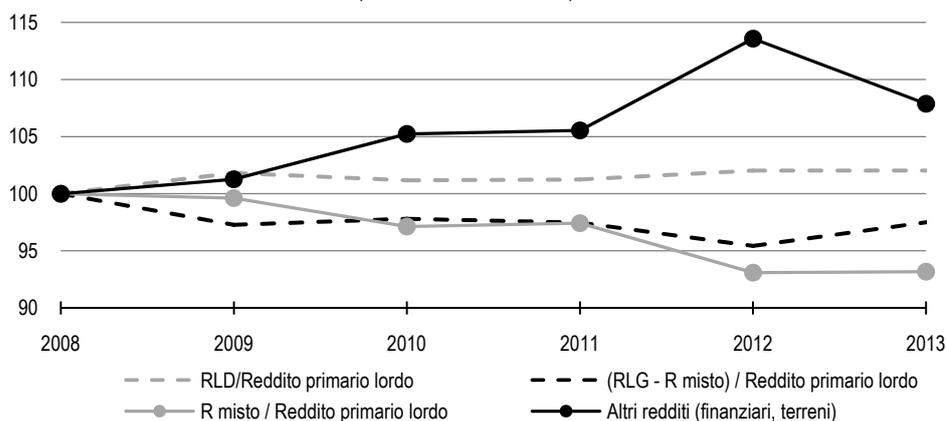
Fonte: stime IRPET

Al di là delle incertezze legate alle diverse misure, ci sono alcuni innegabili elementi che giocano a sfavore della competitività toscana. Osserviamo più da vicino alcuni di questi problemi.

La presenza di un CLUP che risulta più penalizzante di una misura più completa dei costi di produzione sembra suggerire che negli anni la remunerazione del lavoro sia aumentata in modo più pronunciato di quanto non sia avvenuto per la remunerazione degli altri fattori produttivi, producendo per questa via una contrazione dei margini di profitto, con conseguenze sia sulla propensione a fare investimenti sia sulla disponibilità finanziaria interna alle imprese per effettuarli.

In effetti dall'analisi dei dati aggregati emergono segnali che indicano una contrazione dei margini. Il peso del risultato di gestione delle imprese sul totale del reddito primario è in diminuito, anche se non molto, a fronte di un reddito da lavoro che però è solo leggermente aumentato; quello che invece sembra essere aumentato, nonostante le difficoltà degli ultimi anni, è il risultato di gestione delle imprese finanziarie. Potremmo concludere quindi che se contrazione dei margini vi è stata questa non sia avvenuta per effetto di un costo del lavoro in crescita sostenuta nel tempo, ma più per effetto di un sistema finanziario esterno che ha gravato progressivamente in modo crescente sulle finanze delle aziende. Nella relazione imprese-sistema finanziario esiste, quindi, un primo problema di competitività.

Grafico 3.3  
EVOLUZIONE DELLE FONTI DI REDDITO  
Quota dei profitti sul totale dei redditi primari - Italia



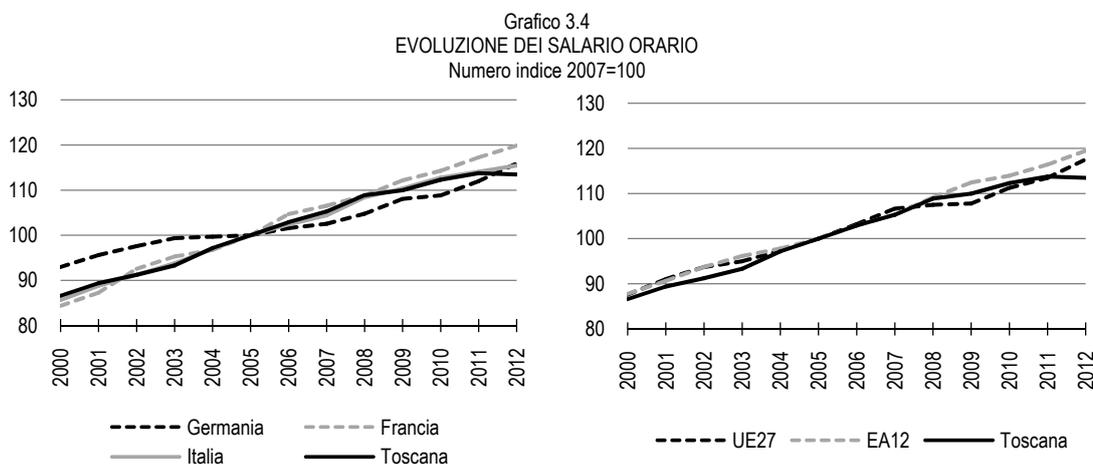
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

È vero però che esiste una “questione CLUP”. Infatti, seppur il nostro costo del lavoro sia responsabile di una contrazione dei margini di profitto delle imprese, esiste un differenziale di comportamento con quanto osservato per gli altri paesi europei: mentre da noi il costo del lavoro per unità di prodotto è aumentato ad un ritmo che, negli anni successivi alla nascita dell'euro, è stato di circa il 2,5% in media ogni anno, negli altri paesi europei questo ha seguito una crescita di quasi un punto percentuale all'anno in meno. Se guardiamo sia la Germania che la Francia, ci si rende conto che nel loro caso il costo del lavoro si è mosso in modo assai diverso rispetto al nostro. Questo ha consentito a loro di creare un margine crescente per le imprese, da utilizzare o per aver maggior flessibilità nelle strategie di prezzo o per far fronte a maggiori costi o, infine, per garantire maggiori profitti per le aziende. Questo margine nel nostro caso non è c'è stato.

Per comprendere dove risieda il problema dobbiamo ricordare che il CLUP è determinato, da un lato, dalla dinamica del costo del lavoro per ora lavorata, e dall'altro, dalla produttività ottenuta in quell'ora lavorata. Un aumento del costo potrebbe essere più che compensato da una

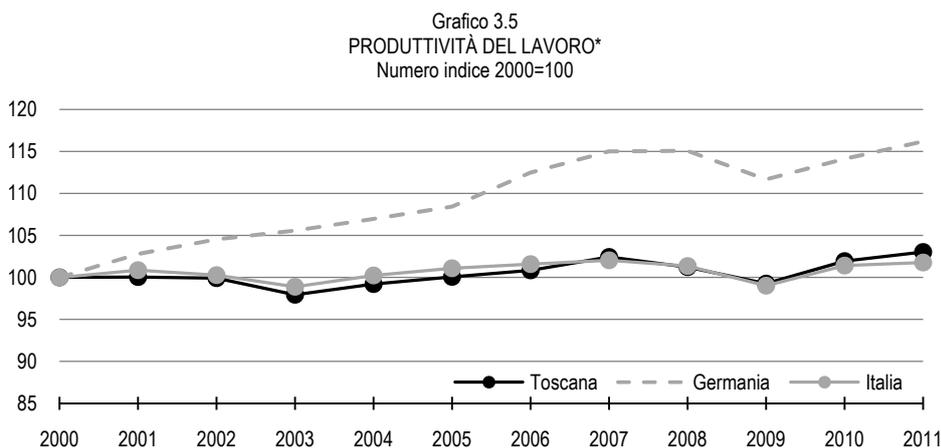
crescita della produttività, viceversa un incremento della produttività potrebbe essere completamente assorbito da un incremento dei costi per il fattore lavoro. È necessario tenere presenti entrambe le dinamiche per avere un'immagine chiara. Analizziamo le due componenti.

I salari medi orari interni nella loro evoluzione sono apparsi in linea con quelli degli altri paesi dell'area.



Fonte: ISTAT

La spiegazione di un peggioramento della competitività regionale rimanda quindi al tema della produttività del lavoro. La sua bassa crescita ha portato, infatti, ad una pressione che ha ridotto la convenienza relativa delle merci prodotte dall'apparato produttivo regionale e questo è vero a prescindere da quale indicatore usiamo per misurare la competitività di prezzo. Alla lunga, la presenza di una produttività che non riesce a tornare su un ritmo di crescita paragonabile a quello delle economie sviluppate può mettere a rischio la sostenibilità dei livelli di benessere raggiunti nel passato.

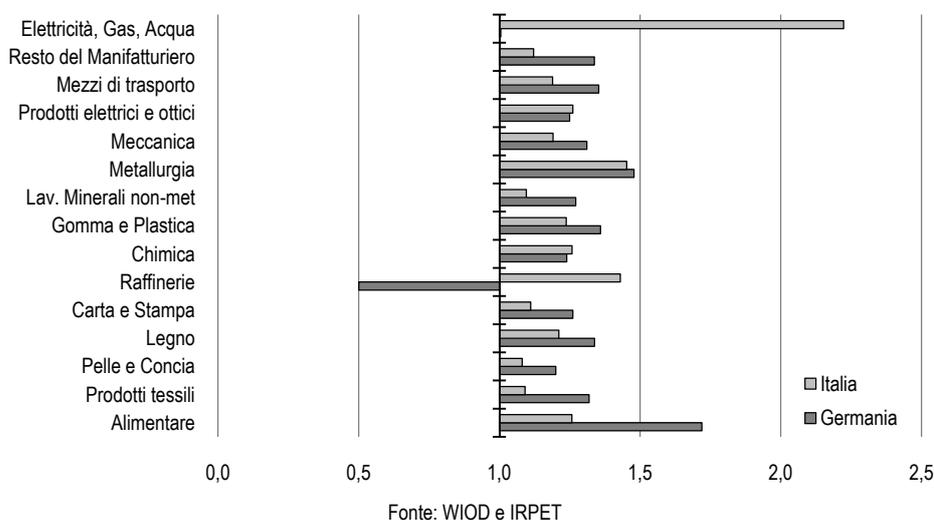


\* Valore aggiunto a prezzi concatenati per unità di lavoro standard  
Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT e Eurostat

Nello specifico la produttività del lavoro ha seguito negli ultimi quindici anni, sia in Toscana che in Italia, una dinamica sostanzialmente stagnante; il tasso di crescita che stimiamo nel periodo che va dal 2000 al 2011 indica per l'Italia una crescita media annua nulla rispetto alla Germania per la quale l'Eurostat certifica una crescita del 2,0% l'anno. In Toscana la situazione non appare diversa da quella registrata per il caso nazionale, con una crescita che si stima allo 0,1% l'anno.

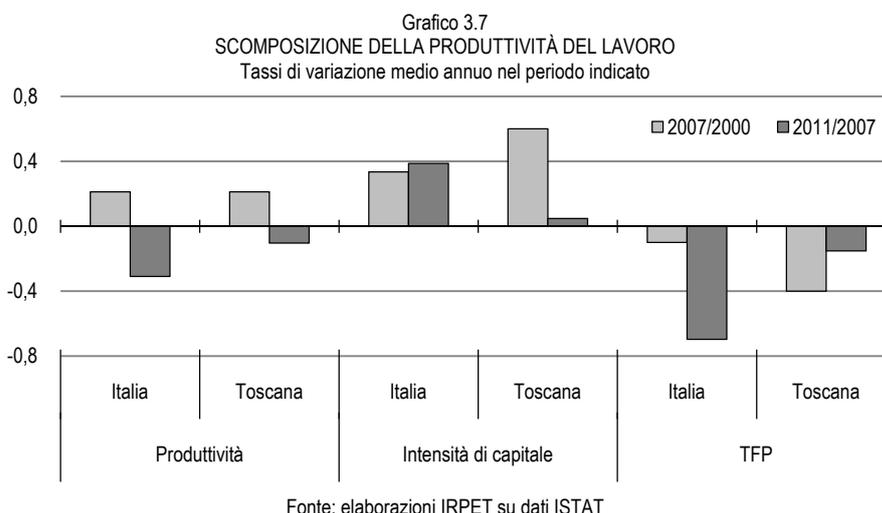
Sono molti gli elementi che hanno determinato questa evoluzione. Alcuni ritengono che l'elemento che è risultato penalizzante, soprattutto nel confronto con la Germania, è l'intensità con cui i sistemi produttivi si sono inseriti all'interno delle catene globali del valore. In parte a questo processo si lega il fatto che, nel corso degli anni, sono state spostate fuori dai confini nazionali le parti del processo a più alto contenuto di lavoro non qualificato (e quindi di fatto a più basso contenuto di valore aggiunto per addetto) mantenendo all'interno le parti a maggior contenuto di valore aggiunto. Il miglioramento della produttività tedesca rispetto a quella italiana e toscana in parte sarebbe da spiegare con l'effetto di stimolo legato all'internazionalizzazione e specializzazione dei processi produttivi e in parte sarebbe legato a processi di delocalizzazione che hanno consentito di avere meno lavoratori, all'interno del sistema, per ogni unità di valore aggiunto. Questo processo di internazionalizzazione ha prodotto un effetto positivo sulla produttività ed è risultato, rispetto alla Germania, assai più timido nel nostro caso, come si evince anche dalla quota di consumi intermedi sul totale della produzione manifatturiera che, rispetto al caso tedesco, sembra essere rimasta sostanzialmente stabile negli anni, dando in questo caso meno "spazio di manovra" nella competizione internazionale.

Grafico 3.6  
COSTI INTERMEDI SUL TOTALE DELLA PRODUZIONE  
Peso percentuale sulla produzione a prezzi di mercato



Anche altri elementi entrano in gioco nello spiegare perché l'economia regionale ha accumulato un gap di produttività rispetto alla media europea e sono sintetizzabili in una serie di determinanti ben sottolineate dalla Commissione Europea quando sostiene che nel nostro sistema produttivo (il riferimento è al caso nazionale ma può essere riportato anche a quello regionale) vi è stato un carente processo di accumulazione, non tanto in termini di

accumulazione di capitale, che in rapporto agli addetti è cresciuto in media con l'Eurozona (+0,4% in media ogni anno prima della crisi per l'Italia e +0,5% per la Toscana; area Euro nello stesso decennio accresce l'intensità dello 0,6% l'anno), quanto di efficienza del capitale utilizzato nel processo produttivo, come si comprende considerando la crescita della cosiddetta Total Factor Productivity (che per la Toscana stimiamo in calo dello 0,4% all'anno nell'arco di tutto il periodo pre-crisi; nella zona Euro la crescita è stata dello 0,5% all'anno). Le analisi convergono su questo punto e tendono a sottolineare come vincoli di carattere nazionale, che operano pienamente anche sul contesto regionale, riducano la spinta ad una crescita. Tra i principali ricordiamo qui rapidamente l'insufficiente grado di sviluppo di un mercato dei capitali interno in grado di allocare efficientemente le risorse verso imprese più dinamiche e produttive, che vincola l'introduzione di innovazione all'interno del sistema economico, il ridotto grado di internazionalizzazione che, come dicevamo anche in precedenza, limita la presenza del nostro sistema produttivo all'interno delle catene del valore globale, l'elevato costo di fare impresa, come testimoniato dalla presenza di costi che hanno seguito una dinamica più accentuata rispetto a quanto accaduto in altre realtà europee. Sono tutti elementi che vengono richiamati ai quali vogliamo aggiungere anche un aspetto inerente il capitale umano (per il quale rimandiamo all'approfondimento presente in questo rapporto).



In definitiva quindi il sistema produttivo regionale, soprattutto fino al 2009, ha incontrato problemi a mantenere i livelli di competitività passati. Questo è il frutto di una serie di elementi che hanno ridotto i margini delle imprese. Da una parte un sistema finanziario che ha gravato sulle spalle delle aziende in modo pronunciato erodendo i margini di profitto dei produttori, dall'altro una minor presenza all'interno dei processi di internazionalizzazione dei processi produttivi che ha generato quindi minori stimoli alla crescita della produttività, e infine, un processo di accumulazione di capitale, sia fisico che umano, che non è risultato in grado di stimolare la produttività totale dei fattori.

Ciò ha caratterizzato però soprattutto gli anni che precedono la crisi, dal momento che negli ultimi anni la misura della nostra competitività è tornata a migliorare e lo ha fatto anche più di quanto sia accaduto e per l'Italia nel suo complesso e per alcuni importanti paesi europei come la Francia. Dall'altro lato è importante ricordare che la misura della competitività che si è tentato di quantificare riguarda uno solo dei modi con cui questa si può esprimere, la

competitività di prezzo. Abbiamo trascurato di fare considerazioni sugli altri aspetti, meno tangibili, ma altrettanto importanti e questo fa sorgere il dubbio che effettivamente la situazione, soprattutto adesso, sia così negativa in termini di capacità di competere sui mercati internazionali.

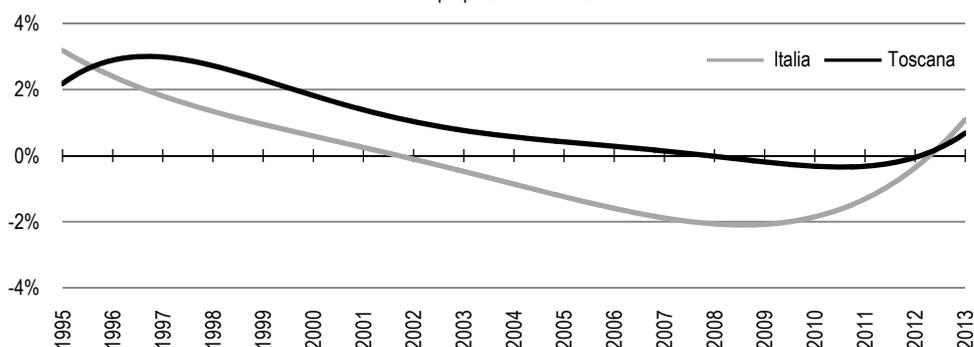
### 3.3

Ma abbiamo perso davvero così tanto in termini di competitività?

Il dubbio di riuscire a considerare correttamente la misura della competitività si rafforza poi se si considera che, a fronte di una perdita di competitività così marcata come quella espressa dal TCER, di fatto esistono segnali altrettanto chiari che sembrano andare nella direzione opposta.

Tra questi certo non possiamo includere il saldo commerciale che, seppur sia migliorato nel corso del 2013, non può essere preso come indicatore di una competitività ritrovata poiché la sua crescita è da imputare più alla contrazione delle importazioni, segnale non tanto positivo poiché legato ad una contrazione dei consumi e degli investimenti effettuati dai residenti, che non alla dinamica delle vendite all'estero.

Grafico 3.8  
EVOLUZIONE DEL SALDO DELLA BILANCIA COMMERCIALE  
Saldo in proporzione del PIL



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Anche in questo caso, però, è giusto sottolineare come la Toscana, pur seguendo un sentiero simile a quello nazionale, ha mantenuto sempre un profilo migliore. A questo si aggiunge poi la crescita della spesa dei turisti stranieri che in tutti questi anni ha avuto una intensità tale da innalzare il saldo commerciale della regione, portandolo in terreno positivo. Anche da queste semplici indicazioni sembra che il problema di una competitività in declino sia meno intenso per la regione che non per il Paese.

Accanto a queste poi esistono anche altre indicazioni relative alla dinamica delle esportazioni o all'evoluzione delle quote di mercato detenute dalla Toscana che risultano ancora più evidenti.

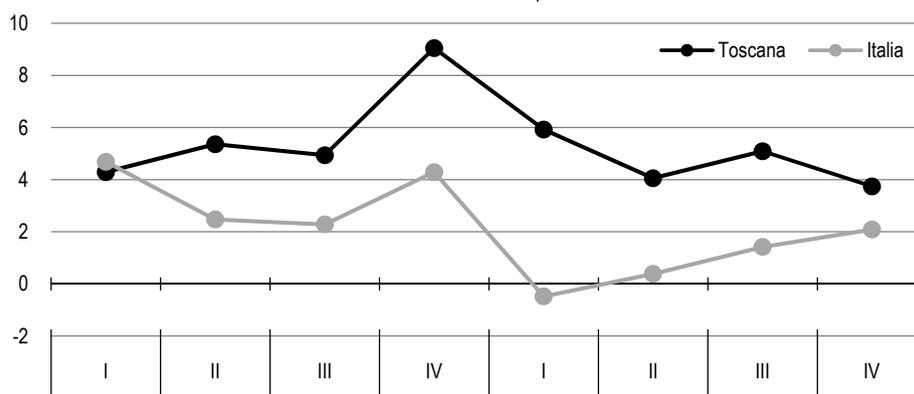
A questo proposito, è bene ricordare che anche nell'ultimo anno le vendite di prodotti toscani nel mondo è aumentata. L'analisi delle vendite estere effettuate dalla regione ci consegna un quadro assai diverso rispetto a quello che riguarda nel complesso le altre regioni. Il risultato osservato per il 2013 tende a confermare l'indicazione di una regione più capace delle altre nel raccogliere gli stimoli della domanda internazionale. Per non alimentare confusione nel lettore è

bene ricordare che questo è vero anche se, alla prima lettura, il risultato aggregato associato in quest'ultimo anno alla Toscana presenta un segno negativo che necessita di una spiegazione.

Il 2013, infatti, si è chiuso per la regione con un valore di export estero pari a circa 30 miliardi di euro, un ammontare che risulta essere del 3,6% inferiore a quello dell'anno precedente. Il risultato italiano per quanto negativo appare assai meno grave (-0,1%) e le principali regioni con le quali abitualmente viene confrontato il risultato toscano mostrano andamenti meno negativi o addirittura in alcuni casi chiaramente positivi. La caduta del 2013 è talmente pesante da annullare il vantaggio relativo accumulato nella fase precedente.

Come suggerito però nel "Rapporto sul commercio estero 2013" di IRPET è necessario eliminare dal dato complessivo il risultato legato ai metalli di base preziosi che di fatto risultano completamente avulsi da processi produttivi veri e propri attivati in regione. Questa correzione è tanto più importante quest'anno visto che nel corso del 2013, essendosi rasserenati i mercati finanziari internazionali, si è assistito ad un ridimensionamento tale della "corsa all'oro" che, da un lato, si è ridotto in modo consistente l'interscambio del metallo prezioso e, dall'altro, si è contratto in modo pronunciato il suo prezzo. La Toscana, che in questi ultimi anni si è di fatto configurata come una sorta di hub internazionale nel commercio di oro grezzo, ha risentito di questa evoluzione tanto che se escludiamo dall'aggregato totale i metalli di base preziosi otteniamo una crescita delle esportazioni estere pari al 4,7% ben al di sopra della media nazionale (+0,9% al netto dell'oro).

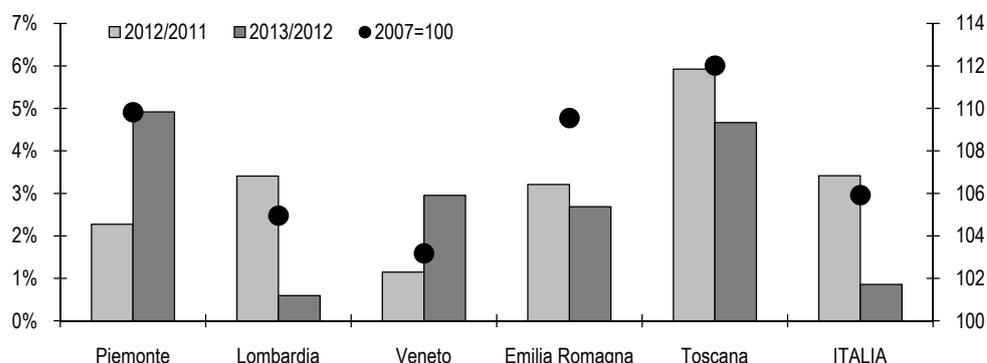
Grafico 3.9  
EVOLUZIONE DELLE ESPORTAZIONI ESTERE SENZA "METALLI PREZIOSI"  
Tasso di variazione tendenziali a prezzi correnti



Fonte: ISTAT

Al netto di questi flussi che poco hanno a che fare con il sistema produttivo, il risultato toscano appare migliore di quello degli altri sistemi regionali. Fatto 100 il valore delle vendite estere effettuate dalla regione nel 2007, ultimo anno precedente la crisi globale; il risultato della Toscana per il 2013 è pari a 112,0 e quindi ben al di sopra di quanto osservato per il resto delle regioni italiane che invece si collocano su un valore di 105,9; se il riferimento è il 2008 la ripresa è ancora più intensa (+16,6%) ed anche il differenziale con il resto del paese si accentua. Si conferma quindi quanto scritto già lo scorso anno e cioè che la Toscana, pur nelle difficoltà evidenti di una economia in recessione, ha attraversato questa fase storica meglio degli altri, quantomeno sui mercati internazionali, crescendo in modo evidente anche nell'ultimo biennio. Il primo indizio quindi indica che la Toscana cresce in termini di valore esportato più delle altre regioni italiane.

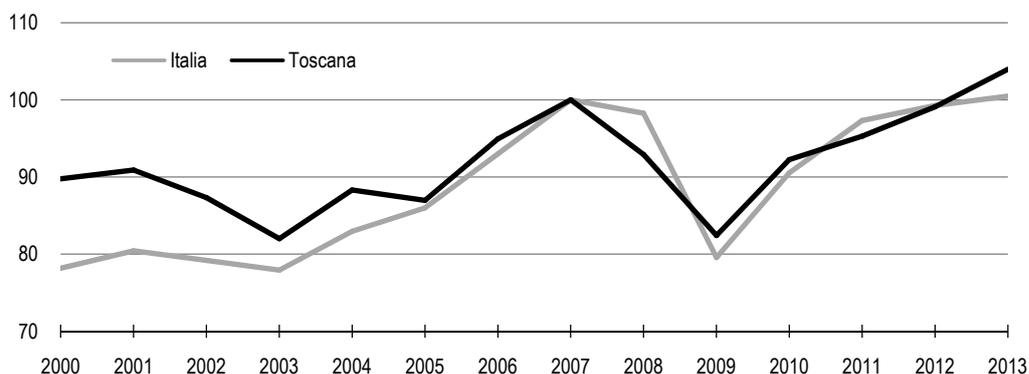
Grafico 3.10  
EVOLUZIONE DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI DURANTE LA CRISI  
Numero indice 2007=100



Fonte: ISTAT

Il tasso di crescita delle esportazioni estere, questa volta espresso a prezzi costanti per avere una misura di quanta produzione sia stata attivata realmente, se misurato nel lungo arco temporale tra il 1999 e il 2010 indica come per l'Italia la variazione media annua sia attorno al 2% mentre nell'ultimo triennio il risultato sia stato leggermente più accentuato (anche per l'effetto rimbalzo dopo il 2008-2009 di forte contrazione) con una crescita che arriva al 2,7% annuo. La Toscana, sia che si deflazioni il risultato con i deflatori nazionali sia che lo si corregga con i valori medi unitari regionali, si colloca sopra il dato italiano. Secondo indizio quindi, in linea con il primo, è che non solo la Toscana nel confronto con l'Italia cresce in termini di afflusso di redditi che entrano nei nostri confini per acquistare beni prodotti in regione, ma che questo determina anche la spinta a produrre di più in termini reali.

Grafico 3.11  
ESPORTAZIONI A PREZZI COSTANTI  
Numero indice 2007=100



Fonte: stime IRPET

Anche qualora si guardi attraverso una diversa lente, il turismo, alla capacità di proiettarsi all'estero espressa dalla Toscana ci si rende conto che nel complesso di questa lunga stagione di

crisi internazionale, il risultato regionale è migliore di quello osservato per le altre regioni italiane. Anche in questo caso, come in precedenza per le esportazioni di beni, il 2013 conferma la relativa “resilienza” della Toscana turistica di fronte alla crisi. Nell’ultimo anno si registra infatti per la Toscana la fine della contrazione di presenze turistiche verificatasi l’anno precedente (-0,2%). La capacità di resistenza ed adattamento alla crisi del sistema turistico toscano emerge in particolare se osserviamo la dinamica della componente straniera. Nel’ultimo intervallo temporale 2012-2013 emerge l’aumento rilevante delle presenze nel segmento straniero (+3,4%) in controtendenza rispetto al complesso del paese (-0,2%). Queste osservazioni sono sostanzialmente confermate nel medio periodo.

È soprattutto la particolare capacità di intercettare il flusso crescente del turismo internazionale a garantire la tenuta del settore in Toscana anche se in termini differenziali rispetto all’Italia emerge pure un minor calo degli italiani, che tuttavia resta impressionante (-10%) e sottolinea la profondità della crisi sociale che attraversa il nostro paese. La competitività del sistema di offerta turistica toscano nel segmento straniero viene confermata del resto anche da un confronto con le altre nazioni europee, che seppur parzialmente improprio vista la diversa scala, vede esclusivamente la Germania far nettamente meglio della Toscana a partire dall’ultimo anno precedente la crisi mondiale.

La competitività del sistema turistico regionale trova i suoi punti forti da un lato nei mercati emergenti extra-europei -i Bric ma non soltanto- dall’altro nel favore che i turisti dei paesi dell’Europa orientale e occidentale -e da qualche anno di nuovo anche quelli di lingua tedesca- sembrano accordare alla regione dopo un lungo periodo lungo di relativo disamore.

Nel complesso, quindi, i dati, sia da un punto di vista nominale che reale, sia che si consideri il ruolo della specializzazione settoriale che di quella geografica, sia che si guardi all’esportazione di beni sia che si guardi alla capacità di attrarre turisti, indicano che negli anni precedenti la crisi la Toscana ha sofferto pesantemente per un deficit di competitività rispetto ai paesi europei e in molti casi anche rispetto alle altre regioni italiane. Negli ultimi anni, però, questa condizione sembra essere sensibilmente migliorata, sia quando il confronto viene fatto con le altre regioni italiane sia quando il confronto viene fatto con la Germania o ancor più con la Francia. Ma meglio non vuol dire bene.

### 3.4

#### L’urgenza del momento crea l’opportunità di un cambiamento

L’immagine è quindi quella di un sistema che, seppur in crisi di competitività negli anni pre-crisi, in quest’ultima fase storica ha saputo rispondere meglio di altri al mutamento in corso. Come sottolineato in precedenza, una parte dell’economia toscana ha continuato ad esportare e anzi, è riuscita ad aumentare il valore venduto all’estero più di quanto si sia registrato per le altre regioni italiane e, in un confronto più ampio, tale crescita è stata più accentuata di quanto non si sia registrato addirittura per la Germania. Esistono imprese quindi che all’interno di un contesto in difficoltà hanno saputo reagire, affermando le proprie produzioni nonostante il contesto sfavorevole. A nostro avviso è importante che una parte degli sforzi vada a sostegno di queste imprese che anche in questa fase sono in grado di affermarsi (rimandiamo all’approfondimento per una descrizione dell’universo dei soggetti esportatori presenti in Toscana).

Nel sottolineare che non dobbiamo commettere l’errore di trasferire le considerazioni di carattere generale relativa alla perdita di competitività su ognuno dei singoli attori del sistema produttivo, ci pare necessario ricordare che la crisi ha avuto un’intensità e una lunghezza tale da

ridurre notevolmente la resilienza del sistema. Questo è testimoniato sia da un tasso di disoccupazione che ormai è più del doppio di quello registrato solo cinque anni prima, ma anche da un aumento marcato del tasso di mortalità delle imprese che mette in crisi la capacità di ripartenza del sistema.

La *gravitas* di questa fase rischia di aver compresso la nostra capacità produttiva potenziale. Ci troviamo infatti di fronte ad un sistema che riesce ad esportare ma che al contempo sta vivendo la più profonda crisi industriale della sua storia, con una emorragia di posti di lavoro dal settore manifatturiero che solo in parte trova collocamento nei servizi.

Come detto in precedenza, molte delle nostre difficoltà di oggi derivano dal precedente, lungo, periodo di lenta crescita che, non a caso, era stato considerato da molti l'indizio di un graduale declino economico e sociale del paese; un declino che poneva con una certa urgenza la necessità di rompere l'inerzia passata per intraprendere un nuovo sentiero di sviluppo.

Rompere l'inerzia significa mettere in discussione gli equilibri esistenti, non avendo timore di suggerire la necessità di uno sviluppo non equilibrato, imperniato cioè su coloro che sono più in grado di poter competere. Questo potrebbe indurre il sospetto di una scelta che accentui le disuguaglianze mettendo in crisi la coesione sociale. Come descritto nel secondo capitolo di questo rapporto, però, le vicende degli ultimi anni hanno gravato in modo disuguale sulle diverse componenti del sistema colpendo tutte quelle che più di altre dovrebbero avere un ruolo prioritario nel costruire il futuro. Qualora non si mettessero in campo azioni per rendere possibile lo sviluppo non equilibrato da noi suggerito, un nuovo equilibrio si raggiungerebbe comunque, ma si tratterebbe di un equilibrio che rischia di essere caratterizzato da un drastico peggioramento del nostro livello di benessere, con una distribuzione dello stesso ancora più svantaggiosa per coloro che già oggi sono in difficoltà.

Puntare su uno sviluppo non equilibrato significa appoggiarsi su quei soggetti, quelle attività, quei territori, che più di altri hanno acquisito la percezione del nuovo cammino da intraprendere, se non altro per il fatto che, almeno in parte, lo stanno già percorrendo. Questo ancora non definisce una strategia univoca di intervento. Favorire l'azione di questi soggetti propensi all'internazionalizzazione può essere declinato, infatti, in almeno due modi diversi.

Come ricordato in precedenza, sono molti gli analisti che ritengono come la causa di una scarsa crescita della produttività debba rintracciarsi nel fatto che nel passato il sistema produttivo italiano e con esso anche quello toscano si sia inserito poco nelle catene globali del valore, producendo per questa via effetti negativi sia sul denominatore che sul numeratore del costo del lavoro per unità di prodotto. L'internazionalizzazione dei processi produttivi, aumentando il contenuto di importazioni di ogni produzione, ha come conseguenza inevitabile una contrazione della capacità di attivare reddito da ogni euro di domanda rivolto al sistema, fenomeno questo che, come sottolineato nel secondo capitolo, ha interessato anche la nostra regione. Favorire un'intensificazione di questo processo produrrà probabilmente un miglioramento della nostra competitività di prezzo ma ci imporrà di raggiungere una crescita delle esportazioni decisamente superiore a quella, già alta, realizzata in questi ultimi anni. Esiste infatti il rischio che il sistema, resosi più efficiente e competitivo grazie ad un'operazione di ristrutturazione come quella indicata, se non alimentato da un flusso crescente di export non sia in grado di fornire un bacino potenziale di domanda di lavoro sufficiente a soddisfare la potenziale offerta con un incremento del numero di persone non occupate o sotto-occupate.

Una diversa risposta al "problema crescita" può essere quella di aumentare la nostra capacità di attivare reddito all'interno dei confini regionali a fronte di una stessa domanda di beni e servizi: in altre parole di aumentare il moltiplicatore dell'economia. Questo impone, da un lato, la riduzione della dipendenza dall'esterno, ovvero un completamento del sistema tale da metterlo in grado di produrre maggiormente al proprio interno i beni e servizi che attualmente

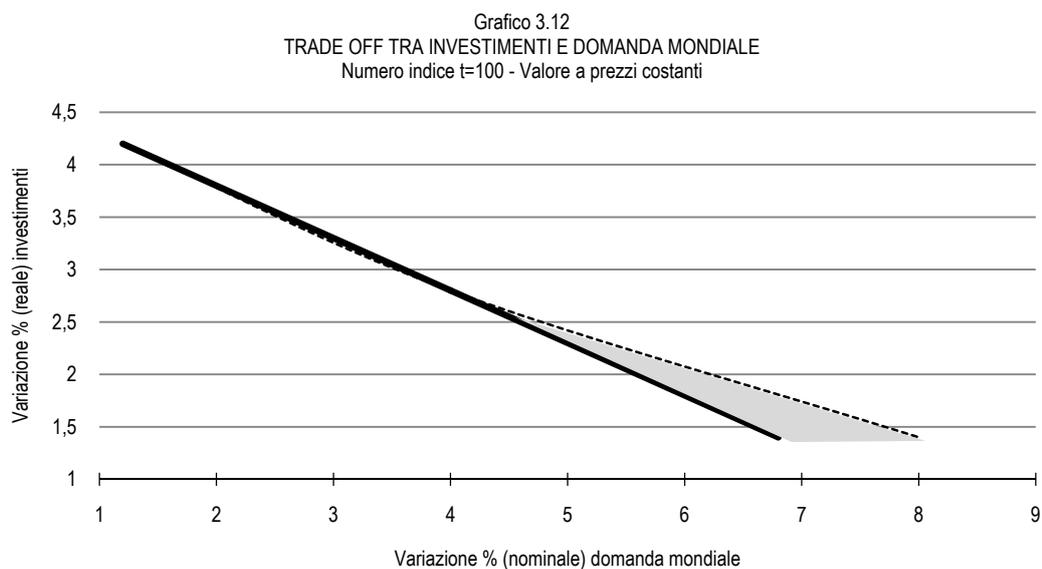
importa, in questo modo una parte maggiore dello stimolo alla generazione di reddito che viene dalla domanda aggregata si manterrebbe all'interno del sistema.

Nel primo caso si tratta di accettare una riduzione del nostro moltiplicatore per puntare ad una strategia di internazionalizzazione che consenta di migliorare la nostra competitività. Nel secondo caso si tratta di puntare a completare il nostro sistema produttivo partendo dalle nostre specializzazioni così da mantenere al nostro interno una maggior porzione di reddito rispetto a oggi. Nel primo caso si aumenta il contenuto di importazioni, nel secondo si punta a ridurlo.

Si tratta naturalmente di una contrapposizione puramente accademica perché verosimilmente andrebbero sfruttate entrambe le spinte: allargare la capacità di esportare e ridurre la dipendenza dall'estero. In questo secondo caso, ma in parte anche nel primo, però è difficile pensare che ciò accada senza una significativa ripresa degli investimenti, che affianchi quelle riforme in grado di accrescere (ma solo nel medio periodo) l'efficienza del sistema.

Dal momento che le regole del *fiscal compact* imporranno, ancora per anni, una politica fiscale restrittiva, mantenendo debole la domanda interna, è difficile, però, pensare che in queste condizioni potremo adottare la strategia di un rilancio degli investimenti, dovendo così necessariamente sperare in una forte espansione della domanda estera tale da sopperire, da un lato, alla carenza della domanda interna e, dall'altro, alla riduzione del moltiplicatore. Secondo quanto suggerito nelle pagine precedenti, però, ci sembra che senza un allentamento dei vincoli di bilancio ben difficile sarà la conquista di quella domanda estera che di fatto innalziamo ad unico nostro canale di speranza per il ritorno ad una fase di crescita.

Da una simulazione effettuata con il nostro modello previsivo siamo in grado di ricavare una relazione che lega l'evoluzione degli investimenti, sia pubblici che privati, e la dinamica della domanda mondiale



Fonte: simulazioni IRPET

Abbiamo calcolato che per raggiungere un livello di crescita del PIL pari al 2% quest'anno fosse necessario avere un valore di investimenti, sia pubblici che privati (escluse le costruzioni) che quantifichiamo in circa 8 miliardi di euro (a prezzi costanti) per la Toscana e, associata a

questo, una quantità di vendite sui mercati internazionali pari a circa 31 miliardi di euro. Per garantirci nei prossimi cinque anni una tale crescita, ceteris paribus, dovremmo aumentare i nostri investimenti al tasso del 4,2% annuo e contemporaneamente fronteggiare una domanda internazionale che cresce dell'1,2% in media all'anno. Se il tasso di crescita degli investimenti scendesse al 2,8% (quindi circa un punto e mezzo in meno rispetto all'ipotesi di base) il tasso di crescita della domanda internazionale dovrebbe salire al 4% (quindi circa 2,8 punti percentuali in più dello scenario base). Se vi fosse un effetto sostituzione perfetto tra le due grandezze (cioè che tolgo da un lato lo reinserisco dall'altro, nel rapporto indicato e cioè che per ogni 1,4 punti percentuali persi in termini di crescita degli investimenti è sufficiente far fronte con 2,8 punti percentuali in più di crescita della domanda internazionale) allora l'unico motivo di preoccupazione sarebbe l'incertezza in merito ad una variabile che per definizione è fuori dal nostro controllo come la domanda estera. A questa incertezza però è necessario aggiungere un secondo elemento. Se infatti ipotizziamo di ridurre gli investimenti di altri 1,4 punti percentuali portando il tasso di crescita medio annuo prossimo all'1,5% allora la crescita della domanda internazionale richiesta per mantenere l'espansione del PIL sui ritmi del 2% dovrebbe crescere. Secondo la relazione indicata in precedenza questa domanda dovrebbe aumentare al ritmo del 6,8% all'anno ma, in verità, dalle nostre simulazioni emerge che sarebbe necessaria una crescita ben più sostenuta, pari all'8%, per far fronte al rallentamento degli investimenti. Quella relazione individuata in precedenza quindi non regge se considerata in una prospettiva dinamica e questo di fatto significa che non ci può essere sostituzione perfetta tra investimenti e domanda mondiale. Il motivo è da ricondurre al fatto che un rallentamento della dinamica degli investimenti nel tempo ridimensiona la base produttiva da un lato e la competitività dall'altro, riducendo così la capacità di catturare la domanda internazionale e anche di attivare reddito all'interno dei confini regionali.

È indispensabile, quindi, avviare rapidamente una nuova stagione di investimenti pubblici e privati. Pubblici perché una parte della competitività dipende dalla disponibilità di infrastrutture moderne; privati perché il necessario incremento della capacità produttiva ed anche il suo rinnovamento avviene sempre attraverso nuovi investimenti. In questo senso, gli investimenti rappresentano la cerniera, come sostenuto dal Governatore della Banca d'Italia nella recente relazione annuale, tra domanda e offerta. Se questo circolo venisse ulteriormente rafforzato da un processo di accumulazione più sostenuto di quello osservato nel recente passato potrebbe davvero avviarsi una nuova fase che, attivata dalle esportazioni, avrebbe come effetto indotto l'aumento del PIL, quindi anche dei redditi e dei consumi delle famiglie.

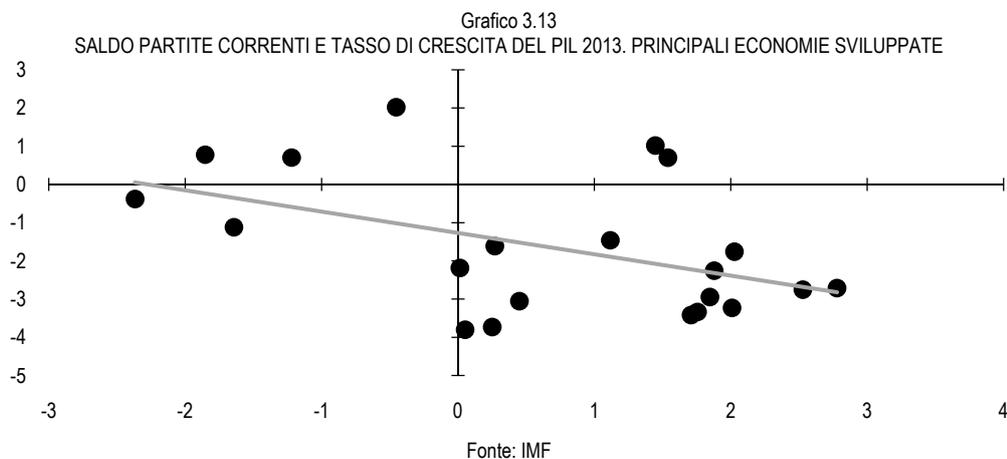
Ciò va fatto rapidamente perché si viene da un lungo periodo di caduta degli investimenti e perché gli effetti di nuovi sulla capacità produttiva del sistema non saranno immediati.

La giusta battaglia condotta contro una politica europea basata sull'austerità deve essere correttamente declinata con l'idea di tornare a favorire gli investimenti, liberandoli dagli attuali vincoli che, nel tentativo di mantenere gli equilibri di bilancio pubblico, potrebbero altrimenti compromettere il cammino futuro dell'economia.

Non si tratta qui di definire negativa la politica di austerità tout court, ma di sottolineare che la scelta per una strada che punti al pareggio di bilancio in tempi relativamente rapidi, nonostante la disoccupazione crescente e in presenza di una ampia capacità produttiva inutilizzata, porta effetti controproducenti.

Il modello adottato punta sul fatto che a sopperire alla carenza della domanda interna intervenga una domanda estera via via crescente, che sia così forte da favorire il recupero nel

mercato del lavoro. Come alcuni osservatori hanno sottolineato<sup>3</sup> si tratta di un modello mercantilista che però non sembra vincente, come dimostra il fatto che ai crescenti avanzi delle partite correnti accumulati dall'Eurozona si associano modeste performance in termini di PIL.



L'urgenza di un cambiamento nelle strategie è molta. La bassa dinamica della domanda interna associata ad una pressione crescente alla deflazione salariale, unico canale per recuperare un margine di competitività in assenza di investimenti, di fatto sta spingendo i prezzi in una spirale pericolosa. Da un lato abbiamo dinamiche negative del PIL reale, diffuse in molti paesi, e dall'altra prezzi sostanzialmente stabili; da questo ne deriviamo che il PIL nominale, preso come base nella costruzione del rapporto tra debito pubblico e PIL, diminuisce o cresce in modo molto contenuto il che rappresenta un problema per il rispetto dei vincoli europei. Se la soluzione adottata sarà ancora quella di maggiore austerità in sostanza si rischia di generare un meccanismo vizioso che minaccia la stabilità macroeconomica dell'area.

Non si tratta quindi di negare la necessità di prestare attenzione alla dinamica del bilancio pubblico ma semplicemente di ricordare che il corretto ordine cronologico non può essere quello che la crescita avviene solo dopo che il risanamento è stato attuato. Gli sforzi di risanamento che l'Italia e la Toscana hanno affrontato negli anni 2010 e 2011, con manovre che nel complesso hanno pesato per più di cinque punti percentuali di PIL, sono stati fondamentali ma è bene tenere a mente che quelli erano anni di crescita, anche se modesta. Oggi ci troviamo in una condizione di output gap crescente, e quindi di evidente carenza di domanda aggregata, e quella che ci pare l'unica soluzione praticabile passa per il rilancio della domanda interna, con particolare riferimento per gli investimenti, perché in tal modo si raggiunge il duplice obiettivo di sostenere la domanda e di accrescere la competitività.

Restano, infine, aperti gli spazi per una politica redistributiva che punti a ridurre le disuguaglianze e, per questa via, anche a sostenere i consumi (a propensione al consumo dei poveri è notoriamente molto elevata). Crediamo che su questi due punti –sostegno agli investimenti e redistribuzione a favore dei soggetti più disagiati- debbano essere le linee su cui dovrebbe poggiare la politica economica dei prossimi anni.

<sup>3</sup> Rapporto CER n. 4-2013.



*Parte B*  
IMPRESE E SETTORI DELL'ECONOMIA TOSCANA



#### 4. IL QUADRO D'INSIEME

La seconda recessione degli ultimi cinque anni, iniziata nella seconda metà del 2011 ed intensificatasi durante l'anno successivo, è proseguita per tutta la prima parte del 2013, lasciando successivamente il posto ad una fase di graduale assestamento e stabilizzazione dell'attività economica. Il generalizzato miglioramento delle aspettative, registrato sul fronte degli indicatori qualitativi rilevati presso imprese e famiglie, non si è tuttavia fin qui tradotto in una vera e propria svolta del ciclo congiunturale.

Le indagini realizzate da Unioncamere Toscana sui diversi settori dell'economia regionale, insieme alle informazioni rese disponibili da altre fonti, non evidenziano al momento il ritorno ad una fase di crescita nelle variabili di consuntivo, se non in alcuni isolati casi. Più in generale, l'economia toscana sembra muoversi lungo un crinale che separa recessione e ripresa, la prima per alcuni aspetti da considerarsi alle spalle, la seconda non ancora realmente materializzata.

È dunque all'interno di uno scenario che presenta tratti contraddittori che vanno lette le informazioni e le analisi proposte in questa seconda parte del rapporto. La fase attuale, per i lasciti della crisi -ancora presenti in ampi strati del sistema economico regionale- e per la debolezza insita nelle indicazioni positive che pur emergono sporadicamente nelle indagini realizzate, appare aperta a molteplici esiti, con da un lato la possibilità di un nuovo scivolamento all'indietro (o, comunque, di una ripresa fragile e molto selettiva), dall'altro con l'avvio ed il consolidamento di una ripresa più sostenuta e diffusa.

Nei primi due paragrafi verrà offerta una visione d'insieme della situazione attraversata dalle imprese e dai diversi macro-settori dell'economia toscana, attraverso un'analisi dei dati di contabilità economica (§4.1) e dei risultati di un'indagine realizzata annualmente da Unioncamere Toscana (Survey pmi, §4.2) su un campione di circa 2 mila aziende appartenenti ai quattro macro-settori regionali. Il successivo paragrafo 4.3 conterrà invece sezioni destinate ad approfondire le dinamiche congiunturali dei singoli macro-settori, in base alle diverse indagini ad essi specificamente dedicate e ad altri indicatori al momento disponibili.

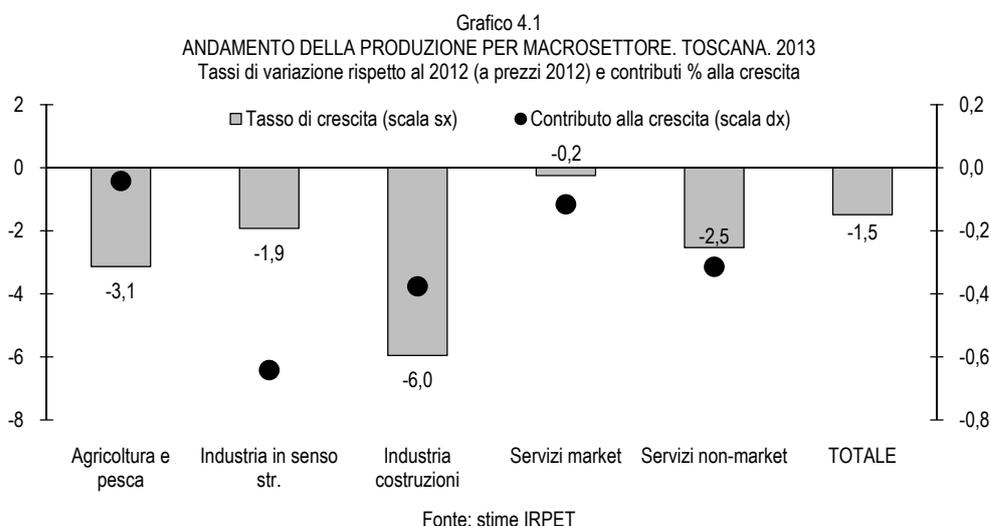
#### 4.1 Produzione e valore aggiunto

- *L'arretramento produttivo è generalizzato a tutti i principali macro-settori di attività*

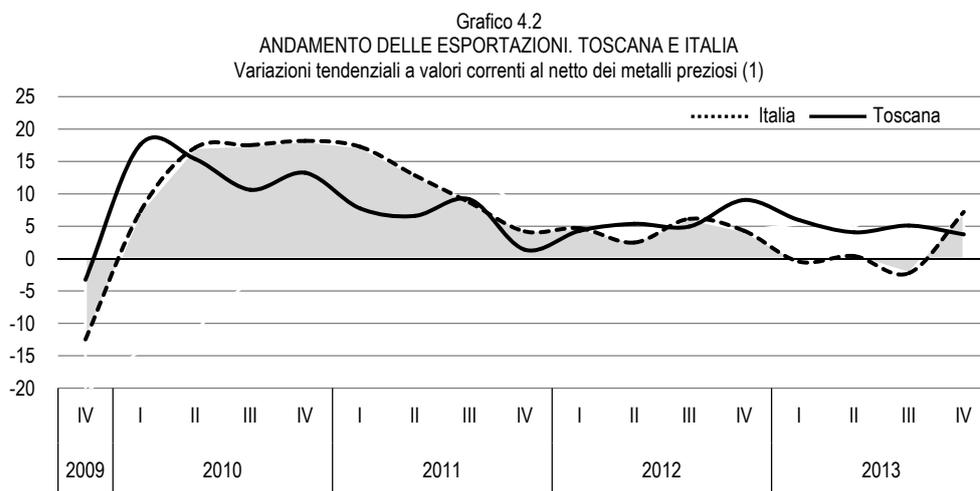
Nel corso del 2013, la seconda recessione dell'ultimo quinquennio ha continuato a produrre effetti su tutti i principali macro-settori di attività, determinando una nuova generalizzata contrazione dei livelli produttivi tanto di beni come di servizi che tuttavia -ad eccezione dei servizi *non-market*- ha evidenziato segni di rallentamento rispetto alle flessioni registrate nel 2012. In termini aggregati, la produzione (a valori costanti) è così diminuita dell'1,5% nel 2013, dimezzando il ritmo di caduta rispetto al -2,9% dell'anno precedente (Graf. 4.1).

Nel dettaglio, la situazione dell'edilizia continua a restare pesantemente negativa, a causa di una domanda che presenta ancora caratteri di estrema debolezza e nonostante, anche in questo caso, si sia verificata una qualche attenuazione della caduta produttiva (nel 2012 la contrazione aveva raggiunto il -8,0%). Le costruzioni hanno contribuito per circa un quarto (-0,38 punti percentuali) alla complessiva diminuzione dei livelli di attività del sistema economico regionale,

conseguendo il settimo risultato negativo annuale consecutivo e scendendo a volumi produttivi inferiori del 35% rispetto al massimo storico del 2006.



In considerazione di un peso superiore rispetto all'edilizia, è tuttavia l'industria (in senso stretto) ad aver maggiormente contribuito all'andamento negativo della produzione regionale (-0,64 punti percentuali, quasi la metà della caduta complessivamente registrata), malgrado una flessione meno pesante rispetto al -4,0% del 2012. Nonostante un mercato interno ancora contratto, le imprese manifatturiere toscane hanno continuato a realizzare buone *performance* sui mercati internazionali, come testimonia una crescita delle esportazioni pari al 4,7% in termini nominali (al netto dei metalli preziosi, Graf. 4.2) che ne conferma il primato fra le principali regioni esportatrici (il risultato toscano è secondo solo al +4,9% del Piemonte).



(1) Per il 2012 dati definitivi, per il 2013 dati revisionati.  
Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati ISTAT

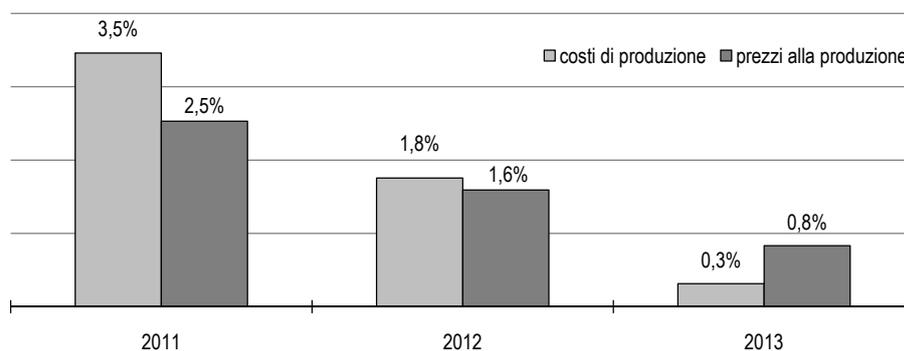
L'export regionale è cresciuto tanto all'interno della UE-28 (+3,2%) -pur a fronte di una sostanziale stazionarietà dell'area Euro (+0,9%)- che sui mercati extra-UE (+5,8%). Nel primo caso, gli incrementi maggiori riguardano i flussi verso Regno Unito (+14,8%) e Polonia (+8,9%); divergenti invece le dinamiche dei due principali paesi di destinazione delle esportazioni toscane, con una crescita della Germania (+3,0%) ed una flessione della Francia (-2,8%). Fra i secondi risultano in aumento tutte le principali aree geo-economiche, ma è l'Africa (+25,8%) -grazie in particolare all'export verso i paesi settentrionali del continente (+46,6%)- ad aver messo a segno le *performance* migliori, contribuendo per circa un quarto alla crescita totale delle esportazioni toscane. Incrementi generalizzati -anche se meno sostenuti- interessano come detto anche le altre aree: a livello di singolo paese, crescite a doppia cifra interessano la Federazione Russa (+21,5%) nel continente europeo non-UE, il Messico (+9,6%) in quello americano, Emirati Arabi Uniti (+15,1%), Cina (+10,4%) e Corea del Sud (+14,6%) in Asia, a conferma della capacità di diversificazione geografica dei mercati di destinazione da parte delle imprese toscane.

Anche all'interno del terziario, un maggior collegamento alla domanda internazionale -soprattutto nel campo del turismo e delle imprese dei servizi ad alta tecnologia- ha consentito ai *market-services* di contenere la flessione e di confermarsi sostanzialmente sugli stessi livelli di attività del 2012 (quando l'arretramento era stato dell'1,6%). L'aggregato dei servizi *non-market*, ancora penalizzati da una sfavorevole evoluzione della domanda pubblica, oltre che da una capacità di spesa delle famiglie che resta limitata, hanno invece fatto registrare un andamento più decisamente negativo. La produzione agricola, infine, registra anche nel 2013 un'importante contrazione, che segue alla perdita di analoga entità subita nell'anno precedente (-3,4%), quando per alcune colture le condizioni meteo erano state particolarmente critiche.

- *Valore aggiunto a prezzi correnti in crescita per market-services ed agricoltura*

L'arretramento della produzione di beni e servizi è stato accompagnato da una flessione ancora più marcata dei costi intermedi (-2,1% in termini reali), sintomo di un recupero di efficienza che ha caratterizzato soprattutto il terziario e l'edilizia (-2,7% in entrambi i casi). La dinamica dei prezzi degli *input* produttivi si è peraltro praticamente fermata sui livelli del 2012, con una variazione addirittura negativa nel caso dei settori produttori di beni (in particolare, costruzioni -2,0%), favorendo un ulteriore rallentamento dei prezzi di vendita (Graf. 4.3).

Grafico 4.3  
ANDAMENTO DEI PREZZI E DEI COSTI DI PRODUZIONE. TOSCANA  
Tassi di variazione % rispetto all'anno precedente



Fonte: stime IRPET

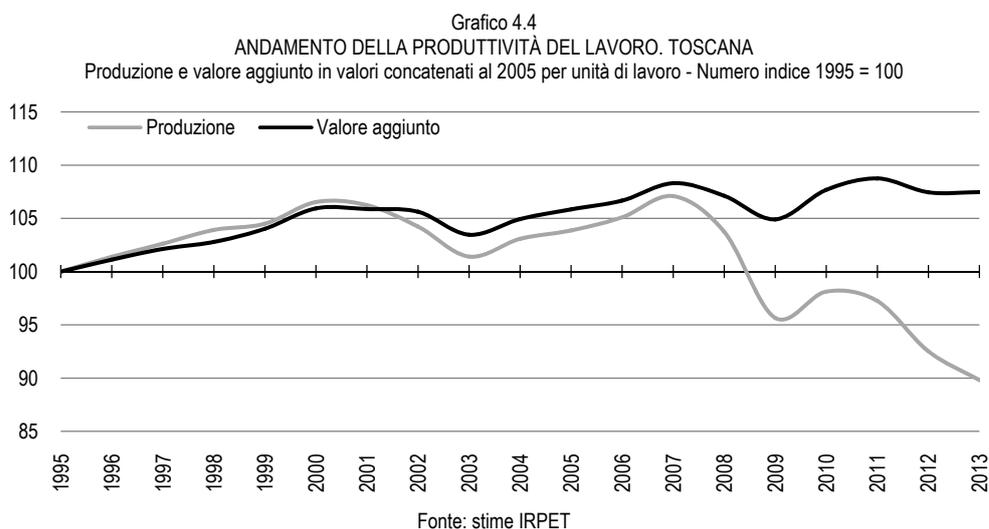
Si tratta di una decelerazione che testimonia un'ancora spiccata propensione delle imprese al contenimento dei margini, ma che nel passaggio dal 2011 al 2013 segnala anche il ritorno ad una dinamica relativa fra prezzi alla produzione e costi unitari di produzione maggiormente favorevole: in virtù di tale dinamica, il valore aggiunto a prezzi correnti è tornato a crescere del +0,5% (era al -0,1% nel 2012) in termini aggregati. Sotto il profilo settoriale, l'agricoltura si distingue per una dinamica particolarmente positiva di tale indicatore (+6,6%), in decisa controtendenza rispetto alle dinamiche produttive grazie ad un andamento delle ragioni di scambio che si è rivelato maggiormente propizio. Un risultato positivo viene poi messo a segno anche dai *market-services* (+2,1%), mentre restano in negativo i restanti macro-settori: in misura marginale l'industria in senso stretto (-0,3%), in maniera più sostenuta l'edilizia (-3,0%) ed i servizi *non-market* (-3,2%).

## 4.2

### Unità di lavoro e produttività

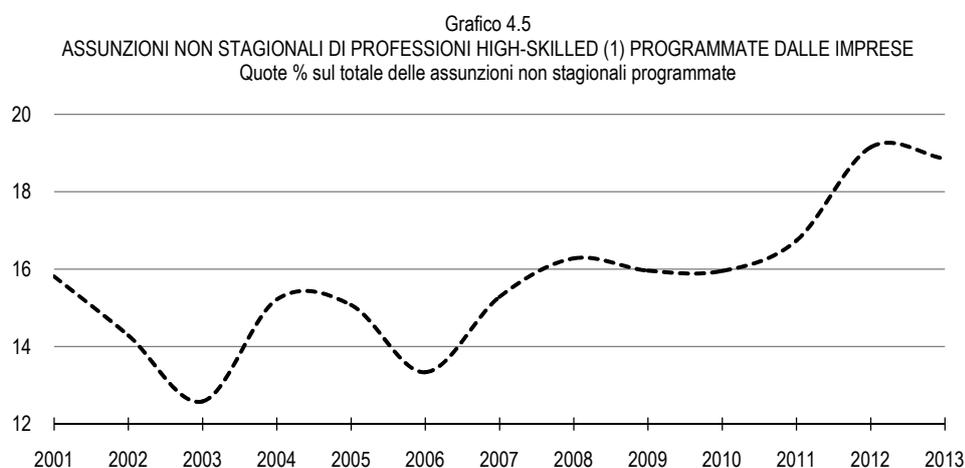
L'*input* di lavoro impiegato nei processi produttivi è diminuito nel complesso dello 0,9% (in termini di unità di lavoro), con un calo più accentuato nell'agricoltura (-3,5%) e nei servizi *non-market* (-3,2%), relativamente contenuto nelle costruzioni (-2,0%) e nell'industria in senso stretto (-0,9%), ed in leggera crescita solo nei *market-services* (+0,7%). La produttività del lavoro è dunque rimasta stabile in termini di valore aggiunto (a prezzi costanti) per unità di lavoro, ed è al contrario diminuita in termini di produzione per ula (-2,9% rispetto al 2012).

Ciò conferma un andamento divergente fra i due indicatori (Graf. 4.4), con un divario che -apertosi all'inizio dello scorso decennio- si è manifestato in misura crescente soprattutto dopo il 2007. Nel periodo post-crisi, le due diverse misurazioni della produttività del lavoro offrono indicazioni almeno in apparenza contraddittorie, con un crollo della produzione per unità di lavoro (-16,1% fra il 2007 e il 2013) cui si contrappone una sostanziale stabilità del valore aggiunto per ula (-0,8% la variazione fra anno iniziale e finale dello stesso periodo di riferimento).



Su tale dinamica sembrano incidere due fattori. Il primo, di natura per così dire “contabile”, è legato ad una diminuzione delle unità di lavoro (e dell’occupazione) impegnate nei processi produttivi inferiore (-4,4%) rispetto all’andamento della produzione, in conseguenza del tentativo -da parte delle imprese- di trattenere per quanto possibile la propria forza-lavoro, con ciò determinando un primo effetto volto a contenere la riduzione del valore aggiunto per unità di lavoro. Si tratta peraltro di un effetto transitorio, nella misura in cui nel medio-lungo termine l’andamento di produzione e unità di lavoro tende ad allinearsi, e che spiega comunque solo in parte il divario di cui si è detto.

Il secondo fattore è invece di natura più “sostanziale”, e rimanda a modificazioni del tessuto economico-produttivo di natura strutturale e permanente, segnalando come la crisi degli ultimi anni abbia operato una selezione più marcata di imprese e settori a più basso valore aggiunto. Significativo appare, sotto questo profilo, l’andamento della domanda di lavoro *high-skilled* da parte delle aziende toscane, rapportata al totale delle assunzioni complessivamente programmate nel corso degli ultimi anni (Graf. 4.5).



(1) Dirigenti, professioni specialistiche, ad elevato contenuto intellettuale, tecniche.  
Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro (Sistema Informativo Excelsior)

Al di là delle oscillazioni annuali, la dinamica di tale indicatore si muove infatti all’interno di una fascia compresa fra il 12% ed il 16% fino al 2007, per poi salire decisamente al di sopra di tale livello negli anni successivi, fino ad attestarsi attorno al 19% nel 2012-2013. Sebbene, sullo sfondo, vi sia una domanda di lavoro complessivamente in diminuzione nel corso degli ultimi anni, le assunzioni programmate dalle imprese rivelano dunque un grado di selettività più accentuato per i profili *medium* e *low skilled*. La migliore tenuta e crescente incidenza delle qualifiche professionali più elevate sembra dunque compatibile con un riposizionamento complessivo del sistema di offerta verso settori e segmenti di mercato maggiormente qualificati, e dunque coerente con l’ipotesi in precedenza formulata riguardo alle diverse traiettorie registrate sul fronte della misura della produttività nel corso degli ultimi anni.

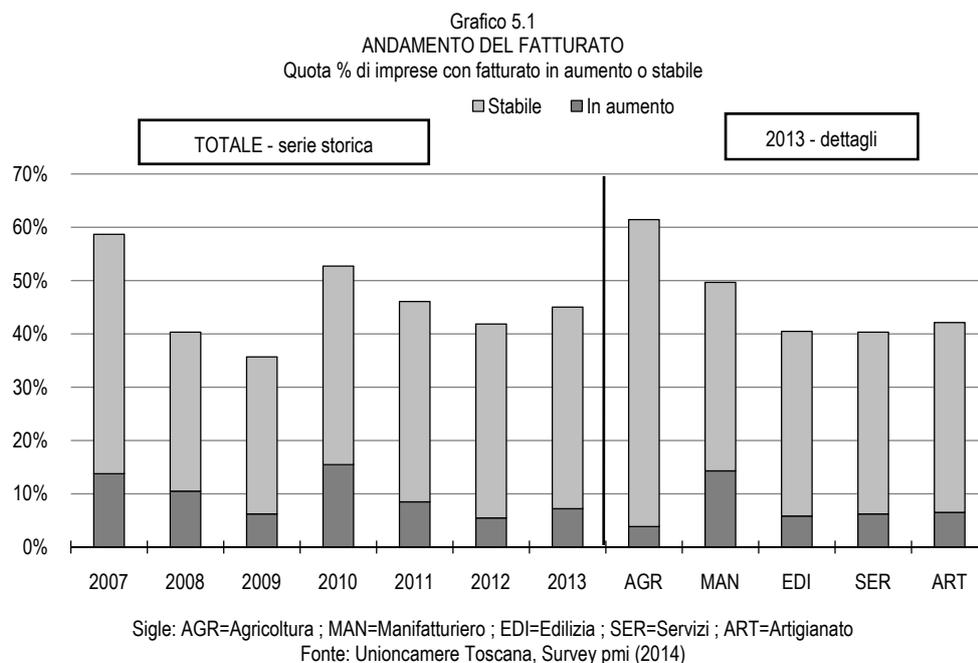


## 5. LE IMPRESE TOSCANE FRA CRISI E RIPARTENZA

### 5.1 Consumitivi e aspettative

- *Si arresta il deterioramento degli indicatori a consuntivo*

Il miglioramento registrato in termini “macro” relativamente all’andamento del valore aggiunto a prezzi correnti trova alcuni elementi di riscontro -in termini micro e con riferimento alla dinamica del fatturato- nelle indagini presso le imprese. La Survey pmi, realizzata da Unioncamere Toscana su un campione di circa 2 mila imprese toscane, evidenzia come nel 2013 sia tornata ad aumentare, seppur in maniera modesta (dal 42% al 45%), la quota di imprese con un volume d’affari stabile o in crescita (Graf. 5.1). Al tempo stesso, resta ancora ampio il gruppo delle aziende che si caratterizzano per un peggioramento degli andamenti di mercato (il 55% chiude il 2013 in negativo), segnalando il persistere di difficoltà in ampi strati del tessuto imprenditoriale toscano.



Sono le imprese dei settori per i quali il ruolo della domanda interna è più rilevante a far segnare i valori più bassi dell’indicatore in esame (il 40% tanto per l’edilizia che per il terziario); ad un livello appena superiore si collocano le aziende artigiane (42%), grazie soprattutto alla componente manifatturiera presente in tale ambito. Sia nel caso dell’edilizia che dell’artigianato, inoltre, le *performance* realizzate restano nel complesso ancora deludenti, malgrado tale indicatore abbia fatto segnare un significativo miglioramento risalendo, peraltro, da valori che avevano toccato livelli particolarmente bassi nel 2012 (edilizia 27%, artigianato 34%).

Relativamente migliore, invece, la situazione per le imprese agricole e manifatturiere, con quote che nel primo caso superano il 60% e nel secondo sfiorano il 50%: se nel caso dell'agricoltura ciò è reso possibile soprattutto da un'ampia platea di imprese con fatturato stabile, nel caso del manifatturiero si osserva invece una quota relativamente più elevata -per quanto ancora nel complesso modesta- di aziende con fatturato in aumento. Soprattutto nel caso del manifatturiero, si tratta di un risultato che appare strettamente legato alla capacità di intercettare i flussi di domanda estera, nella misura in cui fra le esportatrici l'incidenza delle aziende che ha messo a segno una crescita del proprio volume d'affari sale al 27%.

- *Aspettative: ancora prudenti, ma in miglioramento*

Se, in termini generali, i dati rilevati presso le imprese evidenziano come nel 2013 si sia arrestato il peggioramento ciclico osservato nel corso del precedente biennio, è soprattutto dalle aspettative per il 2014 che si ricava un più marcato cambio di percezione relativamente all'evoluzione della situazione corrente. La quota di "ottimisti" -di coloro che prevedono cioè di realizzare un incremento del proprio volume d'affari nell'anno corrente- sale infatti al 7% dal 3% della precedente rilevazione, pur restando lontana dai valori del 2010 (prima cioè dell'ultima recessione, allorché aveva raggiunto il 25%), ed anche le aspettative di "stabilità" crescono dal 53% al 56%; di conseguenza, la quota di imprese che prevede una diminuzione del proprio fatturato si riduce dal 44% al 37%. Come già nel recente passato, i mercati internazionali continueranno a rappresentare la principale fonte di stimolo alla ripresa dell'attività: la domanda estera è infatti prevista in crescita dal 12% degli imprenditori, contro una quota più contenuta (il 7%) di coloro che prevedono un'espansione della domanda interna.

Le aspettative rivelano comunque la persistenza di un atteggiamento molto prudente da parte delle imprese. La dinamica dei listini di vendita, ad esempio, è destinata a rimanere estremamente contenuta, con solo il 2% di imprenditori che prevede adeguamenti al rialzo dei prezzi nel corso del 2014, ed il 14% che -al contrario- ritiene probabile una riduzione. L'indagine conferma dunque come, nello scenario attuale, non vadano certamente sottovalutati i rischi di deflazione, il cui eventuale innesco potrebbe compromettere sul nascere l'avvio ed il consolidamento di una fase di ripresa.

Anche il miglioramento delle prospettive di investimento resta di modesta entità, con una quota di imprenditori che ha programmi per l'anno in corso che passa al 7% dal 5% del 2013, ancora distante da valori che nel triennio 2009-2011 superavano il 15%. Del resto, sebbene la percezione delle dinamiche di mercato risulti maggiormente favorevole, sulle aspettative che riguardano gli investimenti pesano, come vedremo meglio oltre, difficoltà di accesso al credito non ancora superate, benché meno acute rispetto a quelle del biennio 2012-2013. L'atteggiamento rimane infine estremamente prudente e "di attesa" anche sul fronte occupazionale: la quota di imprese che prevede una situazione di stabilità dei propri organici, già ampia nel 2013 (90%), cresce infatti ulteriormente con riferimento all'anno in corso (92%).

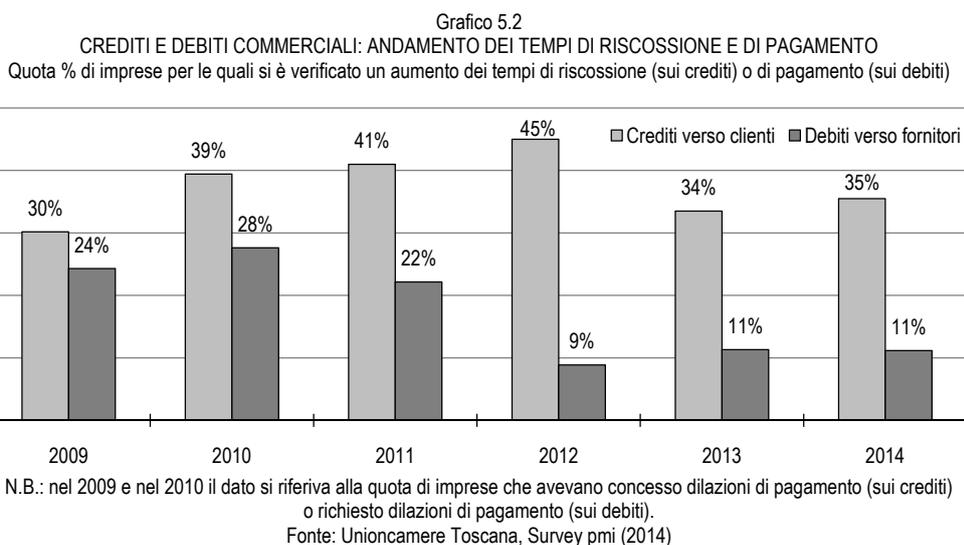
Sul fronte della nati-mortalità delle imprese, il miglioramento delle aspettative sembra riflettersi in un recupero delle iscrizioni al Registro Imprese, per quanto anche in questo caso di modesta entità (+0,4%). Per il resto, i dati di demografia imprenditoriale non autorizzano eccessivi entusiasmi: le cessazioni, superando quota 27 mila, sono infatti aumentate dell'1,2% nel 2013, mentre le imprese entrate in procedura fallimentare (1.251) hanno fatto un balzo del 22,3%. Il saldo fra iscrizioni e cessazioni, ancora positivo, è così diminuito ulteriormente (+1.336, era di quasi 5 mila unità nel 2010), per un tasso di crescita del tessuto imprenditoriale che si è di conseguenza quasi azzerato (+0,3%).

## 5.2

### Liquidità, accesso al credito e fonti di finanziamento

- *Gestione della liquidità ed accesso al credito: le difficoltà restano diffuse*

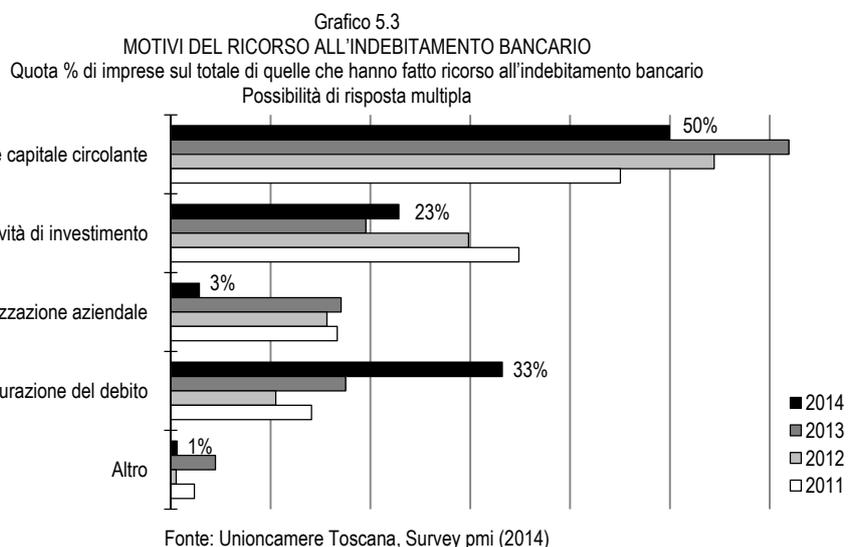
La quota di imprese che denunciano un aumento dei tempi di riscossione (dai propri clienti/committenti) o dei tempi di pagamento (verso i propri fornitori), all'inizio del 2014, rimane sostanzialmente invariata sui livelli registrati nella precedente rilevazione (Graf. 5.2). Sebbene si tratti di valori notevolmente inferiori rispetto a quelli registrati fra il 2011 e il 2012, il divario fra i due gruppi -con un numero molto più ampio di soggetti che hanno segnalato un aumento dei tempi di riscossione- resta ancora elevato, ed evidenzia come per una parte rilevante di imprese la gestione dei crediti e dei debiti commerciali resti problematica, costituendo un fattore di drenaggio della liquidità aziendale.



Circa un'impresa su quattro (il 26%) prevede del resto che l'anno in corso si caratterizzerà per un nuovo peggioramento sul fronte della gestione della liquidità, un dato in riduzione rispetto alle precedenti rilevazioni (33% nel 2013, 44% nel 2012), ma che resta pur sempre elevato, soprattutto se comparato alla quota del tutto marginale (solo l'1%) che ritiene probabile un miglioramento su questo fronte. Sono soprattutto le imprese più piccole ad avvertire le maggiori difficoltà in tal senso, dal momento che la gestione della liquidità è prevista in peggioramento dal 27% delle aziende fino a 9 addetti contro il 15% di quelle appartenenti alle classi dimensionali superiori. Una situazione sfavorevole sotto il profilo in esame caratterizza inoltre le imprese artigiane, con aspettative di peggioramento che interessano una quota pari al 30% (contro il 24% delle non artigiane).

Una qualche attenuazione delle difficoltà legate alla gestione della liquidità emerge comunque dalle motivazioni che hanno indotto le imprese a ricorrere all'indebitamento bancario: il reperimento di risorse finalizzate alla gestione delle scorte e del capitale circolante mostra infatti una frequenza in deciso calo rispetto a quanto registrato all'inizio del 2013, pur restando la principale motivazione addotta dalle imprese (Graf. 5.3). Altro aspetto positivo, risalgono leggermente le richieste di credito legate alla realizzazione di attività di investimento, in linea con quanto in precedenza segnalato con riferimento alle aspettative per il 2014: tale

frequenza resta tuttavia su livelli inferiori a quelli del biennio 2011-2012, confermando anche per tale via l'atteggiamento di attesa che ancora caratterizza il comportamento degli imprenditori toscani.



Fra gli aspetti meno positivi, da segnalare invece il sensibile aumento del reperimento di risorse destinate alla ristrutturazione del debito, nella misura in cui a tale casistica è connesso il diffondersi di situazioni di crisi aziendale. Considerazioni non positive valgono infine a proposito del drastico calo del numero di imprese per le quali il reperimento di risorse è finalizzato a scopi di riorganizzazione aziendale, denotando una rarefazione di più complessi processi di riprogettazione organizzativa e riposizionamento strategico da parte delle aziende toscane.

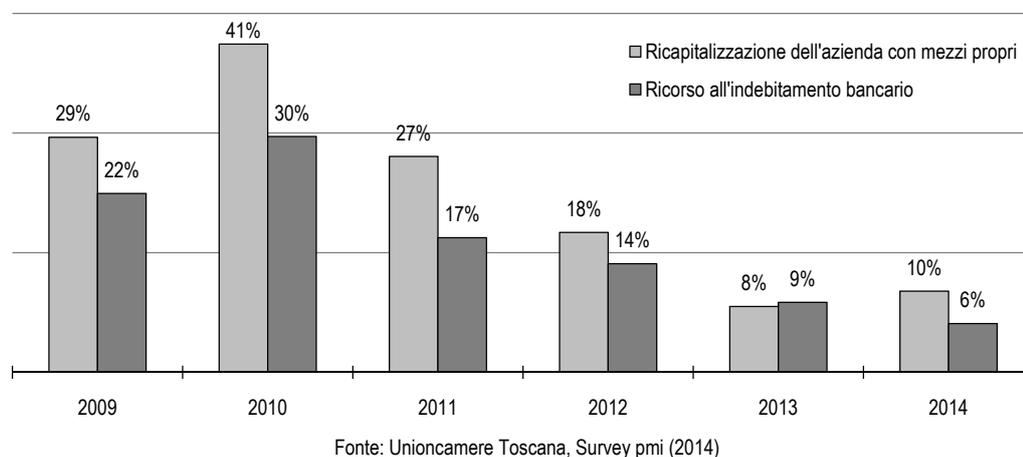
- *Il reperimento e l'apporto di nuove risorse è ancora limitato*

Nel complesso, la diffusione del ricorso all'indebitamento bancario resta inoltre su livelli contenuti, così come accade per gli interventi finalizzati alla ricapitalizzazione dell'azienda con mezzi propri (Graf. 5.4). Nel complesso si delinea dunque un quadro in cui i casi di approvvigionamento di nuove risorse finanziarie restano -indipendentemente dai canali e dalle modalità utilizzate- di "basso profilo", ulteriore conferma dell'atteggiamento "attendista" già segnalato con riferimento all'implementazione dei programmi di investimento e ad altre variabili aziendali.

Le indicazioni ricavate dagli imprenditori sembrano dunque configurare il raggiungimento di un "punto di minimo" rispetto alla progressiva riduzione delle risorse immesse in azienda nel corso degli ultimi anni, dinamica che costituisce l'espressione dei timori circa l'evoluzione del mercato e delle difficoltà da questi incontrate sul piano della gestione economica-finanziaria. Da questo punto di vista, il leggero aumento della quota di imprenditori che stanno decidendo di ricapitalizzare la propria azienda e di avviare nuovi programmi di investimento segnala, se non proprio un'inversione di tendenza, per lo meno un atteggiamento di minore sfiducia rispetto al prossimo futuro, seppur con le cautele imposte da una situazione ancora fragile sia finanziariamente che sotto il profilo degli andamenti di mercato. Al tempo stesso, il miglioramento è molto debole: entrambi gli indicatori restano su livelli molto bassi rispetto a

quelli del 2010, quando molti imprenditori avevano messo in campo le proprie risorse (e quelle familiari) per tentare di risanare le condizioni finanziarie aziendali e di agganciare la ripresa.

Grafico 5.4  
APPROVVIGIONAMENTO DI NUOVE RISORSE FINANZIARIE  
Quota % di imprese che hanno ricapitalizzato o hanno fatto ricorso all'indebitamento bancario

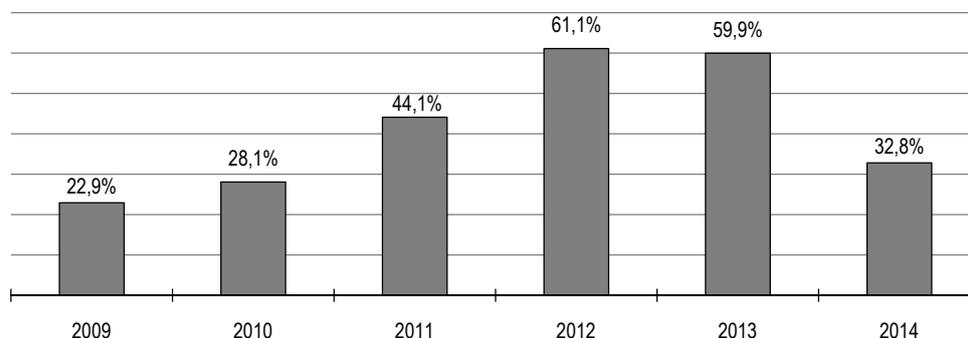


Più frequenti casi di reperimento ed apporto di nuove risorse si registrano fra le imprese esportatrici (ricapitalizzazione 10%, indebitamento 13% vs. 9% e 2% rispettivamente per le non esportatrici), confermando come il reperimento di risorse costituisca un fattore-chiave nell'intraprendere percorsi di internazionalizzazione e -più in generale- nella realizzazione di programmi di investimento a sostegno di processi di sviluppo aziendale. Un ulteriore significativo *gap* si registra poi fra micro imprese (ricapitalizzazione 10%, indebitamento 5%) ed imprese maggiormente strutturate (11% e 13% nel caso di aziende con almeno dieci addetti), evidenziando per queste seconde un più ampio fabbisogno che, come vedremo meglio oltre, appare collegato al perseguimento di strategie maggiormente complesse ed articolate.

Il grado di ricorso all'indebitamento bancario resta comunque su livelli modesti e, contrariamente ai casi di ricapitalizzazione con mezzi propri, in leggera ulteriore diminuzione rispetto all'indagine del 2013, situazione peraltro che appare confermata anche dagli indicatori sui prestiti alle imprese resi disponibili periodicamente dalla Banca d'Italia (a dicembre 2013, in discesa del 2,7% rispetto alla fine del 2012). Va inoltre evidenziato, a tale proposito, come ciò si verifichi nonostante la rilevante diminuzione osservata sul fronte delle difficoltà di accesso al credito, che scendono in maniera significativa dopo aver toccato punte particolarmente elevate nel corso delle due precedenti rilevazioni (Graf. 5.5).

L'attuale fase sembra dunque caratterizzarsi per un allentamento delle condizioni di accesso al credito, ed il ridotto ricorso al credito bancario appare originato in questa fase soprattutto da un'intonazione della domanda per molti versi trattenuta. Al tempo stesso, la distensione del rapporto banca-impresa di cui si è detto costituisce un processo solo parzialmente compiuto: la quota di imprese che giudica tali condizioni meno favorevoli resta infatti su livelli elevati, collocandosi al di sopra di un periodo -il biennio 2009-2010- già fortemente caratterizzato dall'irrigidimento delle condizioni di accesso al credito conseguente ai riflessi della crisi finanziaria.

Grafico 5.5  
**DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AL CREDITO BANCARIO**  
 Quota % di imprese che giudica le condizioni di accesso al credito bancario meno favorevoli rispetto all'anno precedente  
 (al netto delle mancate risposte)



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

### 5.3

#### Le strategie delle imprese

- *I comportamenti delle imprese: fra incertezza e “wishful thinking”*

Se l'approvvigionamento di nuove risorse rappresenta, come visto, un'opzione circoscritta ad un numero relativamente limitato di imprese, è soprattutto dall'analisi dei comportamenti e degli orientamenti strategici messi in atto che sembra trasparire il ritorno ad un clima di fiducia maggiormente favorevole. Dopo aver assistito ad un generalizzato “impoverimento” delle risposte offerte dalle aziende alla nuova recessione, come si è evidenziato nel precedente rapporto, l'indagine realizzata all'inizio del 2014 fa infatti registrare un'inversione di tendenza sotto il profilo in esame. L'utilizzo delle diverse leve strategiche a disposizione degli imprenditori torna infatti a diffondersi in maniera più ampia, interessando sia quegli atteggiamenti classificati come «difensivi», sia quelli di natura maggiormente «proattiva» (Tab. 5.6).

Tabella 5.6  
**COMPORAMENTI E STRATEGIE DI RISPOSTA DEGLI IMPRENDITORI**  
 Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla) e confronto con la precedente indagine

MISURE “DIFENSIVE”		
Razionalizzazione dei costi di produzione/gestione	63%	↑
Compressione dei margini	57%	↑
Razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica	32%	↑
Riduzione del personale	7%	↑
Abbandono di alcuni dei mercati fin qui presidiati (1)	4%	↓
Riduzione della gamma dei prodotti/servizi offerti	1%	↓
MISURE “PROATTIVE” E DI RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA		
Miglioramento della qualità dei prodotti/servizi offerti	39%	↑
Ricerca di nuovi canali/forme distributive/promozionali	23%	↑
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali in Italia e/o all'estero (1)	21%	↑
Ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti	11%	=
Adesione ad iniziative di rete (con imprese, consorzi, associazioni, ecc.)	9%	↓
Programmi di investimento in corso	7%	↑

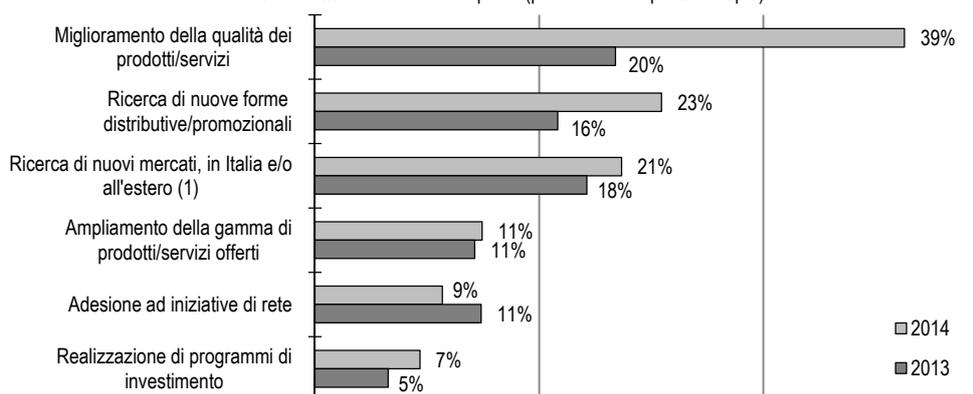
(1) Settore manifatturiero e agricoltura.

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Fra gli interventi del primo tipo, le misure volte ad una razionalizzazione dei costi di produzione/gestione restano le più diffuse, risultando inoltre in aumento (insieme a quelle rivolte al contenimento dei costi di approvvigionamento/logistica) rispetto allo scorso anno. La ricerca di una maggiore efficienza operativa è peraltro ancora una volta giustificata dalla necessità di recuperare adeguati livelli di redditività, a fronte di politiche di prezzo che rimangono -come segnalato in precedenza- estremamente caute, traducendosi in pratiche commerciali volte alla compressione dei margini.

È tuttavia soprattutto dal secondo gruppo di comportamenti che giungono le indicazioni più interessanti, nella misura in cui si tratta di interventi che implicano generalmente un orizzonte temporale di medio/lungo periodo e comportano -almeno in prospettiva- più elevati livelli di investimento e risorse dedicate. In tale ambito aumenta, in particolare, il ricorso ad interventi volti a migliorare la qualità dei prodotti/servizi offerti (Graf. 5.7), con valori particolarmente elevati fra le aziende del sistema manifatturiero (51%), dei servizi avanzati alle imprese (53%) e -soprattutto- del turismo (60%). Particolare valenza, in tale ambito, assume inoltre la tipologia di clientela servita: le imprese esportatrici, nel caso del manifatturiero, e quelle con clientela anche straniera, nel turismo, riportano infatti valori decisamente superiori rispetto alle imprese che operano esclusivamente sul mercato nazionale (nel manifatturiero, aziende esportatrici 67% vs. 42% delle non esportatrici; nel turismo, aziende con clientela straniera 69% vs. 50% di quelle con clientela solo italiana).

Grafico 5.7  
COMPORTAMENTI E STRATEGIE DI RISPOSTA: MISURE "PROATTIVE" E DI RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA  
Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla)



(1) Settore manifatturiero e agricoltura.

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Sostanzialmente stabile resta invece la quota di imprese che hanno ampliato la gamma dei propri prodotti/servizi, comportamenti che rimandano anche all'introduzione di nuovi prodotti ed a processi di innovazione maggiormente radicali rispetto ai progressivi adattamenti che sono alla base della ricerca di miglioramenti di prodotto. Anche l'ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti risulta maggiormente diffuso presso il settore dei servizi avanzati (21%) e del turismo (20%), oltre che per le imprese operanti in conto proprio (18% contro il 10% di quelle che svolgono anche attività di subfornitura), tra le esportatrici (21% vs. 12% delle non esportatrici) e tra le imprese di maggiori dimensioni (23% per quelle con almeno dieci addetti vs. 10% per le micro-imprese).

Una maggiore diffusione caratterizza inoltre la ricerca di nuovi canali e forme distributive/promozionali, soprattutto fra le imprese del turismo (41%) e dei servizi avanzati alle imprese (36%). Come già visto in precedenza a proposito delle strategie legate al miglioramento o all'introduzione di nuovi prodotti, le caratteristiche delle imprese che ricorrono maggiormente a nuove forme di commercializzazione presentano profili per molti versi analoghi, con una maggiore accentuazione del fenomeno fra le imprese più strutturate (34% per quelle con almeno 10 addetti vs. 22% per le micro), per quelle che operano sui mercati internazionali (48% vs. 17% delle non esportatrici) e per le imprese del turismo che intercettano anche segmenti di clientela estera (53% vs. 26% delle imprese con sola clientela nazionale). Un'importante discriminante nell'adozione di tali strategie è inoltre rappresentato dall'anno di avvio dell'attività: presso le imprese neo-costituite, coerentemente con la necessità di ricercare adeguati spazi di mercato, il ricorso a nuovi canali distributivi/forme promozionali è decisamente più elevato (30% per quelle avviate nel corso dell'ultimo quinquennio) rispetto a quelle maggiormente consolidate (23% nel caso di quelle avviate prima del 2009).

Una maggiore diffusione caratterizza poi la ricerca di nuovi sbocchi di mercato, con la propensione ad operare sui mercati esteri che progredisce più rapidamente (passando dal 9% della precedente indagine al 13% della presente rilevazione) di quella relativa alla ricerca di nuovi sbocchi sul mercato nazionale (che passa dal 14% al 16%). Ancora una volta, il livello di strutturazione organizzativa sembra rivestire un ruolo importante nella capacità di esplorare nuovi mercati, con le imprese maggiormente dimensionate che evidenziano valori più elevati rispetto alle micro-imprese (imprese con almeno 10 addetti 49% vs. 16% delle *under-10*). Meno significativo, ma ancora di un certo rilievo, è poi il differenziale che sussiste fra imprese che operano in conto proprio (30%) da un lato, e imprese operanti anche in sub-fornitura (23%) dall'altro, verosimilmente per il ruolo che le imprese committenti esercitano sull'intera filiera di riferimento nella definizione degli sbocchi commerciali.

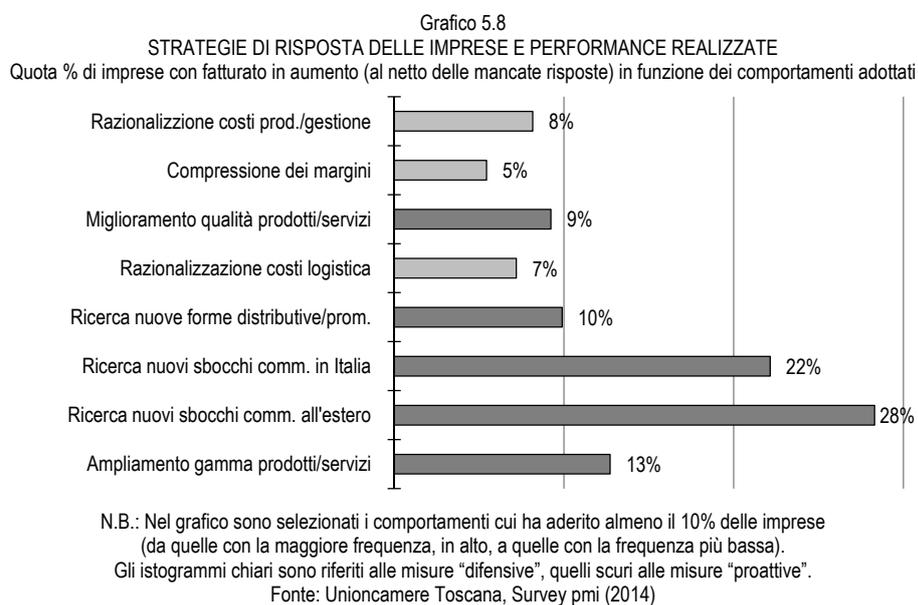
- *Strategie e performance*

Al di là della più o meno ampia diffusione dei diversi orientamenti strategici passati in rassegna, è infine interessante verificarne la relazione con le *performance* realizzate dalle imprese. Nel grafico (Graf. 5.8), in particolare, sono stati selezionati i comportamenti maggiormente diffusi, successivamente ordinati per grado decrescente di adozione (passando dal 63% della «razionalizzazione dei costi di produzione/gestione» all'11% dell'«ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti»).

In termini generali, l'esito di tale verifica evidenzia ancora una volta come agli interventi «proattivi» sia associato un maggior numero di imprese che hanno fatto registrare una crescita dei propri fatturati. Le percentuali più elevate di imprese in crescita si registrano inoltre per gli *item* collocati in basso nel grafico, ovvero per quelle voci cui ha aderito un minor numero di imprese. Gli orientamenti strategici cui sono collegati migliori risultati aziendali si rivelano dunque anche quelli la cui adozione risulta meno frequente, verosimilmente -come già si è accennato in precedenza- per il maggior grado di complessità e, conseguentemente, per le maggiori risorse necessarie ai fini della relativa implementazione.

Per le maggiori «probabilità di successo» connesse si distinguono, sopra agli altri, gli interventi finalizzati alla ricerca di nuovi sbocchi commerciali, in Italia ma soprattutto all'estero, seguiti a distanza da comportamenti orientati all'ampliamento dei prodotti/servizi realizzati e -dunque- all'introduzione di innovazioni di prodotto. La capacità di esplorare nuovi mercati, ed in subordine la propensione innovativa, continua dunque a rappresentare il principale discriminante fra le imprese che, pur nelle difficoltà presenti, riescono a conseguire risultati positivi o meno. A questi orientamenti si affianca inoltre l'individuazione di adeguate forme distributive/promozionali, in un

mix prodotto-promozione-commercializzazione-mercato che appare costituire l'asse portante delle strategie aziendali orientate alla crescita.



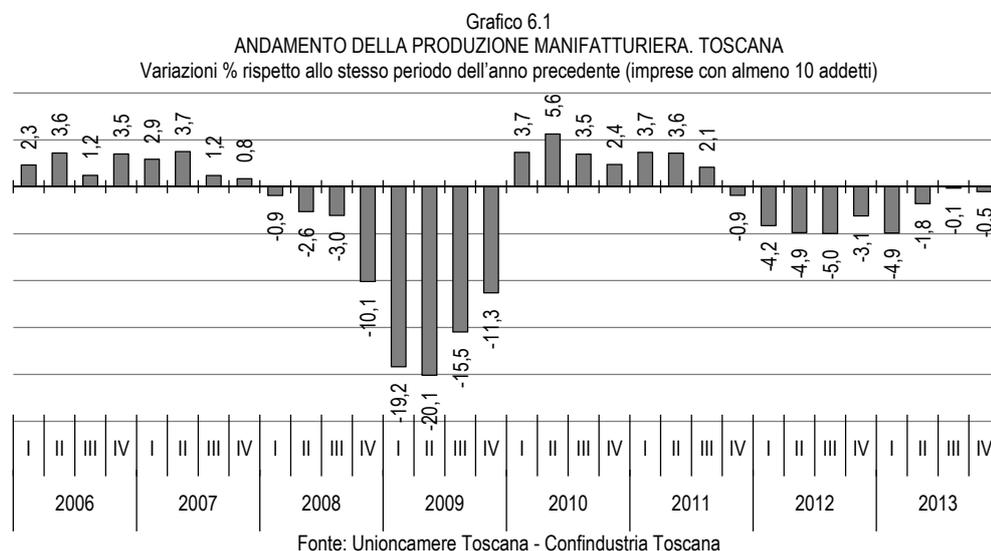
In conclusione, il miglioramento delle aspettative cui si è precedentemente accennato sembra tradursi in un atteggiamento degli imprenditori che -almeno nelle intenzioni- torna a proiettarsi maggiormente nel futuro; si tratta tuttavia di un orientamento che, per il momento, non appare accompagnato da un conseguente più diffuso apporto di risorse (proprie o di terzi) in azienda. Il miglioramento di fiducia pur registrato mostra per così dire ancora un "respiro corto", nella misura in cui la fragilità della ripresa annunciata e le difficoltà che tuttora caratterizzano la liquidità e l'accesso alle risorse induce le imprese a limitare l'esposizione finanziaria e l'assunzione di rischi non attentamente calcolati.



## 6. ALCUNI APPROFONDIMENTI SETTORIALI

### 6.1 Industria e PMI manifatturiere

• *Si attenua la flessione produttiva, ma si riduce ancora il potenziale produttivo*  
Iniziato con un nuovo pesante arretramento della produzione, il 2013 -secondo l'indagine realizzata da Unioncamere Toscana e Confindustria Toscana<sup>4</sup>- ha portato con sé un progressivo alleggerimento della situazione attraversata dalle imprese manifatturiere localizzate in regione. La flessione registrata fra gennaio e marzo, pari a quasi il 5% in termini tendenziali, si è infatti tramutata in una contrazione di solo qualche decimale nella seconda metà dell'anno, pur senza risolversi nel ritorno ad un segno positivo (Graf. 6.1).



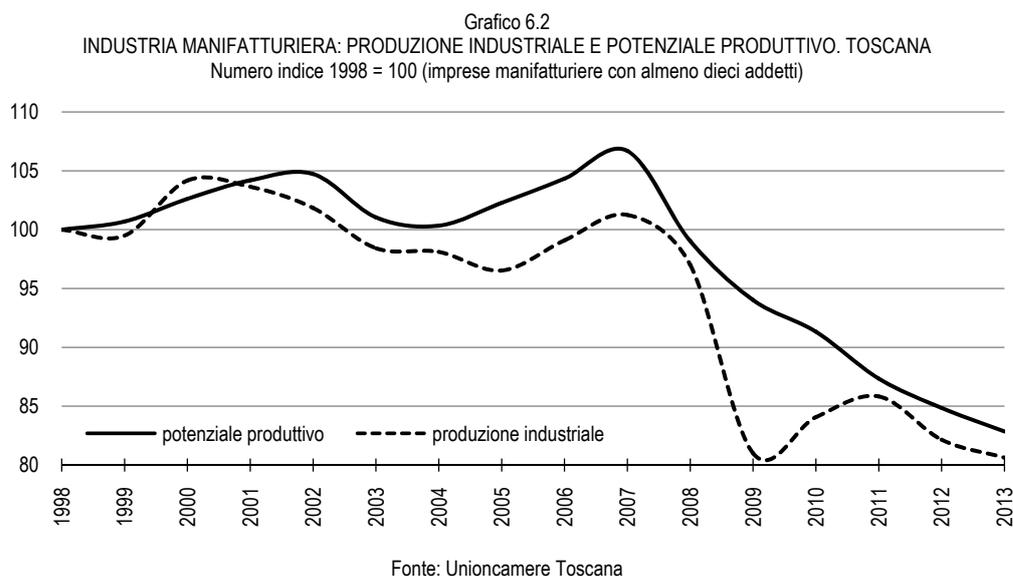
Ad indebolire un più pronto recupero dell'attività produttiva ha contribuito -nel secondo semestre dell'anno- l'avvio di un processo di decumulo delle scorte, intensificatosi soprattutto negli ultimi tre mesi dell'anno. Tale processo è infatti alla base del nuovo leggero peggioramento registrato nel quarto trimestre rispetto a quello estivo, allorché la caduta produttiva sembrava essersi arrestata, sottolineando tuttavia l'incertezza che attraversa l'attuale fase congiunturale ed evidenziando tutta la fragilità delle basi su cui poggia la ripresa attesa per l'anno in corso.

Con il 2013 giungono così a nove i trimestri consecutivi con segno "meno": uno in più della precedente e più intensa fase recessiva, innescata nel 2008 dalla trasmissione degli effetti della crisi finanziaria all'economia "reale". Fra le due si colloca la parentesi del 2010-2011, con una ripresa di soli sette trimestri che -di fatto- appare già annullata da questa seconda inversione

<sup>4</sup> Indagine trimestrale realizzata su un campione di circa 1.300 unità locali manifatturiere con almeno 10 addetti.

negativa del ciclo manifatturiero regionale. Il bilancio del 2013 si chiude pertanto con un -1,8% medio annuo che, pur smorzando il risultato registrato dell'anno precedente (il consuntivo del 2012 era stato pari a -4,3%), porta la "contabilità della crisi" -ovvero la caduta produttiva rispetto ai livelli raggiunti nel 2007- al -20,5% e, dunque, ad un nuovo minimo dopo quello toccato nel 2009 (allorché l'attività produttiva era scesa del 20,0% rispetto al benchmark pre-crisi).

Prendendo congiuntamente in esame l'andamento della produzione e del grado di utilizzo degli impianti si può inoltre pervenire ad una stima della perdita di potenziale produttivo sofferta dall'industria manifatturiera regionale (Graf. 6.2). Si tratta di una riduzione che, dopo il 2007, è stata più costante e regolare rispetto a quella strettamente produttiva e che, nonostante un rallentamento nel corso dell'ultimo anno (-2,4% vs. -7,2% del 2008), è giunta con il 2013 al suo sesto anno consecutivo, risultando pari al -22,4% rispetto al 2007 in termini cumulati, e dunque perfino superiore a quella della produzione.



All'ulteriore riduzione del potenziale produttivo si contrappone tuttavia, dopo quattro flessioni consecutive, un incremento della spesa per investimenti (+3,4%), indicatore che -rispetto al precedente- si riferisce a valori di carattere monetario (mentre il potenziale produttivo riguarda volumi fisici) e comprende l'intero spettro delle immobilizzazioni aziendali (invece dei soli macchinari). L'incremento della spesa per investimenti, sebbene costituisca un'inversione di tendenza da sottolineare positivamente, risulta comunque di modesta entità se comparata alle diminuzioni rilevate nel corso degli anni precedenti (-18,7% il cumulato 2007- 2012).

L'incremento interessa inoltre, con intensità differenziate, sia le piccole che le medie imprese, e tanto i settori a bassa come quelli a medio-bassa tecnologia. Resta invece escluso l'insieme delle grandi imprese, ossia delle aziende che maggiormente contribuiscono all'indicatore in esame, e dei settori caratterizzati da un più elevato livello tecnologico (in particolare, in tale ambito, diminuzioni vengono registrate per l'aggregato della chimica-gomma-plastica-farmaceutica e per l'elettronica), i cui programmi di investimento sono maggiormente connessi all'attivazione di processi di innovazione.

- *Crescono a fine anno fatturato e ordinativi, si ferma la dinamica dei prezzi*

L'attenuazione delle spinte recessive registrate sul fronte della produzione si è accompagnata ad un generalizzato miglioramento delle altre variabili rilevate, estendendosi -oltre alla spesa per investimenti- anche ad altri indicatori (Tab. 6.3). Tanto il fatturato che gli ordinativi, pur restando in territorio in negativo in media d'anno, tornano in particolare a far segnare una crescita già alla fine del 2013, per quanto di entità contenuta. In entrambi i casi, ad un andamento positivo dei mercati esteri si contrappone ancora una significativa flessione del mercato interno (la media annua è pari al -4,0% per il fatturato domestico, al -4,1% per gli ordinativi), che rivede tuttavia il segno "più" nell'ultimo scorcio dell'anno (+0,8% il tendenziale ad ottobre-dicembre).

Tabella 6.3  
LA CONGIUNTURA MANIFATTURIERA IN TOSCANA: QUADRO SINTETICO DEI PRINCIPALI INDICATORI  
Variazioni % tendenziali (unità locali con almeno dieci addetti)

Indicatori	Anno			Trimestre				
	2011	2012	2013	IV/12	I/13	II/13	III/13	IV/13
Produzione	2,1	-4,3	-1,8	-3,1	-4,9	-1,8	-0,1	-0,5
Fatturato	3,1	-4,9	-1,9	-4,5	-5,6	-3,0	0,0	1,1
di cui: estero	4,3	0,9	1,8	1,4	1,0	0,2	4,1	1,8
Ordinativi	1,2	-5,0	-1,8	-3,6	-4,5	-2,7	-0,4	0,5
di cui: esteri	2,3	0,1	2,4	1,6	0,6	1,6	4,0	3,4
Prezzi alla produzione	2,5	0,7	0,3	0,8	0,4	0,0	0,5	0,2
Occupati	0,7	0,7	-0,4	0,1	-0,7	-1,0	-0,3	0,3
Utilizzo degli impianti (1)	78,5	77,4	77,8	77,0	76,2	77,8	77,9	79,2

(1) In percentuale sulla capacità produttiva installata.

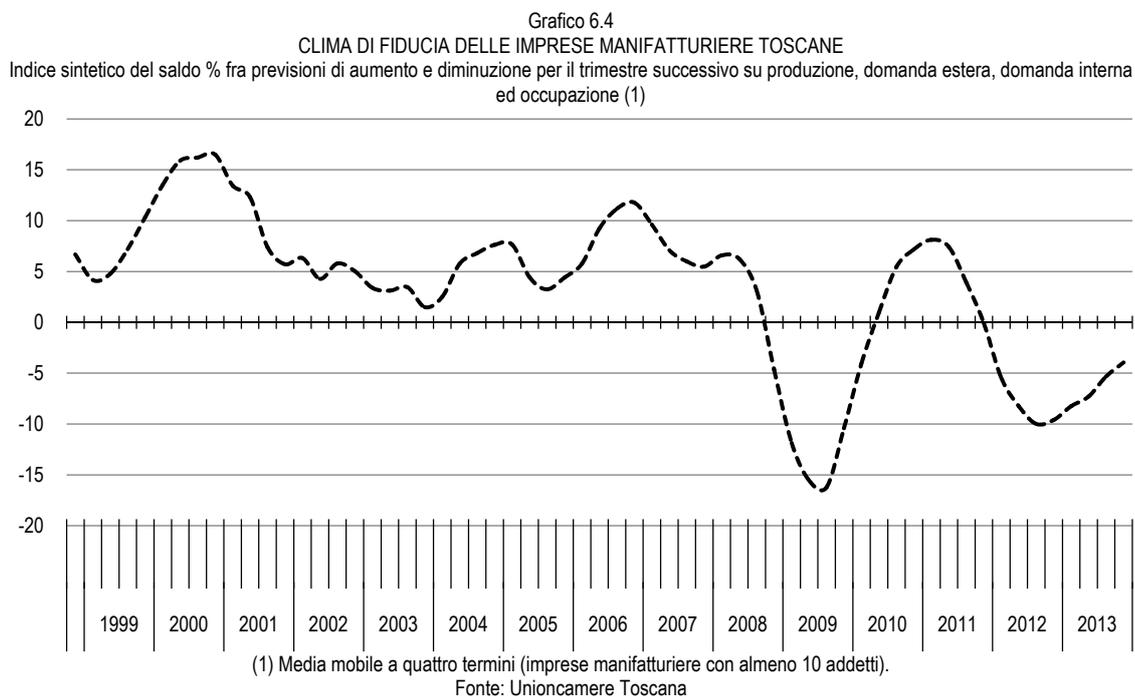
Fonte: Unioncamere Toscana - Confindustria Toscana

Nonostante l'evoluzione della domanda appaia meno sfavorevole, le imprese restano estremamente caute sul fronte dei listini di vendita. La dinamica dei prezzi alla produzione, scesa al di sotto dell'1% già nel 2012, ha rallentato ulteriormente, fino a sfiorare la "crescita zero" in media d'anno (andamento, di fatto, toccato nel secondo trimestre del 2013) ed a scendere in territorio negativo nel comparto dei metalli. Sulle politiche di prezzo incidono senz'altro le minori pressioni sofferte sul fronte del costo delle *commodities*, ma il calo registrato dal lato della produttività del lavoro (-1,7% l'andamento del fatturato per addetto, corretto per l'intervento della CIG) ed il conseguente aumento del clup denota un persistente orientamento volto alla compressione dei margini (si veda a tale proposito quanto detto, con riferimento all'insieme dei settori di attività, al paragrafo 4.2).

Dall'analisi delle aspettative imprenditoriali emerge comunque un atteggiamento di prudente apprezzamento circa l'evoluzione futura del ciclo congiunturale dell'industria toscana (Graf. 6.4). L'indicatore che misura il "clima di fiducia" all'interno del settore manifatturiero -sintesi delle previsioni a tre mesi relativamente all'andamento di produzione, domanda e occupazione- segnala un progressivo miglioramento a partire dalla fine del 2012 (con il passaggio dell'indicatore da -10 a -4 punti percentuali), ma evidenzia al tempo stesso la permanenza al di sotto della linea che delimita la prevalenza dei "pessimisti" sugli "ottimisti".

Al miglioramento di tale indicatore hanno contribuito tutte le variabili prese in esame: il maggiore apporto proviene tuttavia dalle valutazioni riguardanti la dinamica della domanda estera, che torna in positivo recuperando otto punti percentuali (da -4 a +4) fra la fine del 2012 e la fine del 2013. Le aspettative relative ai restanti indicatori restano invece nel complesso ancora negative, soprattutto nella componente riguardante la domanda interna (-11 punti

percentuali) che -dopo quella estera- è tuttavia quella che fa registrare il recupero più deciso rispetto alla fine del 2012.

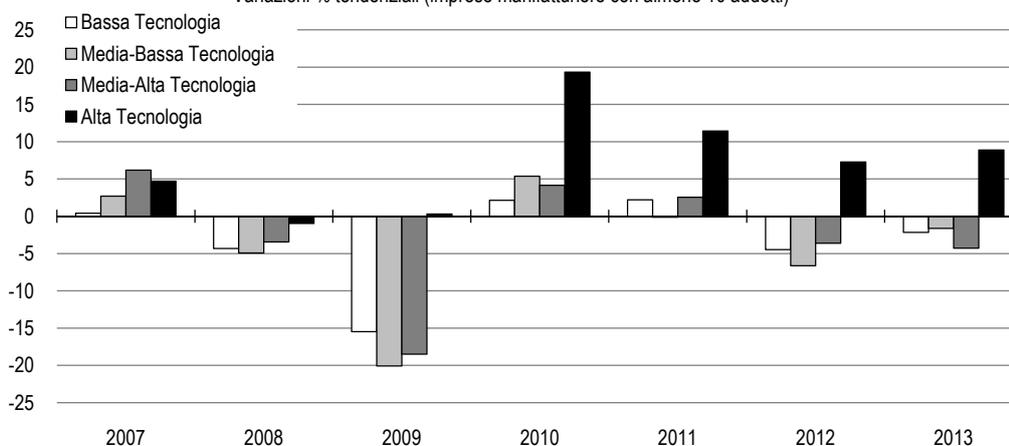


Tornando ai dati di consuntivo, in controtendenza rispetto al miglioramento delle altre variabili si muove infine l'occupazione, con una contrazione dello 0,4% che peggiora le *performance* ancora positive registrate nel biennio 2011-2012. Si tratta in gran parte del fisiologico ritardo che, come noto, lega andamenti occupazionali e produttivi, accentuati dall'ancora ampio intervento degli ammortizzatori salariali: al netto di tali interventi, si stima che la contrazione delle persone effettivamente occupate nei processi produttivi sarebbe diminuita nel 2013 ad un ritmo più contenuto (-0,2%) rispetto alle analoghe stime riguardanti il 2012 (-0,5%). Nell'ultimo trimestre dell'anno l'occupazione è tornata in positivo, ma la crescita registrata su base tendenziale fra ottobre e dicembre 2013 è interamente attribuibile a forme d'impiego "flessibili" (+3,9%), mentre un andamento ancora leggermente negativo riguarda l'insieme dei dipendenti *full time* a tempo indeterminato (-0,1%).

- *In crescita farmaceutica, oreficeria e cartario, in forte crisi le produzioni del sistema-casa*

La disaggregazione del dato relativo all'andamento della produzione evidenzia il persistere di ampi differenziali inter-settoriali, con i comparti manifatturieri ad alta tecnologia che proseguono in una crescita prossima al 10% ed i restanti raggruppamenti che -malgrado una qualche attenuazione dei dati negativi rilevati- continuano a registrare cali di varia entità (Graf. 6.5). Nel segmento a bassa tecnologia (-2,2% nel 2013, contro il -4,5% del 2012) nessun comparto riporta su base annua un incremento produttivo, anche se nell'ultimo trimestre del 2013 si affacciano in territorio positivo sia l'alimentare (+0,5% rispetto all'ultimo trimestre dell'anno precedente) che la concia-pelletteria (+1,0%).

Grafico 6.5  
 ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE PER CONTENUTO TECNOLOGICO DEI SETTORI. TOSCANA  
 Variazioni % tendenziali (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)



Fonte: Unioncamere Toscana

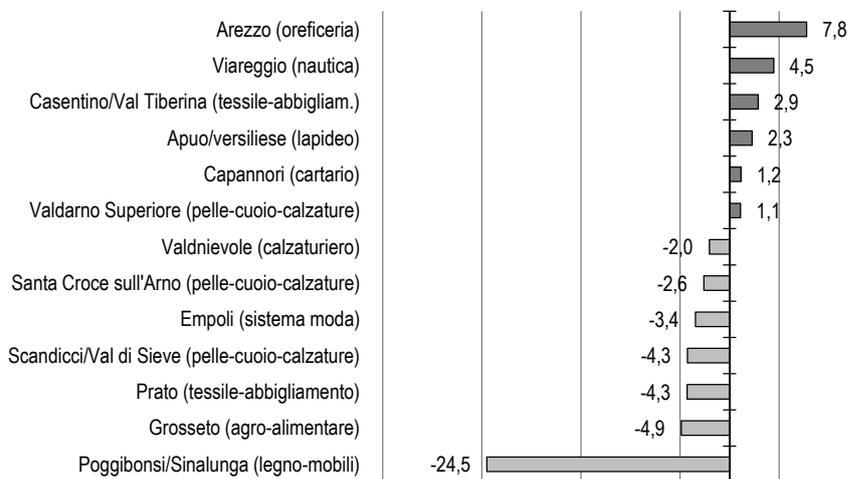
Si tratta dei due comparti che, in media d'anno, fanno inoltre registrare i cali più contenuti all'interno dei settori *low-tech* (-1,4% l'alimentare, -2,1% la pelletteria), seguiti su valori non distanti dal calzaturiero (-2,3%) e dalle confezioni-abbigliamento (-2,9%). In maggiore ritardo invece il tessile (-3,9%), che vede comunque una forte decelerazione del calo produttivo (il 2012 si era chiuso sul -10,2%), e soprattutto il legno-mobilia (-6,2%), che conferma lo stato di difficoltà in cui si dibatte la domanda di beni di consumo durevoli ed il complesso delle produzioni per il sistema-casa, anche in conseguenza della profonda crisi che ancora interessa la filiera dell'edilizia residenziale.

Fra i comparti a più elevato contenuto tecnologico (+8,9% per l'alta, -4,3% per la medio-alta, -1,6% per la medio-bassa tecnologia), si distingue ancora una volta la farmaceutica, l'unico -fra i 14 analizzati a livello regionale- per il quale si continua a registrare una crescita (produzione +10,7%). Tutti gli altri comparti manifatturieri *medium* e *high-tech* continuano invece a riportare una flessione dell'attività, anche se nel secondo semestre del 2013 tornano in territorio positivo sia i prodotti in metallo che l'industria meccanica (in questo secondo caso, limitatamente al III trimestre). In media d'anno, prodotti in metallo (-1,4%), elettronica (-1,6%), chimica-gomma-plastica (-1,7%) e meccanica (-1,9%) riescono a contenere le perdite, seguiti a distanza dal comparto della lavorazione dei minerali non metalliferi (-2,7%) e, soprattutto, dai mezzi di trasporto (-5,4%), per i quali tuttavia -sul finire dell'anno- sembra essersi arrestata la caduta produttiva (quarto trimestre -0,2%).

L'eterogeneo e residuale aggregato delle "manifatture varie" ha infine chiuso il 2013 con una -seppur modesta- crescita (+0,8%), rappresentando insieme alla farmaceutica l'unico segmento di offerta ad aver fatto segnare incrementi in tutti e quattro i trimestri del 2013, in gran parte determinati dalla crescita registrata in due *cluster* territoriali, l'oreficeria aretina ed il cartario di Lucca (Graf. 6.6). È proprio il dato riguardante l'oreficeria a risultare particolarmente interessante, nella misura in cui riguarda un'area distrettuale che, nel corso dell'ultimo decennio, ha attraversato una profonda crisi (si veda, a tale proposito, quanto riportato anche nell'approfondimento sui risultati dell'ultimo censimento), e che sembra adesso evidenziare segni di risveglio e di ritrovata competitività. Gli stessi dati sull'*export* avvalorano tale giudizio, nella misura in cui le vendite all'estero di prodotti di gioielleria sono aumentate -sulla base delle

rilevazioni ISTAT- del 19,9% rispetto al 2012, contribuendo per circa il 30% alla crescita complessiva delle esportazioni regionali (al netto dei metalli preziosi).

Grafico 6.6  
ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE PER CLUSTER PRODUTTIVO. 2013  
Variazioni % rispetto al 2012



Fonte: Unioncamere Toscana

La situazione dei diversi sistemi territoriali appare comunque divisa in due gruppi, con sei aree in crescita e sette in diminuzione. Fra le prime, oltre alle due già segnalate, si distinguono la nautica del sistema produttivo versiliese, il tessile-abbigliamento del Casentino/Val Tiberina, il lapideo del distretto Apuano e la pelletteria del Valdarno Superiore. In contrazione invece gli altri sistemi specializzati, legati per lo più a vari comparti della moda (Valdnievole, Santa Croce, Empolese ed Area Fiorentina) ma anche all'agro-alimentare (Area grossetana) ed al legno-mobili (Poggibonsi-Sinalunga), che chiude il 2013 con un pesante passivo.

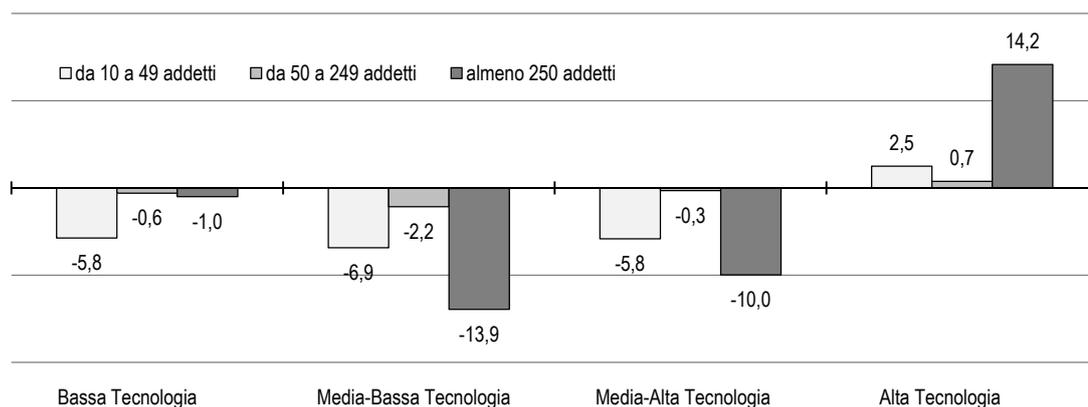
- *Tengono le medie imprese, ancora forti difficoltà per l'artigianato*

La scomposizione dei risultati in funzione delle diverse classi dimensionali mostra infine come la produzione sia tornata a crescere fra le grandi (+1,2% per le unità locali con almeno 250 addetti, era al -3,1% nel 2012), abbia sostanzialmente tenuto fra le medie (-0,4% il segmento 50-429 addetti) ed abbia invece continuato a cedere fra le piccole (-3,3% per quelle fra 10 e 49 addetti), sebbene ad un ritmo meno accentuato rispetto a quanto registrato nel 2012 (-6,0%). Le medie imprese, a prescindere dal leggero calo degli andamenti produttivi di cui si è detto, costituiscono il gruppo che mette a segno *performance* generalmente migliori sulle restanti variabili, con un fatturato che si conferma sui livelli del 2012 ed una leggera crescita tanto degli ordinativi (+0,8%) che degli occupati (+0,5%), rispetto ad andamenti di grandi e piccole imprese che sono di segno negativo per tutti questi indicatori. Le medie imprese realizzano inoltre una crescita del fatturato estero (+3,3%) più pronunciata rispetto alle piccole (+1,9%), mentre le grandi riportano una contrazione anche su tale fronte (-1,7%).

Tornando alle dinamiche produttive, ed incrociando gli andamenti per classe dimensionale con quelli per settore di attività, si osserva inoltre come la migliore tenuta delle medie imprese costituisca un fenomeno trasversale ai diversi raggruppamenti tecnologici (Graf. 6.7). La positiva *performance* produttiva delle grandi imprese è invece legata principalmente ai risultati

dei settori ad elevato contenuto tecnologico, ed in particolare della farmaceutica, sebbene anche in altri comparti non manchino realtà in crescita, soprattutto nel sistema moda, nella chimica-gomma-plastica, nei minerali non metalliferi e nell'elettronica. Rilevanti difficoltà si registrano invece per le grandi imprese dei metalli e dei mezzi di trasporto. Una minore variabilità di risultati, rispetto alle grandi, contraddistingue infine il gruppo delle piccole imprese, che nei settori ad alta tecnologia riescono fra l'altro a mettere a segno un risultato di segno positivo.

Grafico 6.7  
L'ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE IN TOSCANA PER CLASSE DIMENSIONALE E CONTENUTO TECNOLOGICO. 2013  
Variazioni % tendenziali



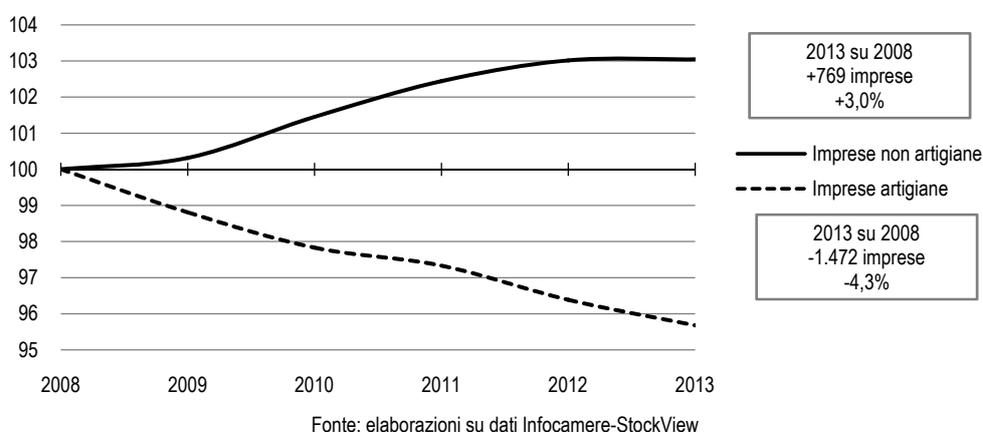
Fonte: Unioncamere Toscana

In generale, le problematiche incontrate dalle imprese meno strutturate si acuiscono inoltre nel caso delle imprese artigiane manifatturiere, la cui dimensione è prevalentemente “micro” (al di sotto dei dieci addetti). La flessione del fatturato, sulla base del monitoraggio realizzato da Unioncamere Toscana, è infatti ancora più elevata (-6,6% nel 2013) che nell'industria, pur diminuendo di intensità rispetto alla caduta registrata nel 2012 (-8,3%), analogamente a quanto si osserva per gli addetti (-1,7% dopo il -3,4% del 2012).

L'attività è inoltre giudicata “bassa” dal 45,2% delle imprese, contro il 51,6% che la ritiene “normale” ed un esiguo 3,2% per cui è “alta”. Le prolungate difficoltà in cui si dibatte l'artigianato da oltre un decennio danno infine luogo ad una progressivo restringimento della base produttiva, ed a vere e proprie traiettorie divergenti -rispetto alla componente non artigiana- sotto il profilo della demografia d'impresa (Graf. 6.8).

Anche all'interno del tessuto imprenditoriale artigiano, sotto il profilo dimensionale, si osservano comunque rilevanti differenze interne nelle *performance* realizzate, con le unità fino a 3 addetti che accusano una contrazione a doppia cifra (-10,3%) rispetto a quelle con 4 o 5 addetti (-4,9%) e -soprattutto- alle unità maggiormente strutturate (-1,6% per le artigiane con almeno 10 addetti). Ma è soprattutto il mercato di riferimento che sembra ancora una volta fare la differenza: le imprese artigiane che servono solamente il mercato locale o che esportano una quota limitata del proprio fatturato (inferiore al 20%) accusano infatti una più marcata diminuzione del complessivo volume d'affari (-7,5%), rispetto alle imprese caratterizzate da una maggiore propensione ai mercati internazionali (circa l'1% in meno per le artigiane che esportano oltre il 20% del proprio fatturato).

Grafico 6.8  
 ANDAMENTO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE REGISTRATE AGLI ARCHIVI CAMERALI. TOSCANA  
 Numero indice 2008 = 100 (andamenti al netto delle cessazioni d'ufficio)



Sotto il profilo settoriale, infine, si registra una tenuta del fatturato realizzato dalle imprese artigiane orafe (+0,3%), a conferma di un recupero di competitività del settore che sembra interessare tutta la filiera produttiva. Contrazioni rilevanti si registrano invece per tutti gli altri segmenti di attività, a partire dal -6,0% delle imprese artigiane del sistema moda (sintesi di un -3,7% per il tessile-maglieria-abbigliamento e di un -10,1% per la concia-pelletteria-calzature), per passare al -7,3% della metalmeccanica e concludere anche in questo caso con le diminuzioni a doppia cifra delle produzioni maggiormente legate al sistema-casa (-10,3% per il legnomobili, -11,2% per il vetro-ceramica-lapideo).

#### BOX 6.1

#### LE IMPRESE TOSCANE OPERANTI NEL SETTORE DEI SERVIZI PUBBLICI LOCALI

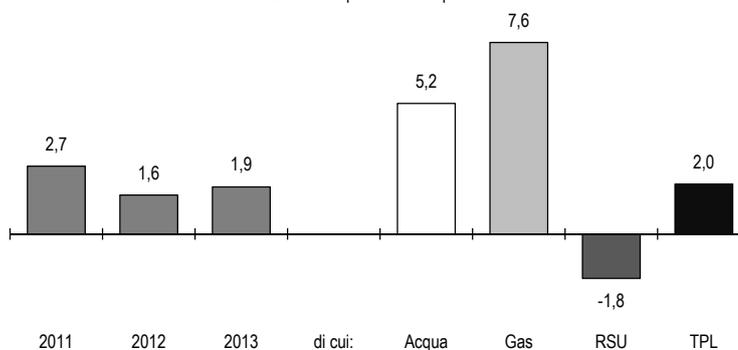
Unioncamere Toscana e Confservizi CISPEL Toscana hanno avviato, nel 2012, un'attività di monitoraggio delle imprese operanti nel settore dei Servizi Pubblici Locali (SPL), al fine di rilevarne i principali indicatori congiunturali e ricostruire elementi informativi relativi a caratteristiche di natura più propriamente qualitativa. L'indagine, realizzata con cadenza annuale, riguarda l'universo delle imprese maggiormente strutturate (almeno 50 addetti) operanti in Toscana in alcuni specifici comparti di attività, ed in particolare nell'erogazione del servizio idrico, nella distribuzione del gas naturale, nella gestione dei rifiuti solidi urbani (RSU) e nel trasporto pubblico locale (TPL).

Si tratta di un insieme numericamente limitato, essendo composto da 40 imprese di medie e grandi dimensioni che, tuttavia, assicurano in larga misura la copertura di tali servizi a livello regionale occupando nel complesso quasi 13 mila addetti (secondo le più recenti informazioni contenute nell'archivio ASIA di ISTAT). In maggior dettaglio, l'universo di riferimento è composto da 8 imprese di trasporto pubblico locale (per una incidenza sul totale in termini di addetti del 43,0%), da 19 imprese operanti nella gestione dei rifiuti solidi urbani (per un contributo occupazionale del 30,3%), da altre 8 imprese attive nel servizio idrico (dove risulta impiegato il 20,1% del personale) ed infine da 5 imprese di distribuzione del gas (pari al 6,7% degli addetti ai settori SPL indagati).

Nella terza edizione dell'indagine, realizzata con interviste condotte nel mese di aprile 2014, è stata raggiunta una copertura del 65% dell'universo quanto a numerosità di imprese, e del 79% in termini di addetti. Sulla base dei primi risultati disponibili, riportati all'universo ed al netto delle mancate risposte, nel 2013 il *fatturato* è cresciuto per il 44,7% delle imprese SPL operanti in Toscana ed è rimasto stabile per il 26,3%, mentre il calo -circoscritto esclusivamente ad alcune imprese RSU- è stato dichiarato nel 28,9% dei casi. Nel complesso, la variazione media del volume d'affari, rispetto al 2012, è stata quasi del 2%, con risultati migliori per gas e idrico, una leggera crescita

per i TPL ed invece una flessione per i RSU (Graf. 1). In termini aggregati, il risultato 2013 dei SPL migliora leggermente quello del 2012, facendo registrare il terzo valore annuale positivo consecutivo da quando è stata attivata la rilevazione, a cavallo di una fase congiunturale particolarmente critica per l'economia regionale.

Grafico 1  
SERVIZI PUBBLICI LOCALI: ANDAMENTO DEL FATTURATO PER COMPARTO  
Variazioni % rispetto all'anno precedente

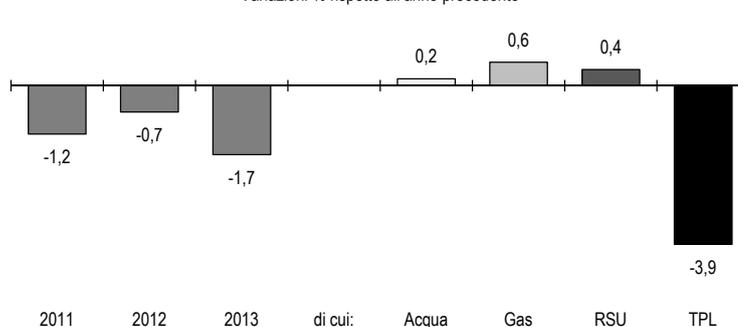


Fonte: Unioncamere Toscana-Cispel Confservizi Toscana

Nell'arco del triennio considerato, per i TPL l'andamento del fatturato ha registrato un progressivo miglioramento, passando dal -3,5% del 2011 al +2,0% del 2013, dovuto all'adeguamento dei trasferimenti ed in minor parte all'adeguamento delle tariffe. Al contrario, le imprese dei RSU hanno chiuso con un risultato negativo una fase di rallentamento che era già maturata fra il 2011 (+6,2%) e il 2012 (+1,7%). Idrico e gas hanno infine confermato nel 2013 le buone performance del 2012 (+3,9% idrico, +5,1% gas) e del 2011 (+5,2% il totale dei due comparti).

Sul fronte dell'occupazione si registra invece una riduzione degli *addetti* del settore (Graf. 2): il calo del 2013 è il terzo consecutivo, con una accentuazione delle flessioni già registrate nel precedente biennio. Sulle *performance* negative incidono ancora una volta soprattutto i TPL, che nel 2013 hanno perso quasi il 4% dopo il -4,1% del 2011 ed il -2,0% del 2012, detenendo -come precedentemente segnalato- una quota di occupati sul totale dei SPL superiore al 40%. Negli altri comparti si rilevano invece espansioni comprese fra lo 0,2% dell'idrico e lo 0,6% del gas: per quanto ridotte, si tratta di incrementi occupazionali che si muovono in controtendenza rispetto ad un mercato del lavoro regionale da cui provengono tuttora indicazioni negative.

Grafico 2  
SERVIZI PUBBLICI LOCALI: ANDAMENTO DEGLI OCCUPATI  
Variazioni % rispetto all'anno precedente



Fonte: Unioncamere Toscana-Cispel Confservizi Toscana

Per quanto concerne le categorie di inquadramento, il dato negativo del 2013 è determinato, in particolare, dalla flessione degli operai (-2,8%), che incidono per circa il 75% sull'occupazione complessiva dei SPL; a questa categoria si aggiunge poi la contrazione dei quadri (-5,0%), che pesano tuttavia solo per il 2% sull'universo occupazionale SPL. Crescono, invece, gli impiegati (+2,2%) -il 23% degli addetti ai comparti SPL presi in esame- e i dirigenti (+0,9%), che detengono una quota sul totale inferiore all'1%.

Le imprese dei SPL assumono un rilievo particolare anche per il volume della *spesa per investimenti* sul territorio, pari nel 2013 -per le imprese dei comparti analizzati- a circa 360 milioni di euro. Nel complesso, si registra un

andamento degli investimenti negativo rispetto al 2012 (-3,6%), che deriva principalmente dal calo verificatosi nel settore dei RSU (-13,8 milioni, -30,7%) e dell'idrico (-9,0 milioni, -3,8%); questi due settori hanno infatti fortemente risentito dell'incertezza della regolazione tariffaria e, quindi, delle modalità per il riconoscimento delle spese per i nuovi investimenti (introduzione della TARES nel settore RSU e passaggio delle funzioni di regolazione dei servizi idrici in capo all'Autorità per l'Energia Elettrica, il Gas e il Sistema Idrico). Fra gli altri comparti, emerge invece la crescita dei TPL (+3,7 milioni, +51,1%) e del gas (+5,8milioni, +7,3%).

È importante comunque tenere presente che i dati sugli investimenti risentono di una forte variabilità nel tempo. Basti pensare, a tale riguardo, che i due settori in flessione nel 2013 avevano acquisito dinamiche positive nel 2012: addirittura il +39,7% nel caso dei RSU, il +6,5% nell'idrico. Viceversa, il gas era risultato in perdita (-8,2%), mentre i TPL avevano realizzato un'ottima performance (+32,1%) a seguito, però, di un -22,7% nel 2011.

A livello previsionale, infine, l'indagine evidenzia come relativamente alla dinamica del fatturato le aspettative per il 2014 siano orientate ad un prevalente ottimismo, con il 31,2% delle imprese che ne ritiene probabile un aumento, il 64,7% che ne prevede una stabilità e soltanto un residuo 4,1% -anche in questo caso, come per i dati di consuntivo, concentrato nel settore dei RSU- che si attende una flessione. Anche per gli investimenti si profila un andamento in crescita, dal momento che il 55,1% delle imprese ne prevede un incremento, il 36,3% una stabilità, mentre nell'8,2% dei casi ci si attende una contrazione. Il 2014 non dovrebbe invece portare sostanziali novità dal lato dell'occupazione, visto che le quote di quanti hanno rispettivamente previsto aumenti (13,4%) o diminuzioni (13,6%) si equivalgono, mentre il 73% si aspetta di mantenere stabili i propri organici.

---

## 6.2

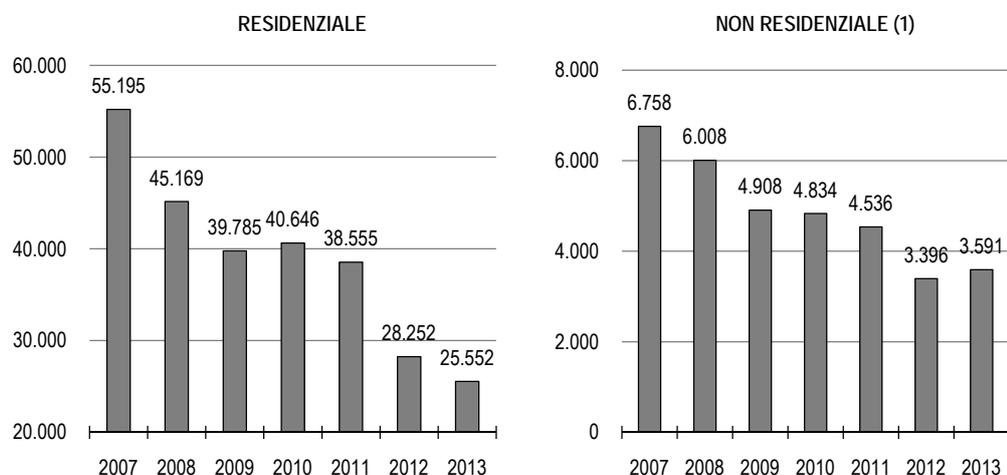
### Edilizia e attività immobiliari

La crisi del settore delle costruzioni resta profonda anche nel 2013, malgrado si intravedano alcuni primi segnali di assestamento nella caduta degli indicatori relativi alla domanda finale. I bandi di gara pubblicati in Toscana diminuiscono leggermente (-0,6%), a fronte di un aumento degli importi (+3,7%), e sul fronte delle famiglie la flessione delle transazioni immobiliari di unità residenziali resta elevata (-9,6%), risultando però in sensibile decelerazione rispetto alla caduta del 2012 (Graf. 6.9).

Ma è soprattutto dal lato delle imprese che giungono le maggiori novità, con una leggera inversione di tendenza nelle transazioni di unità non residenziali (+5,8%), la cui riduzione non aveva conosciuto soste dal 2007. Il recupero interessa soprattutto le compravendite di capannoni (+13,3%), e dunque principalmente la domanda proveniente dal settore industriale, ma si estende anche alle attività terziarie, riguardando sia uffici (+8,5%) che negozi e centri commerciali (+2,6%). Resta invece negativa la dinamica delle transazioni relative a magazzini (-4,7%).

La domanda resta comunque, nel complesso, su livelli di estrema debolezza. Se comparati con le transazioni del 2007 -peraltro non i più elevati se ci riferiamo alla serie storica più recente- i bandi di gara pubblicati nel 2013 restano al di sotto del 54% in termini numerici e del 14% in termini di importo (rispetto al 2003, al di sotto del 69% e del 46% rispettivamente), e le transazioni immobiliari inferiori del 54% nel segmento residenziale e del 47% nel non residenziale.

Grafico 6.9  
 TRANSAZIONI DI UNITÀ IMMOBILIARI IN TOSCANA, PER DESTINAZIONE DELL'IMMOBILE  
 Numero di transazioni normalizzate (NTN). Valori assoluti



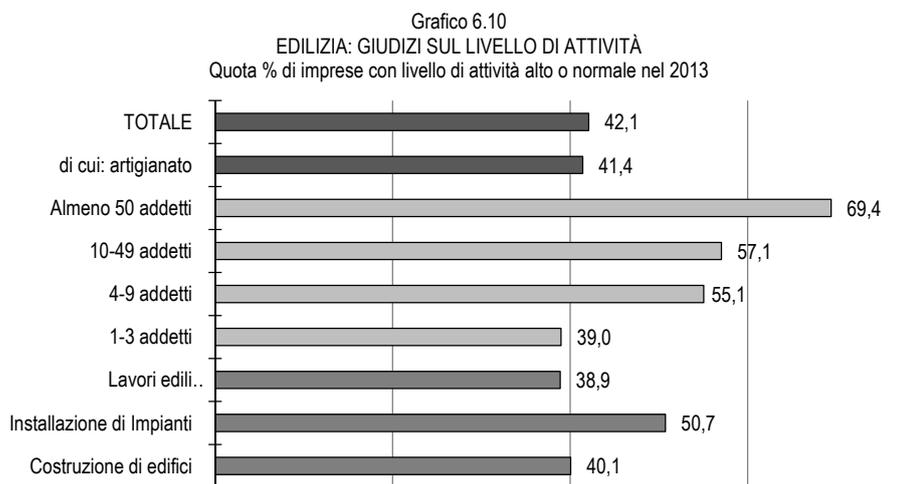
(1) Uffici, negozi e centri commerciali, capannoni e industrie.  
 Fonte: Agenzia del Territorio-Osservatorio del Mercato Immobiliare

Gli effetti di una domanda immobiliare meno negativamente orientata rispetto allo scorso anno non sono del resto visibili, se non in minima parte, negli indicatori produttivi dell'edilizia, dove l'andamento dell'attività continua a flettere in maniera cospicua (-10,9% in base alla rilevazione condotta da Unioncamere Toscana su un campione di circa 1.500 imprese del settore), rallentando solo di poco rispetto alla caduta del 2012 (-13,1%). Risultati decisamente negativi interessano ancora una volta in maniera trasversale i diversi comparti, con riflessi meno intensi nell'installazione di impianti (-8,4%) ed invece più marcati nei lavori edili di completamento (-11,6%) e nelle costruzioni (-12,7%).

Sono le imprese maggiormente strutturate a realizzare *performance* meno negative, con le medio-grandi (almeno 50 addetti) che riescono a limitare le perdite al 4,6%. Maggiori le difficoltà delle piccole (10-49 addetti) -che accusano una diminuzione del 7,8%- e di quelle comprese fra 4 e 9 addetti (-8,7%), ma è soprattutto la sterminata platea di micro-imprese al di sotto di tale soglia dimensionale (circa 4 imprese su 5, nell'edilizia, non supera i tre addetti) a far registrare le dinamiche maggiormente sfavorevoli (-14,5%). Le imprese artigiane, collocate per lo più nelle fasce dimensionali più basse ed attive soprattutto nei segmenti dell'impiantistica e dei lavori edili di completamento, riportano infine una riduzione dell'attività pari al 10,2%.

Dalle imprese più grandi (almeno 10 addetti) si ricavano inoltre indicazioni sui singoli segmenti di mercato. Considerando la quota di aziende con fatturato in aumento, i segnali maggiormente favorevoli si registrano nella costruzione di edifici non residenziali su commessa privata (dove tale incidenza si colloca al 15%), a riscontro di quanto visto in precedenza a proposito delle transazioni sul mercato immobiliare, e dalla costruzione di abitazioni in autopromozione (12%). Con valori leggermente inferiori (11%) seguono poi la costruzione di edifici non residenziali in autopromozione e la costruzione di abitazioni e di edifici non residenziali su commessa pubblica, mentre chiudono (con valori attorno al 10%) la costruzione di abitazioni su commessa di terzi privati, la manutenzione ed il recupero (abitativo e non) ed il segmento dei lavori pubblici.

Tornando a considerare il complesso delle imprese toscane attive nel settore, la ripetuta flessione produttiva induce oltre la metà degli operatori a ritenere insoddisfacenti i propri livelli di attività, mentre poco più del 40% giudica gli stessi normali o -in qualche sporadico caso- elevati, con differenziazioni per settore e dimensione d'impresa analoghe a quelle già analizzate in precedenza presentando gli indicatori relativi all'andamento dell'attività (Graf. 6.10). Lo stesso portafoglio ordini è ritenuto "soddisfacente" da una quota limitata di imprese (30,8%), sebbene raggiunga il 72,4% nel ristretto gruppo delle *over-50* addetti.



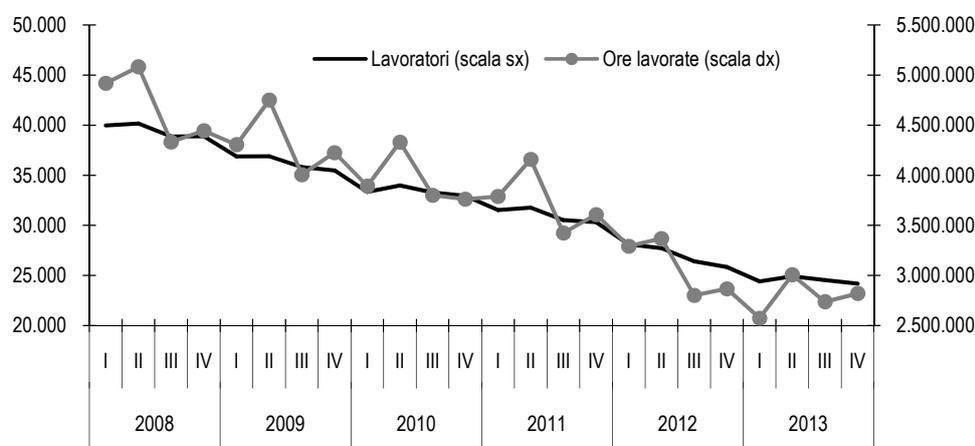
Fonte: Unioncamere Toscana

Le criticità in cui si dibattono le aziende del settore sono del resto evidenziate anche dagli indicatori della Cassa Edile, che mostrano un trend in continua discesa sul fronte dell'input di lavoro utilizzato (Graf. 6.11). In termini di ore lavorate, in particolare, la diminuzione media del 2013 è stata ancora una volta molto marcata (-9,7%), sebbene pari a circa la metà di quanto registrato nel 2012 (-17,7%). Rispetto alla media annua, il profilo trimestrale propone inoltre un quadro di più deciso alleggerimento delle negative dinamiche congiunturali di tale indicatore, la cui contrazione passa dal -21,8% tendenziale del periodo gennaio-marzo a cali più contenuti nel secondo semestre dell'anno (-2,3% fra luglio e settembre, -1,7% fra ottobre e dicembre).

Le prolungate difficoltà attraversate dall'edilizia lasciano infine nuovamente tracce sui dati di demografia imprenditoriale, con un indebolimento delle condizioni operative (reddituale e di liquidità) che determina un balzo in avanti delle imprese entrate in procedura fallimentare nel corso del 2013 (195 in totale, per un aumento del +31,8% rispetto al 2012) ed un saldo negativo fra ingressi e uscite che si risolve in un nuovo ridimensionamento del relativo tessuto imprenditoriale (-3,5% in termini di imprese attive).

Si tratta, in termini assoluti, di oltre 2.100 unità in meno, prevalentemente -circa 1.300- appartenenti al comparto dei lavori edili di completamento (che registra la più decisa flessione anche in termini relativi, con una variazione del -4,4%). Elevata è poi anche la contrazione nel comparto della costruzione di edifici, con una riduzione di circa 700 imprese attive (pari al -3,9%), mentre più moderato si rivela il calo osservato nell'installazione di impianti (-1,1%) e negli "altri lavori di costruzione specializzati" (-1,0%). Si muove infine in controtendenza il segmento delle imprese di ingegneria civile, mettendo a segno una leggera crescita rispetto al 2012 (+1,3%).

Grafico 6.11  
 OCCUPATI E ORE LAVORATE NEL SISTEMA EDILE IN TOSCANA  
 Valori assoluti (medie mensili)



Fonte: elaborazione su dati Casse Edili provinciali/Ance Toscana

### 6.3 Agricoltura

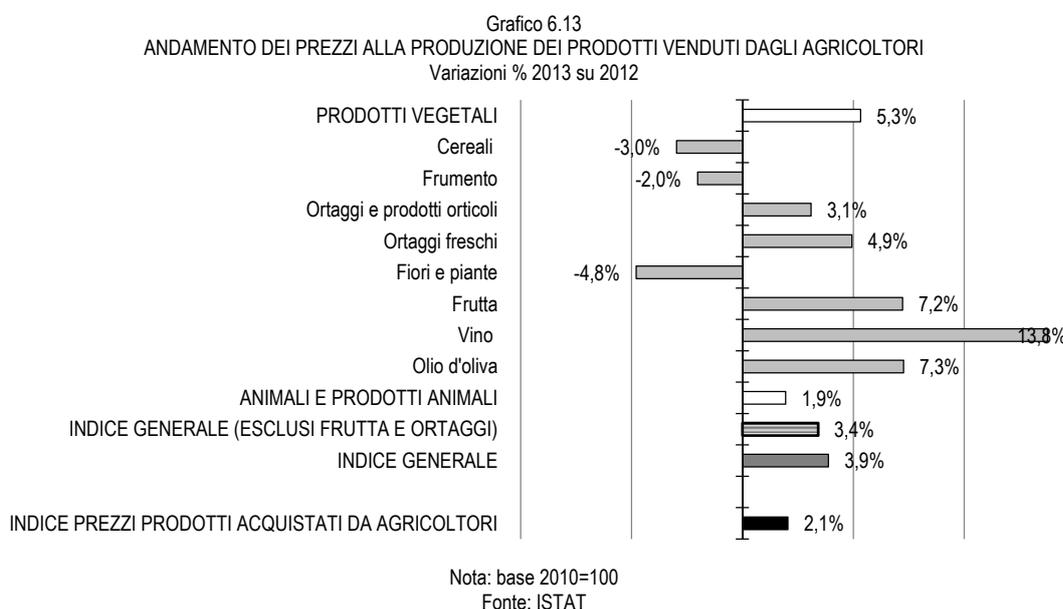
I dati di contabilità economica delineano per l'agricoltura toscana un quadro con luci ed ombre (Tab. 6.12). Dal punto di vista quantitativo il 2013 non è stata una buona annata, neppure se confrontata con l'anno precedente, contraddistinto da condizioni climatiche avverse per molte colture. La produzione ha registrato una contrazione di tre punti percentuali in termini reali, a fronte di una lieve flessione dei consumi intermedi (-0,2%). Il consistente incremento del valore aggiunto a prezzi correnti (+6,6%) è dunque esclusivamente il risultato delle dinamiche dei prezzi, che hanno registrato un incremento del 7,8% dal lato della produzione e una flessione dello 0,1% relativamente ai consumi intermedi.

Tabella 6.12  
 BRANCA DELL'AGRICOLTURA: PRINCIPALI INDICATORI  
 Variazioni % 2012-2013

	Prezzi costanti	Prezzi correnti	Variazione prezzi
<b>TOSCANA</b>			
Produzione	-3,1	4,4	7,8
Consumi Intermedi	-0,2	-0,3	-0,1
Valore Aggiunto	-4,5	6,6	11,6
<b>ITALIA</b>			
Produzione	-0,4	3,3	3,8
Consumi Intermedi	-1,3	0,7	2,0
Valore Aggiunto	0,3	5,6	5,4

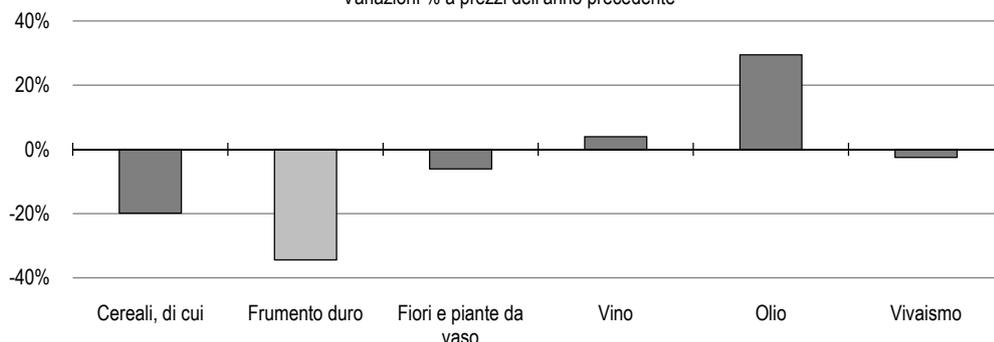
Fonte: stime IRPET, elaborazioni su dati ISTAT

Si tratta di una dinamica confermata dalla positiva evoluzione della ragione di scambio (Graf. 6.13): l'andamento dei prezzi praticati dagli agricoltori, quantificato da Istat a livello nazionale in un incremento annuo dell'indice generale dei prezzi alla produzione del 3,9%, ha tenuto testa all'aumento subito dai prezzi dei prodotti acquistati dagli agricoltori (+2,1%). Particolarmente vivace è stata la dinamica delle produzioni di punta dell'agroalimentare toscano (vino +14%, olio +7%), mentre scendono i prezzi di fiori e piante e di frumento e cereali, questi ultimi influenzati dalla frenata sul mercato mondiale delle *commodity*. Il miglioramento della ragione di scambio in favore del comparto primario, evidenziatosi anche nel 2012, si innesta tuttavia nel contesto di una filiera agroalimentare che a livello nazionale, storicamente, si caratterizza per forti squilibri nella distribuzione del valore e per persistenti difficoltà da parte degli agricoltori nel porre in atto strategie di posizionamento sul mercato e nell'instaurare relazioni con *buyer*, intermediari e consumatori finali in grado di garantire il presidio di quote consistenti di valore aggiunto.



In termini di dinamiche produttive reali si registrano flessioni diffuse, che risparmiano solo le produzioni tipiche della filiera agroalimentare regionale, in primis il comparto olivicolo, che ha raggiunto incrementi a due cifre della produzione di olio (Graf. 6.14). Per il vino, il 2013 è stato secondo Assoenologi una "buona annata" dal punto di vista qualitativo, ma l'aumento produttivo del 3,9% rispetto all'anno precedente non è del tutto soddisfacente, tenuto conto che la vendemmia 2012 è stata una delle più scarse degli ultimi anni. Le difficili condizioni meteorologiche hanno invece determinato il crollo del 20% della produzione di cereali, in vera e propria picchiata nelle coltivazioni di grano duro, mettendo in ginocchio i produttori, già provati dalla flessione dei prezzi. In difficoltà anche il florovivaismo, sia nel comparto di fiori e piante da vaso (-6,1%), che in quello delle coltivazioni legnose (-2,5%) e, infine, l'allevamento di bestiame (-1,1%).

Grafico 6.14  
 ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE DELLE PRINCIPALI COLTURE. 2013  
 Variazioni % a prezzi dell'anno precedente

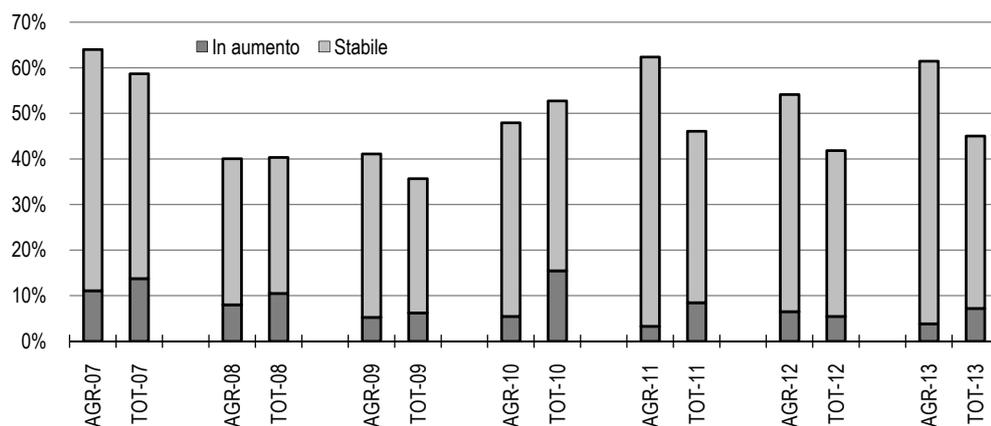


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Dal punto di vista della struttura imprenditoriale, dopo la sostanziale tenuta del 2012, le imprese agricole sono diminuite nel corso del 2013 di 1.051 unità rispetto all'anno precedente (-2,5%). La contrazione ha coinvolto praticamente tutti i sottosectori, fatta eccezione per il florovivaismo, in aumento del 5%.

In sintonia con quanto emerso dai dati di contabilità macroeconomica, gli indicatori di "performance" forniti dall'indagine sulle PMI evidenziano invece per il settore, solitamente meno sensibile agli effetti del ciclo economico, una capacità di resistenza alla crisi maggiore rispetto al resto dell'economia. La quota di imprese agricole con fatturato stabile o in aumento è difatti stata negli ultimi tre anni superiore al complesso delle imprese, malgrado l'incidenza delle aziende che registrano una diminuzione del proprio volume d'affari resti elevata (Graf. 6.15). A fronte della considerevole quota di aziende con fatturato stabile, il numero di imprese che nel 2013 è riuscito a realizzare risultati positivi e ad ampliare il proprio giro di affari (3,8%) è comunque estremamente esiguo, ed ancora più contenuto di quello del totale delle imprese (7,2%).

Grafico 6.15  
 ANDAMENTO DEL FATTURATO  
 Quote % di imprese con fatturato in aumento o stabile



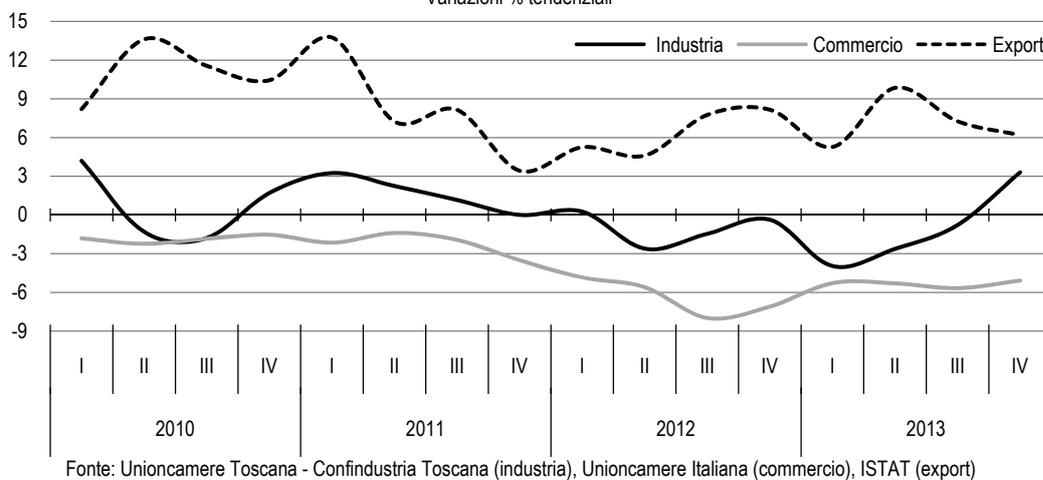
Fonte: Unioncamere Toscana (Survey pmi)

L'analisi delle strategie messe in campo dalle imprese denota difficoltà da parte degli imprenditori agricoli nel progettare risposte in grado di traghettarli al di fuori dalla crisi. Quasi tutti i comportamenti analizzati dalla Survey pmi, fatta eccezione per l'adesione ad iniziative di rete, sono infatti posti in atto da una quota di imprese agricole più contenuta rispetto all'analogo dato del complesso delle imprese, anche se generalmente si registra un incremento del grado di diffusione rispetto all'anno precedente. Razionalizzazione dei costi di produzione (53%) e compressione dei margini (43%) sono le strategie più diffuse.

Solo l'1% delle imprese ha fatto ricorso nel 2013 all'indebitamento bancario e l'85% degli agricoltori detiene rapporti con un solo istituto creditizio. D'altronde, se da un lato -per oltre il 73% delle imprese agricole- le condizioni di accesso al credito sono rimaste invariate e diminuisce la quota di coloro che hanno registrato un peggioramento, d'altro canto è praticamente nulla la percentuale di coloro che considerano le condizioni di accesso al credito in miglioramento rispetto ad una situazione certamente non priva di criticità.

È invece in linea con il dato relativo agli altri settori l'attenzione alla qualità, con il 36% delle imprese agricole impegnato a migliorare il livello qualitativo dei prodotti offerti. Le difficoltà di relazione con il mercato emergono nella scarsa diffusione delle strategie di ricerca di nuovi canali distributivi (13%) e di nuovi sbocchi commerciali (14%). Strategie che tuttavia oggi sarebbero più che mai necessarie, considerato che il perdurare delle difficoltà economiche delle famiglie nell'ultimo biennio ha avuto pesanti conseguenze anche sui consumi alimentari, come testimoniano le contrazioni che anche in Toscana hanno subito le vendite al dettaglio di alimentari (-6,4% nel 2012 e -5,3% nel 2013) (Graf. 6.16).

Grafico 6.16  
ANDAMENTO DEL FATTURATO DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE, DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ALIMENTARI E DELL'EXPORT AGROALIMENTARE  
Variazioni % tendenziali



Anche nel caso dell'agroalimentare dunque, i mercati esteri rappresentano il principale motore della domanda, a fronte del riposizionamento subito dai panieri di spesa delle famiglie in favore dei prodotti alimentari meno costosi. L'*export* del comparto agroalimentare consegue anche nel 2013 un buon risultato (+7,1%), che tuttavia è il frutto di due dinamiche contrapposte: l'agricoltura, con le esportazioni di piante vive in calo di 5 punti percentuali, perde il 7,7%, l'industria alimentare incrementa invece le esportazioni di quasi il 10%, con buone performance delle produzioni tipiche (olio +18%, vino circa +7%) (Tab. 6.17).

Tabella 6.17  
 ESPORTAZIONI DI PRODOTTI AGROALIMENTARI  
 Valori assoluti in euro

	Val. ass. 2013	Incidenza %	Var. % 2013/2012
Agricoltura, di cui:	279.851.907	13,7	-7,7
<i>Piante vive</i>	216.567.804	10,6	-5,0
Trasformazione alimentare, di cui:	1.767.811.563	86,3	9,9
<i>Carne lavorata e conservata</i>	76.696.791	3,7	18,5
<i>Frutta e ortaggi lavorati e conservati</i>	67.309.180	3,3	-8,7
<i>Oli e grassi vegetali e animali</i>	543.497.582	26,5	18,3
<i>Prodotti da forno e farinacei</i>	141.098.543	6,9	2,6
<i>Bevande</i>	772.336.543	37,7	6,7
TOTALE AGROALIMENTARE	2.047.663.470	100,0	7,1

Fonte: elaborazione Unioncamere Toscana su dati ISTAT

## 6.4 Servizi

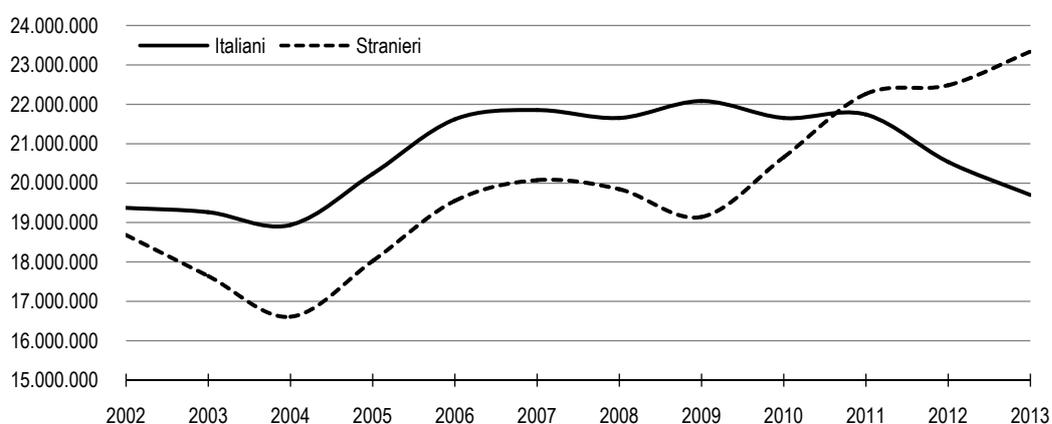
- *Turismo: si amplia l'andamento divergente fra flussi domestici e stranieri*

Dopo il calo registrato nel 2012 (-2,2%), le presenze turistiche si sono attestate nel 2013 attorno al livello di 43 milioni. Il profilo trimestrale della relativa dinamica mostra un progressivo miglioramento della situazione: dopo una prima parte del 2013 che aveva continuato a far registrare variazioni tendenziali negative, portando a cinque il numero consecutivo di trimestri "in rosso", il periodo estivo ha rappresentato il punto di svolta ed il ritorno ad una crescita (+0,5% il dato di luglio-settembre, nel quale è concentrata circa la metà delle presenze annuali) che si è consolidata in chiusura d'anno (ottobre-dicembre +2,3%).

In realtà, dietro la stabilità registrata in media d'anno sul fronte delle presenze, si nascondono ancora una volta traiettorie fortemente divergenti fra clientela nazionale ed estera, con un differenziale che nell'anno in esame è andato ulteriormente ampliandosi (Graf. 6.18). La componente italiana, penalizzata da una persistente compressione della propria capacità di spesa, ha infatti replicato la negativa *performance* del 2012 (-5,5%), arretrando di un ulteriore 4,1%. Si tratta di oltre 800 mila presenze perse in un anno, cui ha contribuito per circa il 40% la flessione di quelle interne alla regione (-6,2%). Per quanto riguarda invece le provenienze da altre regioni, e limitando l'analisi a quelle con almeno un milione di presenze all'anno, la flessione più pronunciata ha interessato il Piemonte (-7,8%); segni negativi sono stati rilevati anche per Emilia-Romagna (-4,4%) e Lazio (-3,2%), mentre solo la Lombardia ha fatto registrare una lieve crescita (+0,8%).

Le presenze straniere, al contrario, hanno messo a segno un nuovo record storico, superando per la prima volta quota 23 milioni (+3,8% rispetto al 2012, per 852 mila presenze aggiuntive). Oltre metà della crescita realizzata è da attribuire a soli cinque paesi, ed in primo luogo dall'Olanda, che con circa 170 mila presenze in più rispetto al 2012 (+8,8%) ed oltre 2 milioni di presenze/anno si conferma il terzo mercato *inbound* regionale. Per contributo alla crescita del turismo straniero seguono, nell'ordine, la Russia (85 mila presenze aggiuntive, pari al +13,5%), il Regno Unito (+72 mila e +5,2%), gli Stati Uniti (+64 mila e +2,9%) e la Svizzera (+59 mila e +4,6%), tutti compresi fra i primi dieci mercati stranieri in termini di presenze.

Grafico 6.18  
PRESENZE TURISTICHE IN TOSCANA PER PROVENIENZA  
Valori assoluti



Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Turismo

Stazionari invece i flussi dal principale paese estero di riferimento (Germania +0,5%), mentre -per restare sempre alle prime dieci provenienze- una crescita più sostenuta interessa la Francia (+3,1%) e soprattutto la Cina (+8,8%), con oltre 50 mila presenze aggiuntive; in flessione, all'interno di questo gruppo, solo la Spagna (-1,2%). Fra gli "emergenti" -fra i paesi cioè caratterizzati da flussi ancora limitati in termini assoluti ma in rapida crescita- da segnalare, in particolare, la Turchia, con quasi 150 mila presenze complessive nel 2013 ed un balzo in avanti nel corso dell'ultimo anno di circa 37 mila (+33,1%), la Corea del Sud (+19,4%) e l'India (+11,3%).

La scomposizione delle presenze per risorsa turistica mostra come le contrazioni più accentuate siano state registrate nelle destinazioni montane (-8,9%) ed in quelle termali (-3,7%), le uniche dove è risultata in calo sia la clientela italiana che quella estera. Diminuzioni più contenute hanno invece interessato il segmento balneare (-0,9%) e la campagna/collina (-0,1%), cosicché solo le città d'arte si sono caratterizzate per un incremento (+1,6%), insieme al raggruppamento residuale delle "altre destinazioni" (+5,9%). Non si evidenziano invece differenze rilevanti nell'andamento dei flussi sotto il profilo della tipologia degli esercizi ricettivi, con un leggero incremento delle presenze nelle strutture alberghiere (+0,2%) controbilanciato da una diminuzione di pari intensità presso le extra-alberghiere (-0,2%).

La crescita del turismo straniero è testimoniata anche dai dati resi disponibili dalla Banca d'Italia, sebbene attraverso un'indagine con caratteristiche metodologiche diverse rispetto alla rilevazione delle presenze e -pertanto- con risultati non strettamente comparabili. Secondo tale fonte, i pernottamenti dei viaggiatori stranieri sono nel complesso diminuiti dell'1,1% rispetto al 2012, ma qualora si circoscriva l'analisi alla sola componente che ha alloggiato in strutture ricettive "ufficiali" (alberghi, villaggi) -l'aggregato che più si sovrappone all'ambito informativo della rilevazione sulle presenze- si osserva in realtà un incremento superiore al 10% tanto dei viaggiatori che della spesa, cui si contrappone una riduzione dei viaggiatori presso strutture ricettive "non ufficiali" del 7,5% (dell'1,5% in termini di spesa).

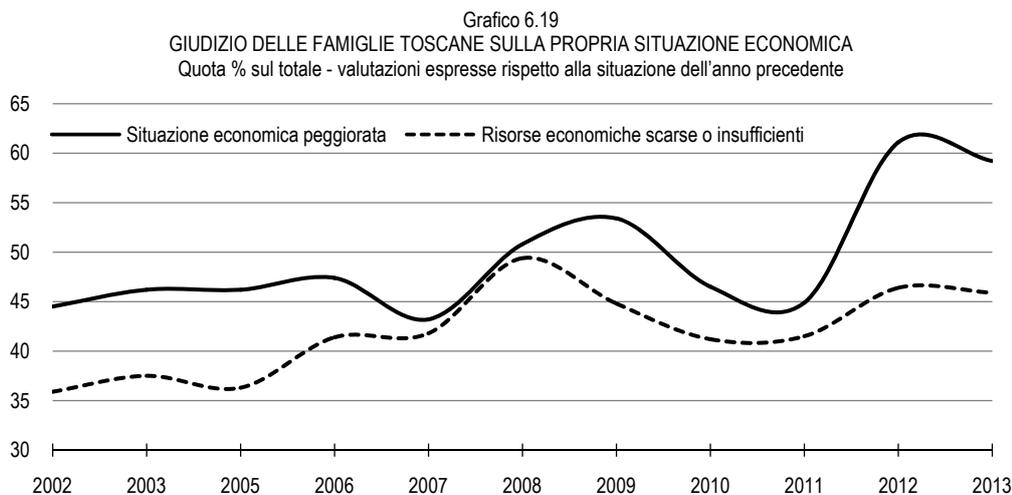
Sempre secondo Bankitalia, l'incremento della spesa complessiva dei viaggiatori che hanno alloggiato presso le strutture alberghiere si è accompagnato ad una stazionarietà della spesa giornaliera, sul cui ammontare ricettività e ristorazione costituiscono -insieme ai trasporti- le

voci che incidono maggiormente. La dinamica della spesa *pro-die* rimanda ad una situazione che, ribaltata sulle entrate delle imprese della filiera turistica, è coerente con un quadro di stabilità dei prezzi praticati alla clientela e di stagnazione dei margini degli operatori, ipotesi che trova riscontro nella Survey pmi di Unioncamere Toscana -cui si è già più volte fatto riferimento- che interessa anche un campione di circa 150 imprese toscane operanti nel campo della ricettività e della ristorazione.

In base a tale rilevazione, la filiera turistica si caratterizza infatti per una più ampia quota di aziende orientate a mantenere stabili i propri prezzi (94% vs. 80% rilevato per il resto dell'economia) ed a comprimere i propri margini (57% vs. 49%). Alla continua crescita registrata negli ultimi anni sul fronte dei flussi turistici dall'estero, accompagnata da una stagnazione -quando non da una vera e propria regressione- di quelli nazionali, non sembrano dunque corrispondere riflessi altrettanto favorevoli sui ricavi e sugli equilibri economici delle imprese del settore, soprattutto per quelle che hanno maggiore difficoltà ad intercettare la domanda internazionale.

- *Commercio: vendite al dettaglio ancora in calo, si raffreddano i prezzi al consumo*

Nel corso del 2013, i consumi delle famiglie sono stati nuovamente condizionati in negativo da una riduzione del reddito disponibile e da un ulteriore peggioramento delle prospettive occupazionali. I giudizi espressi con riferimento alla propria situazione economica (Graf. 6.19), per quanto segnalino una leggera inversione di tendenza rispetto al 2012, confermano la persistenza di difficoltà diffuse sia in termini relativi (quota di famiglie che ritengono la propria situazione peggiorata) sia in termini assoluti (quota di famiglie che valutano le risorse disponibili scarse o insufficienti).

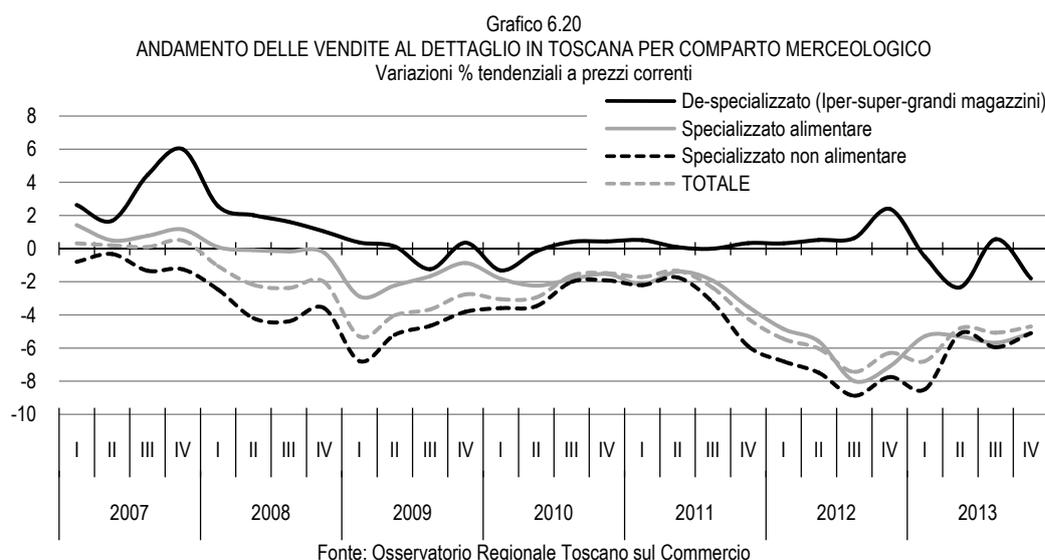


Fonte: [www.istat.it/toscana](http://www.istat.it/toscana)

A mitigare, almeno in parte, il livello di “disagio economico” raggiunto nel 2012 ha probabilmente contribuito una dinamica dei prezzi in forte decelerazione, con una erosione del potere d’acquisto meno pronunciata rispetto al recente passato. L’inflazione al consumo, prossima al 3% medio annuo nel biennio 2011-2012, è infatti passata al +1,1% nel corso del 2013, scendendo addirittura al di sotto dell’1% nell’ultimo trimestre dell’anno. Sebbene in misura meno accentuata, il raffreddamento dei prezzi ha interessato anche l’insieme dei beni che

costituiscono l'oggetto del commercio al dettaglio, scesi +1,4% dal +2,1% del 2012. Su tale evoluzione hanno contribuito tanto i prezzi dei prodotti alimentari (passati dal +2,9% al +2,2%) che di quelli non alimentari (dal +1,3% al +0,6%), con un differenziale fra i due segmenti merceologici che è rimasto sostanzialmente inalterato.

La compressione dei consumi da parte delle famiglie, insieme ad una razionalizzazione delle decisioni di acquisto volta a recuperare margini di risparmio, ha determinato una nuova rilevante flessione delle vendite al dettaglio. La dinamica trimestrale del fatturato degli esercizi commerciali (Graf. 6.20) mostra tuttavia come, a partire dalla fine del 2012, si sia avviato un percorso di lento ma progressivo riassorbimento delle contrazioni registrate, con un dato di consuntivo relativo all'intero 2013 che -per quanto ancora pesantemente negativo (-5,3%)- segna comunque una leggera attenuazione rispetto al risultato del 2012 (-6,3%).

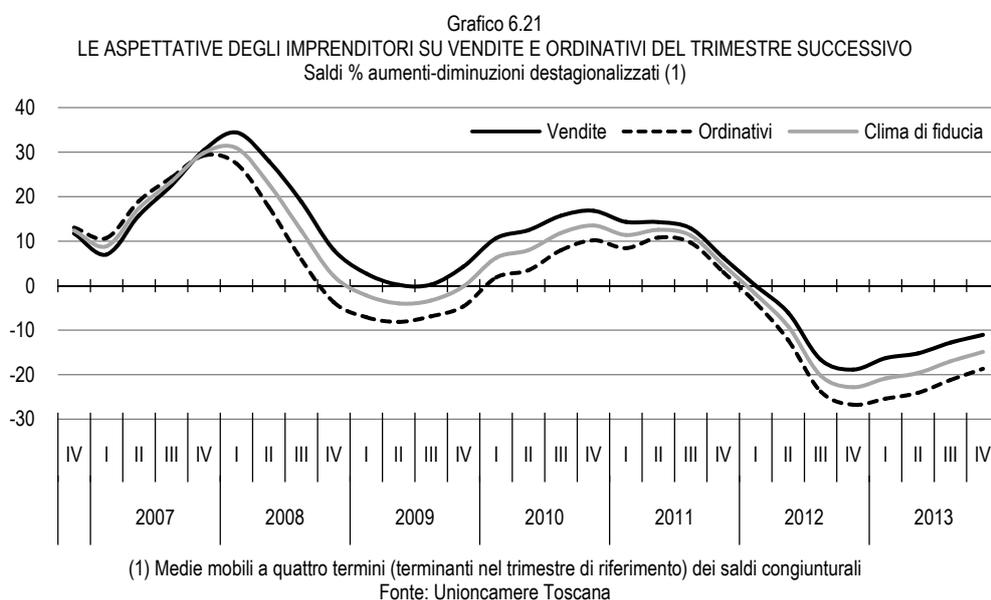


Tale recupero è stato più pronunciato nel segmento degli esercizi specializzati non alimentari (passati dal -7,7% al -6,2%) e, in tale ambito, nel raggruppamento dei prodotti per la casa-elettrodomestici (dal -9,4% al -6,8%), che resta comunque il più penalizzato insieme a quello dell'abbigliamento-accessori (-6,7% nel 2013). In conseguenza degli andamenti rilevati, l'insieme degli esercizi specializzati ha inoltre ridotto la "forbice" rispetto ai non specializzati: questi ultimi, nel 2013, hanno infatti riportato un risultato negativo (-1,0%) che compensa di fatto la crescita di pari entità registrata nel corso del 2012. Per i de-specializzati si osserva inoltre -ormai dal 2009- un'oscillazione attorno allo "zero" che segnala una sostanziale stazionarietà delle dinamiche di medio periodo, ed un arresto del *trend* di crescita osservato prima della crisi.

Le dinamiche rilevate sul fronte delle vendite sembrano trovare un riscontro anche nell'evoluzione della rete distributiva, nella misura in cui le unità locali de-specializzate del commercio al dettaglio hanno fatto registrare -in termini numerici- una diminuzione dello 0,3% nel corso del 2013. In termini assoluti, il saldo negativo di 23 unità compensa l'incremento del biennio precedente (+21 nel 2011-2012 fra ingressi e uscite), risultando il frutto di andamenti contrapposti fra esercizi de-specializzati a prevalenza di prodotti alimentari (-47) ed esercizi de-specializzati a prevalenza di prodotti non alimentari (+24). Nel 2013, fra gli specializzati, si

registra invece un leggero incremento (+0,1%), che anche in questo caso è il frutto di una dinamica simmetrica -ma opposta rispetto a quella dei non specializzati- del segmento alimentare (+2,0% e saldo netto pari a +175 unità locali) e del comparto *no-food* (-0,3% per 131 unità in meno).

Nel frattempo, l'attenuazione dei segnali recessivi registrati nei dati di consuntivo si accompagna ad un lento miglioramento del clima di fiducia delle imprese operanti nel settore, in termini di aspettative a tre mesi riguardanti l'andamento tanto delle vendite che degli ordinativi rivolti ai propri fornitori (Graf. 6.21). Si tratta di una risalita che, avviatasi alla fine del 2012 (in concomitanza con l'attenuazione dei segnali negativi registrati a consuntivo), procede ad un ritmo lento, anche se in maniera fin qui costante: alla fine del 2013, l'indicatore in esame restava ancora ben al di sotto della "soglia zero", evidenziando il persistere di un'ampia e prevalente area di operatori "pessimisti" sull'evoluzione futura del mercato. Tanto sotto il profilo delle aspettative che dal punto di vista dei dati di consuntivo, dunque, la possibile svolta congiunturale -con il ritorno a tassi di crescita positivi- appare nel caso del commercio ancora lontana dal realizzarsi.

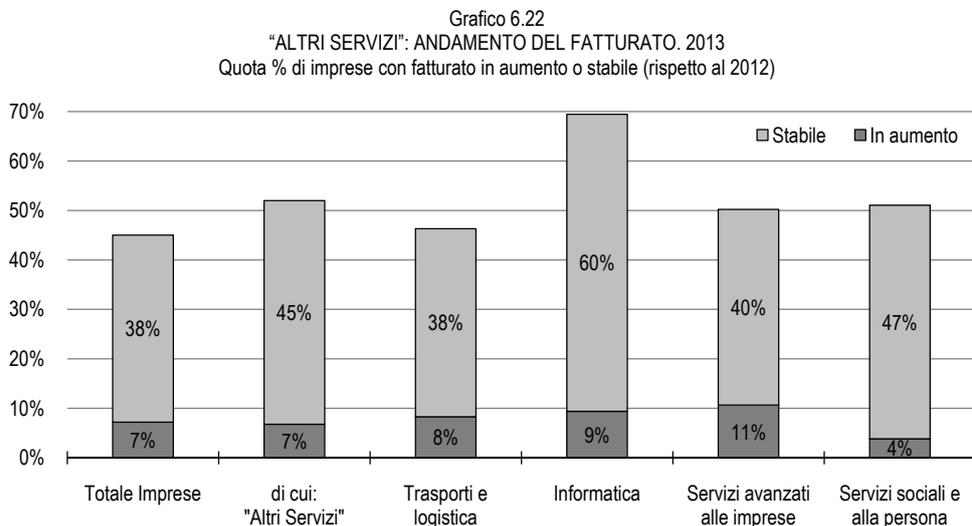


- *Altri servizi*: accelera il terziario high-tech, migliora il quadro per logistica e trasporti

Come già nel 2012, i risultati provenienti dalla Survey pmi segnalano come il complesso degli "altri servizi" -ad esclusione cioè del commercio e del turismo- abbia riportato risultati migliori nel 2013 rispetto al resto dell'economia regionale (Graf. 6.22). Tale *performance* è da attribuire non tanto ad una quota più elevata di imprese che registrano incrementi di fatturato, quanto ad una minore incidenza di aziende che accusano cali del proprio giro d'affari (e, di conseguenza, ad una più ampia area di "stabilità"), che risultano inoltre in diminuzione rispetto all'anno precedente.

Al miglioramento del quadro congiunturale che caratterizza gli "altri servizi" non partecipa il comparto dei servizi sociali e alla persona: a conferma di quanto in precedenza riportato a proposito delle dinamiche del valore aggiunto a prezzi correnti dell'aggregato dei *non-market services*, tale aggregato riporta infatti la più contenuta quota di imprese che vede crescere il

proprio fatturato. Il comparto dei trasporti e della logistica, al contrario, costituisce il segmento che fa registrare i maggiori progressi rispetto al 2012, con una più sensibile riduzione della quota di imprese per le quali si rileva un peggioramento del volume d'affari (e, corrispondentemente, un più accentuato incremento di operatori in crescita).



Fonte: Unioncamere Toscana (Survey pmi)

L'indagine, rivolta prevalentemente a piccoli operatori del trasporto merci su strada, denota dunque un'attenuazione del *trend* negativo che ha caratterizzato il settore nel corso degli ultimi anni, determinata dal progressivo assestamento della fase recessiva attraversata dall'economia regionale. La quota relativamente bassa di imprese con fatturato in crescita o stabile denota comunque un contesto caratterizzato da situazioni di difficoltà ancora diffuse, e da un ciclo contraddistinto da elementi di fragilità. Gli andamenti maggiormente positivi, come peraltro accade anche in altri ambiti produttivi, provengono soprattutto dai vettori internazionali, a conferma del ruolo trainante rivestito a più livelli -in questo frangente- dalla domanda estera. Il segmento dei trasporti e della logistica sembra inoltre attraversato da processi di forte polarizzazione al proprio interno, con una quota relativamente più elevata di imprese contraddistinte o da una crescita del fatturato superiore al 10% o da una diminuzione di pari intensità.

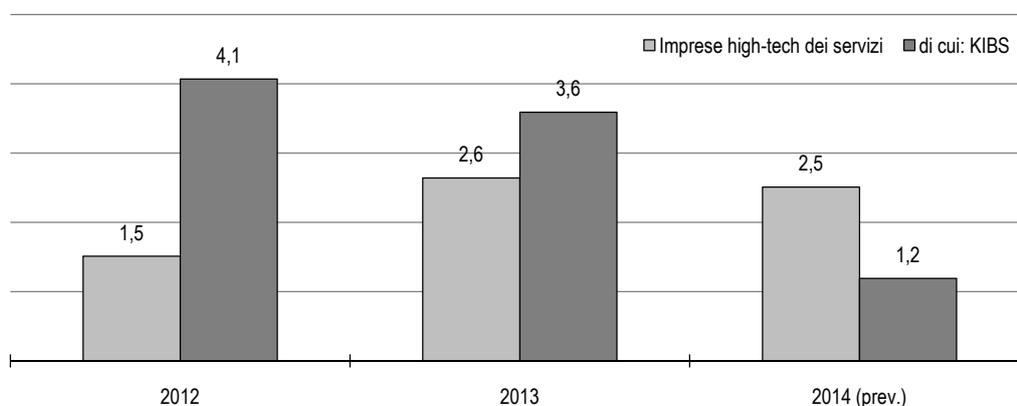
Un quadro più favorevole continua invece ad interessare il terziario a più elevato "contenuto di conoscenza", servizi avanzati alle imprese e -soprattutto- informatica: il primo con una più alta incidenza di aziende in crescita, il secondo con una percentuale più contenuta di realtà che registrano una flessione del proprio volume d'affari. Il carattere di maggiore innovatività dei relativi servizi si traduce inoltre in una più spiccata propensione ad investire, con una quota di imprese che hanno dichiarato di avere realizzato investimenti nel 2013 pari al 12% nel caso dell'informatica ed al 13% in quello dei servizi avanzati (contro una media del 9% per il complesso del sistema economico regionale).

Indicazioni più precise, relativamente alle imprese del terziario a maggior tasso di innovazione, sono rese disponibili dall'Osservatorio sulle Imprese High-Tech della Toscana, che ha fin qui censito sul territorio regionale 1.560 unità locali ad alta tecnologia, per circa 45

mila addetti e 17 miliardi di fatturato. Si tratta di un universo selezionato a partire da criteri collegati al soddisfacimento di specifici requisiti tecnologici ed organizzativi e che, pertanto, prescinde da parametri che rimandano all'appartenenza settoriale, ma che risulta comunque composto in larga parte da imprese del terziario (circa il 55% del totale) per un contributo del 24% in termini occupazionali, legato alla netta prevalenza di micro-imprese.

Dopo una fase di rallentamento, il 2013 ha rappresentato per tali imprese una fase di nuova accelerazione del fatturato, la cui crescita appare destinata a confermarsi -sulla base delle aspettative espresse dagli operatori- anche nell'anno corrente (Graf. 6.23). Ancor più sostenuta, nell'ultimo biennio, si è rivelata la dinamica dei *Knowledge Intensive Business Services* ad alta tecnologia (soprattutto dei *Technology-Oriented KIBS*, con il +4,5%), malgrado in questo caso si assista ad una decelerazione della crescita che dovrebbe caratterizzare anche l'andamento del 2014.

Grafico 6.23  
 IMPRESE HIGH-TECH DEI SERVIZI: ANDAMENTO DEL FATTURATO  
 Variazioni % rispetto all'anno precedente



Fonte: Osservatorio sulle Imprese High-tech della Toscana

La più favorevole situazione registrata sotto il profilo degli andamenti di mercato ha inoltre determinato un ampliamento della base occupazionale (+2,6%) di intensità analoga a quella rilevata per il fatturato, con una propensione più spiccata soprattutto verso la generazione di nuova occupazione *high-skilled*. Nel 2013 i servizi *high-tech* hanno infatti incrementato gli addetti laureati in materie scientifiche e tecnologiche del 3,5% grazie -anche in questo caso- al determinante contributo dei KIBS (+5,1%), dove l'incidenza degli addetti S&T sul totale raggiunge il 70% (contro il 35% del manifatturiero *high-tech*).

Per queste imprese del terziario cresce infine la spesa in ricerca e sviluppo (+3,7%), anche in questo caso con un'accelerazione rispetto al risultato del 2012 (+1,3%): il dato complessivo è nuovamente trainato dalle imprese KIBS, la cui spesa in R&S realizza un incremento del 4,7% (T-KIBS +6,8%). Come già visto analizzando i dati dell'occupazione, nelle imprese *high-tech* a più elevata intensità di conoscenza gli investimenti in ricerca e sviluppo assorbono del resto una quota particolarmente elevata delle risorse disponibili (il 31,5% del relativo fatturato), raggiungendo un'incidenza pari a circa il doppio di quella registrata nel caso delle imprese manifatturiere *high-tech* (17%).

---

---

## BOX 6.2

### START-UP INNOVATIVE: UN FOCUS SULLA NUOVA IMPRENDITORIALITÀ *HIGH-SKILLED*

La *start-up* innovativa è una nuova tipologia di impresa introdotta nella Sezione IX della legge 19 dicembre 2012 n. 221 di conversione del DI 179/2012 (Decreto Legge Crescita 2.0) che, oltre a rispondere ad alcuni requisiti di natura formale<sup>5</sup>, ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, indipendentemente dal settore di attività in cui essa opera. L'attività innovativa dell'impresa deve essere infatti legata ad almeno uno dei seguenti requisiti: a) svolgimento di attività permanente di Ricerca e Sviluppo; b) impiego di personale altamente qualificato; c) svolgimento di attività a forte contenuto di proprietà intellettuale<sup>6</sup>.

Si tratta pertanto di imprese ad elevato tasso di ricerca/innovazione che non appartengono solo ai settori ad alta tecnologia - o in generale a settori "tecnici" - ma a tutti i settori produttivi, compresi quelli più tradizionali. Data la centralità dell'attività di R&S svolta dalle *start-up* innovative, vi è chiaramente una netta prevalenza di imprese di servizi *knowledge-intensive*, ossia ad alto contenuto professionale/tecnologico (il 75%, con prevalenza di IT e ricerca scientifica e sviluppo); nondimeno, circa il 10% delle 2.033 *start-up* innovative iscritte a livello nazionale nella sezione speciale del Registro delle Imprese appartiene a settori *medium-low* e *low-tech* in ambito manifatturiero, ed a settori *less knowledge-intensive* in ambito terziario. Una piccola quota di imprese (circa l'1,5% del totale) appartiene ad "altri settori", quali agricoltura ed edilizia (dati al 15/5/2014).

Il 70% delle *start-up* innovative è concentrato in 7 regioni italiane (Graf. 1): oltre il 20% (414) sono state costituite in Lombardia, seguita da Emilia Romagna e Lazio (233 e 205 nuove imprese), Veneto, Piemonte, Toscana (oltre le 140 unità) e Campania (106). Tra queste regioni, l'Emilia Romagna è il territorio con la maggiore presenza di attività manifatturiere (il 18% delle *start-up* della regione, prevalentemente dell'elettronica e dell'ICT), seguita da Lombardia, Piemonte e Veneto. La Toscana è al 5° posto in Italia per presenza di *start-up* manifatturiere (24) ed al sesto come peso sul totale delle attività di servizi (117).

Nell'ambito del settore dei servizi, la Toscana è la regione più popolata dalla componente *knowledge intensive* (il 96,6% del totale delle *start-up* dei servizi in regione, contro una media nazionale del 90,7%); di queste, oltre il 90% sono *knowledge intensive business services* (KIBS)<sup>7</sup>. Alla presenza di *Computer-Oriented KIBS* (C-KIBS, ossia di servizi collegati all'utilizzo di ICT da parte delle imprese), che rappresentano il 47% delle *start-up* innovative dei servizi, si affianca in Toscana una quota significativa e quasi paritaria di nuove imprese *Technology-Oriented KIBS*, ossia di quei servizi legati alla ricerca scientifica e sviluppo (scienze naturali e ingegneria, biotecnologie, farmacogenomica), più direttamente coinvolti nei processi di innovazione tecnologica (41% del totale, contro una media nazionale del 30%). Emilia Romagna e Lombardia evidenziano invece quote relativamente più elevate di *Professional-Oriented KIBS*, attività di servizi ad elevato contenuto professionale ma non direttamente orientate a processi di innovazione tecnologica (Graf. 2). Tale fenomeno appare strettamente collegato alla presenza di un sistema di ricerca scientifica "eccellente" sul territorio regionale, che sembra aver trovato - grazie alla presenza di

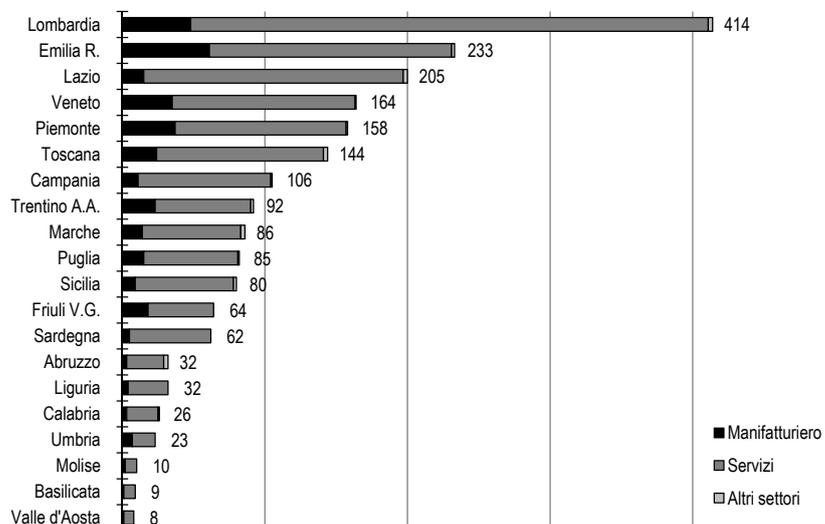
<sup>5</sup> È una società di capitali di diritto italiano o società europea avente sede fiscale in Italia, costituita (anche in forma cooperativa) da non più di 48 mesi dalla data di presentazione della domanda. Deve riportare dall'ultimo bilancio approvato un valore della produzione non superiore a 5 milioni di euro a partire dal secondo anno di attività, non distribuire/aver distribuito utili, non essere stata costituita in seguito ad eventi di gestione straordinaria di impresa, quali fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda. In favore delle *start-up* innovative è previsto: l'abbattimento degli oneri per l'avvio dell'impresa e l'esenzione dal pagamento del diritto annuale dovuto alle camere di commercio; agevolazioni fiscali (credito di imposta per l'assunzione di personale altamente qualificato); incentivi fiscali per investimenti in *start-up* di aziende e privati (per gli anni 2013-2016); disciplina particolare dei contratti di lavoro, volti ad agevolare le assunzioni; accesso semplificato, gratuito e diretto al Fondo Centrale di Garanzia, un fondo governativo che facilita l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari; sostegno ad hoc ai processi di internazionalizzazione da parte dell'agenzia ICE.

<sup>6</sup> In particolare: a) le spese in Ricerca e sviluppo devono essere uguali o superiori al 15% del maggiore importo tra costo e valore della produzione; b) 1/3 della forza lavoro deve essere composto da dottori di ricerca, dottorandi, laureati con esperienza di ricerca certificata pari ad almeno 3 anni; c) la *start-up* deve essere titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto relativo a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografica di prodotto a semiconduttori o a una varietà vegetale direttamente afferenti all'oggetto sociale e all'attività di impresa.

<sup>7</sup> Si tratta di attività di servizi alle imprese a forte contenuto immateriale, caratterizzati dall'impiego prevalente di capitale umano *high-skilled* [Miles I. et al. (1994), *Knowledge intensive business services: Their Roles as Users, Carriers and Sources of Innovation*, PREST, Manchester].

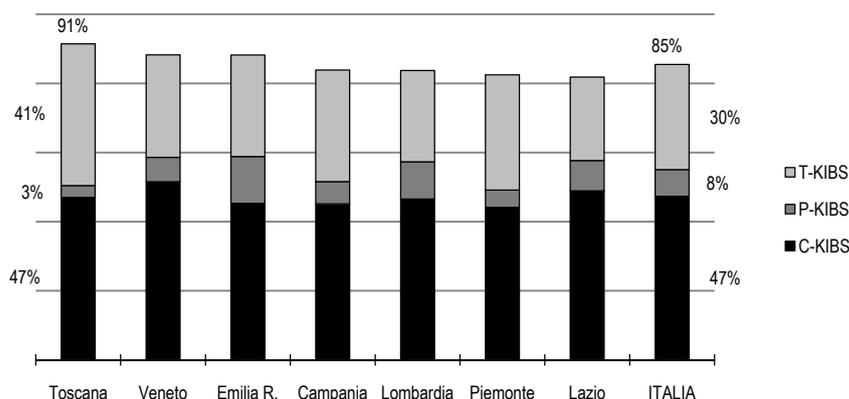
adeguati incentivi- un'occasione di investimento in progetti di sviluppo tecnologico di nuovi prodotti e servizi tramite la creazione di nuova imprenditorialità.

Grafico 1  
SOCIETÀ ISCRITTE ALLA SEZIONE START-UP INNOVATIVE DEL REGISTRO DELLE IMPRESE  
Valori assoluti per regione e settore - dati al 15/5/2014



Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Infocamere

Grafico 2  
INCIDENZA DI KIBS TRA LE SOCIETÀ ISCRITTE ALLA SEZIONE START-UP INNOVATIVE DEL REGISTRO DELLE IMPRESE  
Composizione % sul totale delle imprese dei servizi



Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Infocamere

Il primo monitoraggio del fenomeno effettuato dall'Osservatorio sull'Alta Tecnologia in Toscana (2014) è limitato alle *start-up* innovative più "anziane" -ossia presenti nella popolazione *high-tech* già nel biennio 2012-2013- ed evidenzia, come effetto degli incentivi all'occupazione, un discreto sviluppo nel numero di addetti (+4,9% nel 2012, +6,4% nel 2013). Le *start-up* dell'alta tecnologia evidenziano inoltre un naturale "decollo" delle vendite nei primi anni di vita, che normalmente ne caratterizza il successo: il fatturato dei primi anni di attività è infatti cresciuto a due cifre (+19,8% nel 2012, +24,1% nel 2013).

Quasi il 70% delle *start-up* innovative toscane sono infine nate nelle tre province universitarie: il 36% a Firenze, il 22% a Pisa ed il 10% a Siena (Graf. 3). Tra queste, è Pisa il territorio in cui il rapporto tra numero di *start-up* innovative e nuove iscrizioni al Registro Imprese è più favorevole (18,9 ogni 10.000 iscrizioni, contro una media regionale del 9,4), seguita da Siena (16,2), Firenze (13,5), Prato (9,3) ed Arezzo (9,3).

Tabella 3  
 CONCENTRAZIONE TERRITORIALE DELLE SOCIETÀ ISCRITTE ALLA SEZIONE START-UP INNOVATIVE DEL REGISTRO DELLE IMPRESE  
 Valori assoluti e quota % di imprese sul totale delle iscrizioni

	Start-up	Iscrizioni (1)	Start-up / Iscrizioni (*10.000)
Arezzo	12	13.207	9,1
Firenze	52	38.595	13,5
Grosseto	1	9.088	1,1
Livorno	6	12.669	4,7
Lucca	11	16.093	6,8
Massa-Carrara	1	8.232	1,2
Pisa	32	16.903	18,9
Prato	11	11.788	9,3
Pistoia	3	17.476	1,7
Siena	15	9.234	16,2
Toscana	144	153.285	9,4

(1) Sono stati presi in considerazione i flussi di iscrizioni cumulati al I trimestre 2014 a partire dai 48 mesi precedenti l'entrata in vigore del decreto.  
 Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Infocamere

*Parte C*  
APPROFONDIMENTI



## 7. PER CRESCERE: PIÙ CAPITALE UMANO

### 7.1 Capitale umano e crescita

- *I benefici privati e sociali dell'istruzione*

Le politiche per la formazione, se opportunamente declinate, rappresentano uno dei principali strumenti con cui realizzare una crescita sostenuta e durevole. I benefici dell'istruzione sono infatti ampi e molteplici, sia per gli individui, sia per l'apparato produttivo, sia per la società nel suo complesso.

Agli individui l'investimento formativo consente di accrescere le prospettive occupazionali, i livelli salariali, la soddisfazione sul lavoro, oltre che a migliorare la salute e, più in generale, ad assumere decisioni informate in grado di migliorare la qualità della vita.

Al sistema produttivo l'aumento del cd. capitale umano permette di aumentare la produttività totale dei fattori, ovvero la capacità di innovazione ed organizzazione delle imprese; inoltre una forza lavoro in grado di sfruttare le potenzialità delle tecnologie disponibili e di adeguarsi rapidamente alle trasformazioni dell'economia, può riflettersi in una favorevole evoluzione della competitività.

Alla società nel suo insieme una popolazione complessivamente istruita assicura una riduzione della criminalità ed il rispetto delle regole della civile convivenza, una più elevata coesione sociale e l'adozione di stili di vita che minimizzano l'intervento del settore pubblico e la relativa spesa.

La letteratura che evidenzia i benefici privati e sociali del capitale umano è ormai molto estesa (Cingano e Cipollone, 2009; Oreopoulos e Salvanes, 2009; Brunello e De Paola, 2013)<sup>8</sup> e sono molti anche i lavori empirici che dimostrano la rilevanza di questi effetti<sup>9</sup>.

- *Più capitale umano per tornare a crescere*

L'accumulazione di capitale umano è tanto più rilevante in una fase storica come quella attuale, in cui la recessione mostra di avere -per caratteristiche, durata ed intensità- una natura non meramente congiunturale e tale da incidere -volente o nolente- sui comportamenti privati e pubblici di tutti i soggetti che operano nel sistema. Le imprese che fronteggiano la contrazione degli ordini e i vincoli di liquidità connessi alla difficoltà di accedere ai finanziamenti degli istituti di credito. Le famiglie che osservano un peggioramento del potere di acquisto dei redditi e un impoverimento del tenore di vita. La pubblica amministrazione che sconta un generale razionamento delle risorse, quando non addirittura uno scenario di ingenti tagli ai bilanci.

Tutti questi soggetti si trovano quindi oggi ad operare in un contesto che sta modificando alcuni suoi tratti strutturali. La salvaguardia del benessere collettivo potrebbe pertanto richiedere

<sup>8</sup> Cingano F. e Cipollone P. (2009), *I rendimenti dell'istruzione*, Questioni di Economia e Finanza, n. 53, Banca d'Italia; Oreopoulos P. e Salvanes K. G. (2009), *How large are returns to schooling? Hint: money isn't everything*, NBER working paper serie, n. 15339, <http://www.nber.org/papers/w15339>; Brunello G. e De Paola M. (2013), *The Costs of Early School Leaving in Europe*, IZA Discussion Papers, n. 7791, Institute for the Study of Labor (IZA).

<sup>9</sup> Per restare ai contributi che riguardano la Toscana: Sciclone N. (2003), "L'istruzione", in Casini Benvenuti S. e Sciclone N. (a cura di), *Benessere e Condizioni di vita in Toscana*, Franco Angeli, Milano; Sciclone N. (2005) "La disuguaglianza" in Petretto A. (a cura di), *TOSCANA 2020. Una regione verso il futuro*, IRPET, Firenze.

a tutti i livelli una discontinuità rispetto al passato: tanto nei comportamenti individuali, quanto nelle politiche.

In questo contesto, ancora in divenire, il settore pubblico potrebbe avere la necessità di modificare sia l'ordine consolidato delle priorità, sia le modalità di svolgimento dei propri meccanismi decisionali. Analogamente, le famiglie potrebbero essere costrette a rivedere le tradizionali scelte di consumo e gli stessi stili di vita. Similmente le imprese potrebbero trovare conveniente un cambio di strategia nel reperimento delle materie prime, nelle attività di produzione e nel collocamento dei prodotti nei mercati.

Il passaggio dal vecchio al nuovo equilibrio richiede quindi uno sforzo di innovazione, che solo un forte rilancio degli investimenti può garantire in modo virtuoso. Lo sforzo di cambiamento richiesto ai soggetti privati e ai policy maker è tanto più probabile abbia un esito positivo se accompagnato ad un innalzamento dei saperi e delle competenze a tutti i livelli: nel mondo della scuola, in quello del lavoro e delle professioni, persino nella vita adulta: più o meno attiva che essa sia.

Sono molte, ancora oggi, le rigidità che impediscono un cambio di direzione alle nostre azioni individuali e collettive. Ma è difficile immaginare che ciò possa avvenire senza intervenire sul livello di capitale umano.

Perché nella divisione internazionale del lavoro, in un mondo sempre più aperto ai flussi di persone oltre che di beni e servizi, la competizione passa anche per l'istruzione nella scuola, nell'università e per la formazione lungo l'intero arco della vita.

## 7.2

### Il sottodimensionamento del capitale umano

Da questo punto di vista siamo in ritardo. La Toscana come l'Italia non eccelle per una elevata dotazione di capitale umano. Abbiamo un deficit generale di formazione rispetto agli altri paesi avanzati, ma anche di quelli emergenti che considerano l'istruzione come un settore chiave per le loro strategie di crescita economica.

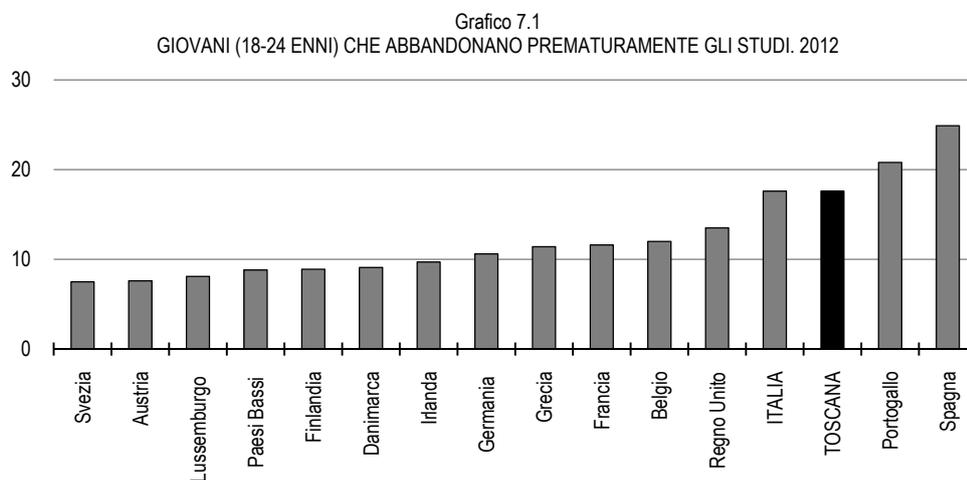
- *L'abbandono scolastico è eccessivo*

Troppi giovani anche nella nostra regione abbandonano prematuramente gli studi: ogni cento 18-24enni sono circa diciotto quelli che non hanno conseguito un diploma superiore alla licenza media (secondaria di primo grado), né hanno una qualifica professionale di durata almeno biennale, né frequentano un corso formativo. Si tratta di una cifra molto elevata, specie se commisurata al livello di sviluppo del nostro paese, e che segnala una distanza notevole dall'obiettivo del 10 per cento previsto nell'ambito della Strategia Europa 2020.

L'aspetto più negativo è che l'uscita prematura dal circuito scolastico non trova una adeguata corrispondenza in un ingresso anticipato nel mercato del lavoro, come accadeva negli anni del cd. miracolo economico e, sebbene in misura inferiore, anche negli anni successivi. Sono infatti occupati in Toscana circa 30 giovani di 18-24 anni ogni 100, quando le proporzioni salgono, ad esempio, fino a quota 50 in Francia, 60 in Svezia, 64 nel Regno Unito e in Germania.

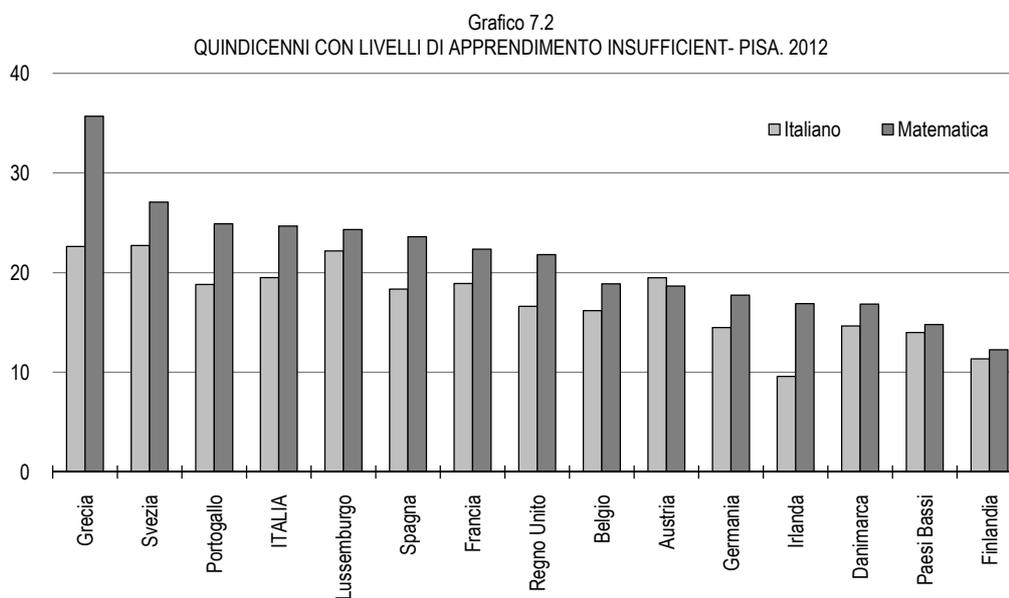
Una spiegazione -sebbene non l'unica- della maggiore incidenza dell'abbandono scolastico fra i giovani italiani e toscani, rispetto ai loro coetanei europei, risiede anche nella più elevata proporzione del lavoro autonomo. A cui, come noto, sono associati bassi rendimenti dell'istruzione. Specie se a prevalere sono le professioni meno qualificate, in cui il contenuto informale (il saper fare) prevale su quello formale (il sapere codificato appreso nelle istituzioni scolastiche).

Ogni 100 occupati in età 18-24, sia in Italia che in Toscana sono 14 coloro che svolgono una attività in proprio, contro percentuali del 3 per cento in Spagna e nel Regno Unito e non superiori al 2 per cento in Svezia, Germania, Francia. Anche in questa anomalia, tutta nazionale, risiede una delle cause del divario nei livelli di capitale umano con il resto d'Europa.



- *Anche l'insuccesso scolastico è molto elevato*

Il quadro di insieme non muta significativamente se abbracciamo una prospettiva più ampia, in grado di cogliere attraverso i livelli di apprendimento l'insuccesso scolastico di tipo sostanziale. Sia in Italia che in Toscana la quota di quindicenni con competenze insufficienti in italiano e matematica è superiore agli standard europei.



Inoltre la distribuzione dei livelli di apprendimento è più polarizzata di quanto non lo sia negli altri paesi. Gli studenti con i punteggi più bassi nelle competenze di base sopravanzano quelli con i punteggi più alti in una misura significativamente superiore a quella di Germania, Francia, Regno Unito, Austria, Finlandia e di molti altri paesi europei e dell'area Ocse.

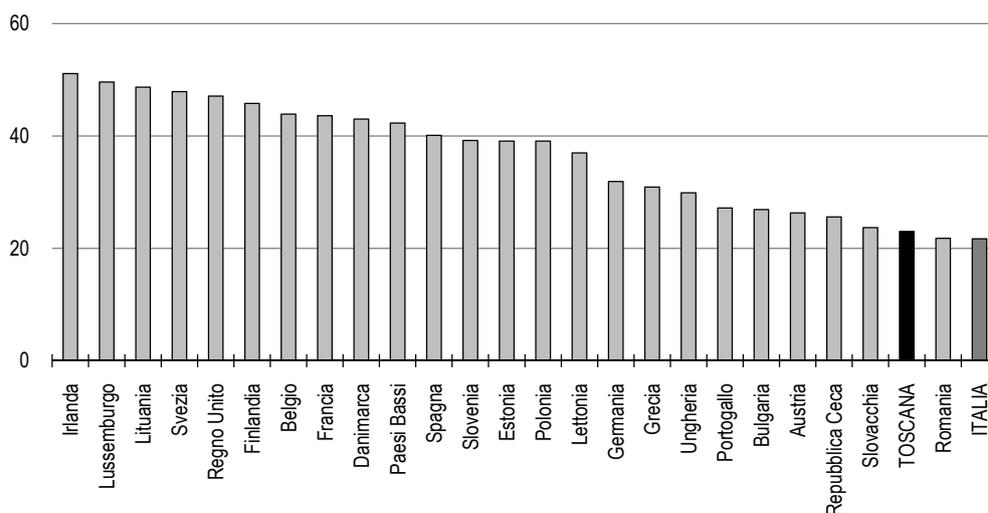
Le determinanti dei bassi livelli di apprendimento, e più in generale della dispersione scolastica, risiedono prevalentemente nel background familiare (titolo studio genitori e loro nazionalità), ma sebbene in misura inferiore incidono negativamente anche alcune variabili organizzative<sup>10</sup>.

Ad esempio, incide l'elevata mobilità degli insegnanti: dove maggiore è la quota di personale con contratto a termine minori sono -controllando per un opportuno insieme di covariate- i livelli di apprendimento degli alunni<sup>11</sup>. In generale, i meccanismi di assegnazione degli insegnanti alle scuole rispondono a logiche prevalentemente amministrative, incentrate sull'anzianità di servizio e meno sul merito. L'assenza di un collegamento fra gli apprendimenti degli studenti e la carriera dei docenti, frena l'insorgere di una coincidenza di interessi fra quelli individuali del corpo docente e quelli della scuola e delle famiglie.

- *Giovani con laurea: siamo gli ultimi*

Le cose non migliorano ai livelli più alti di istruzione. Siamo ultimi, nell'Europa dei 27, per quota di giovani (30-34enni) con istruzione universitaria. Il fenomeno non è nuovo, ma negli ultimi anni si è aggravato.

Grafico 7.3  
30-34ENNI CON ISTRUZIONE UNIVERSITARIA



La Commissione europea indica come obiettivo per il 2020 il raggiungimento di quota 40 per cento. La distanza è difficile da colmare: oggi siamo 18 punti sotto il target e anche se si

<sup>10</sup> Conti E., Duranti S., Maitino M.L., Rampichini C. e Sciclone N. (2013), *Effectiveness of Tuscan primary schools: what role for school factors?*, paper presentato alla XXVIII Conferenza Nazionale dell'Associazione Italiana di Economia del Lavoro (AIEL), Roma.

<sup>11</sup> Conti C., Duranti S. e Sciclone N. (2014), *Rapporto sulla dispersione scolastica in Toscana*, IRPET, Firenze.

confermasse il trend di crescita degli ultimi cinque anni (in media +3% annuo) tale obiettivo sarebbe conseguito non prima del 2030.

Per avere più laureati è necessario un maggior numero di diplomati che continuino gli studi o più immatricolati che si laureino, oppure entrambe le opzioni. Da noi il problema non risiede però tanto nel tasso di passaggio dalle secondarie all'università, quanto nella quota assai elevata di coloro che si immatricolano e non arrivano al conseguimento del titolo.

- *Meno risorse pubbliche degli altri*

I fondi per la scuola e soprattutto per l'università si sono in questi ultimi anni ridotti.

Complessivamente la spesa pubblica per l'istruzione assorbe il 4,2 per cento del prodotto interno lordo: un punto in meno della media EU e quasi due meno di Austria, Svezia, Finlandia, Francia, Olanda, Regno Unito. Anche la Spagna destina qualche decimale di spesa più di noi, mentre solo la Germania -fra i paesi più sviluppati- mostra una spesa rispetto al PIL analoga alla nostra, in presenza di un modello formativo a forte contenuto vocazionale e livelli di capitale umano complessivamente più alti.

### 7.3

#### La sfasatura fra istruzione e mondo del lavoro

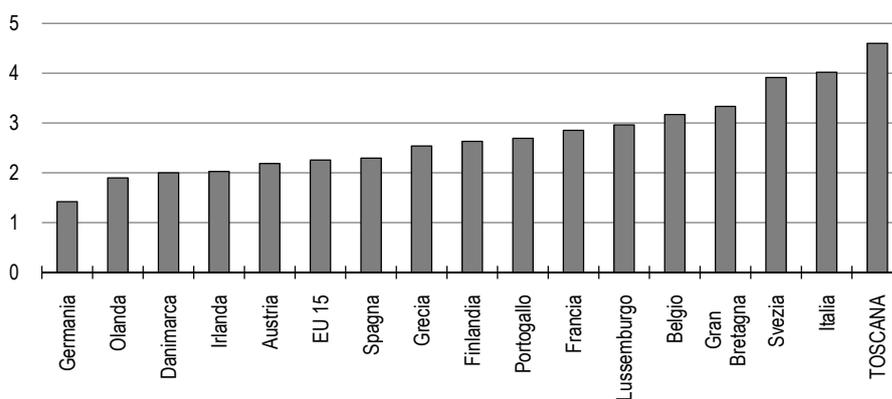
- *Un difficile allineamento verticale ed orizzontale*

La transizione fra il mondo della scuola, o dell'università, ed il lavoro è per troppi italiani e toscani un processo lungo e faticoso. Quasi un percorso ad ostacoli. I fatti stilizzati che possono essere richiamati per segnalare quanto sia difficile l'ingresso nel mercato del lavoro una volta usciti dal circuito della formazione sono molti e ampiamente noti.

- *Al titolo di studio non è associato un elevato contenuto informativo*

Il rischio di disoccupazione dei più giovani rispetto agli adulti assume nel nostro paese, anche nella nostra regione, un valore quasi doppio rispetto a quello dei coetanei dell'unione europea. Ciò è il riflesso di varie cause, fra cui l'incapacità del sistema dell'istruzione di ridimensionare il *gap* di esperienza lavorativa che i più giovani scontano rispetto agli adulti e che li penalizza nel rapporto con chi domanda lavoro.

Grafico 7.4  
TASSI DI DISOCCUPAZIONE GIOVANI VS ADULTI. 2013



- *I tempi di attesa sono lunghi, più lunghi che all'estero*

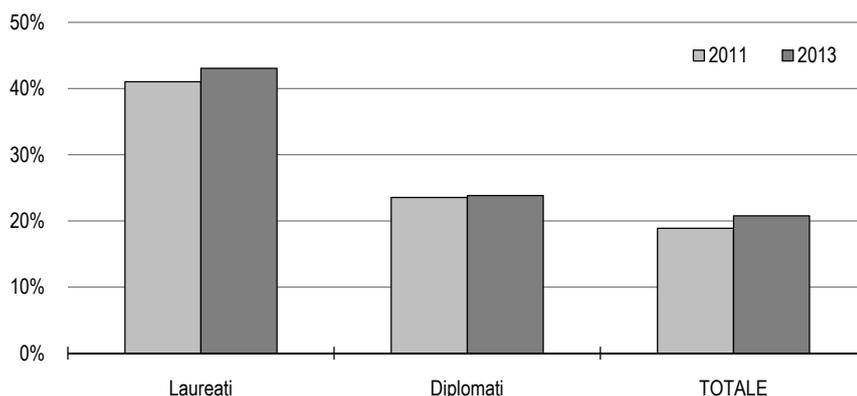
Se la qualità dell'istruzione è generalmente bassa, il valore segnaletico del titolo di studio è trascurabile e non sufficiente a compensare lo svantaggio rispetto a chi ha può vantare una o più esperienze di lavoro.

Non a caso il tempo di attesa che intercorre fra l'uscita dalla scuola/università e la prima esperienza di lavoro è decisamente superiore rispetto a quanto non accada all'estero. Sono circa 10 mesi, contro tempi medi di attesa inferiori in tutti i paesi dell'Europa a 27 (eccetto Romania e Grecia), oltre che naturalmente dell'Europa a 15.

- *Ampio mismatch verticale ed orizzontale*

Quando infine il lavoro lo si trova, se lo si trova, la corrispondenza con il titolo di studio può essere debole. In Toscana gli under 30 con titolo terziario risultano sotto-inquadrati<sup>12</sup> nel 43 per cento dei casi, ricoprendo mansioni che potrebbero essere occupate anche senza laurea. Si tratta di una percentuale maggiore di quella osservata per il totale degli occupati (35%) e in crescita rispetto a due anni prima (+2 p.p.). Il sottoutilizzo delle competenze non riguarda tuttavia solo i giovani più qualificati: anche tra i diplomati oltre uno su cinque ha accettato un'attività al di sotto del proprio livello di formazione.

Grafico 7.5  
SOTTOINQUADRATI UNDER30 PER TITOLO DI STUDIO. PRIMI TRE TRIMESTRI DELL'ANNO  
Incidenza % sugli occupati



A completare il quadro si osserva come non raramente gli under 35 si trovino a lavorare in una ambito -indipendentemente dal sottoinquadramento- anche molto diverso da quello in cui hanno investito a livello formativo. Si parla in questo caso di *mismatch orizzontale*<sup>13</sup>, una condizione che riguarda un giovane laureato su tre, con un certo grado di differenziazione a

<sup>12</sup> Un lavoratore è definito sotto inquadrato se esercita un lavoro per il quale non è necessario il suo titolo di studio. Per ogni gruppo professionale è stato assunto come titolo di studio di riferimento, su cui basare il confronto, quello con la frequenza relativa più elevata.

<sup>13</sup> Un laureato è definito *mismatched* se svolge una professione per il quale la tipologia di laurea più adeguata è diversa da quella posseduta. Si considera adeguata la laurea che presenta la frequenza relativa più elevata per quel gruppo professionale. Più in particolare, la laurea caratteristica di ogni professione viene individuata considerando 5 tipologie di laurea: umanistica, scientifica, tecnica, socio-sanitaria e in scienze sociali. Fa eccezione la professione "Specialisti della formazione e della ricerca", per la quale si è considerata adeguata sia la laurea scientifica che quella umanistica, per l'elevata eterogeneità nei percorsi formativi dei docenti. La percentuale di *mismatched* viene poi calcolata solo sui laureati che svolgono professioni Isco 1,2,3 e 4, ovvero di livello impiegatizio o superiore.

seconda del tipo di laurea conseguita: 67 per cento nel caso dei laureati in indirizzo umanistico, 54 per cento in indirizzo scientifico, 32 per cento in indirizzo tecnico e 27 per cento in indirizzo socio-sanitario.

Tabella 7.6  
LAUREATI UNDER 35 CHE SVOLGONO UNA PROFESSIONE DISALLINEATA AL TIPO DI LAUREA POSSEDUTO. CENTRO NORD  
Incidenza % sugli occupati laureati che svolgono professioni Isco 1-4

Lauree umanistiche	67
Lauree scientifiche	54
Lauree tecniche	32
Lauree socio-sanitarie	27
Lauree in scienze sociali	11
TOTALE	33

Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT-RCFL

## 7.4

### Dove intervenire?

Abbiamo due anomalie. La prima è il *deficit* di qualità e risultati che penalizza un numero eccessivo di studenti. La seconda riguarda la sfasatura fra scuola e lavoro, che si manifesta tanto in una elevata proporzione di lavoratori che svolgono professioni in cui le competenze sono diverse da quelle acquisite a scuola, quanto nella presenza di una fetta non trascurabile, sebbene in diminuzione in questi tempi di crisi, di posti vacanti per mancanza delle professionalità richieste. Dove e come intervenire?

- *Potenziare l'orientamento*

Lo scollamento fra l'istruzione e il lavoro risente -ai più alti livelli- della presenza di una non elevata domanda di personale qualificato da parte del sistema produttivo. Ma più in generale -e quindi a tutti i livelli- quello che manca è una corretta valutazione sugli sbocchi professionali dei vari percorsi di istruzione. Troppo spesso le famiglie e gli stessi studenti compiono scelte formative che poi si traducono in un difficile inserimento nel mercato del lavoro.

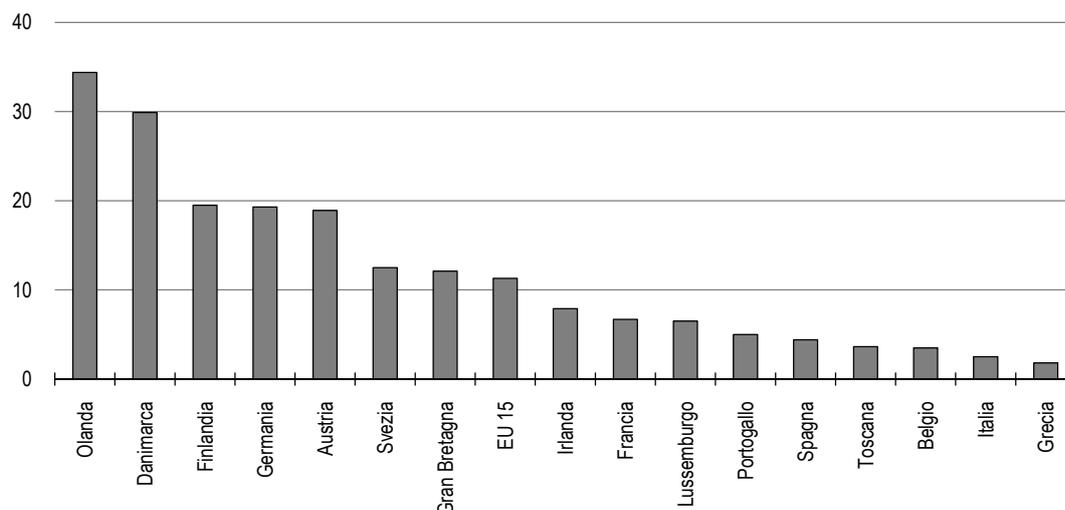
Il problema non è avere in assoluto pochi o troppi laureati, come troppi o pochi diplomati. Ma averne un numero adeguato nei profili che assicurano le maggiori opportunità occupazionali e la maggiore propensione alla auto imprenditorialità.

Le preferenze che gli studenti esprimono in termini di scelte formative sono infatti rilevanti, ma se l'obiettivo è quello di avvicinare lo studio al lavoro possono e devono essere corrette con opportune politiche di orientamento.

- *Conoscere prima il lavoro*

Diversamente da quanto avviene nei Paesi con modello *study while working*, tipico dei Paesi anglosassoni, e in quelli basati sull'apprendistato professionalizzante, (Germania, Austria e Svizzera) in Italia, e quindi anche in Toscana, i giovani si affacciano dopo il conseguimento del titolo di studio per la prima volta nel mondo del lavoro senza significative esperienze lavorative.

Grafico 7.7  
QUOTA DEI STUDENTI CHE LAVORANO IN ETÀ 15-29I. 2013



Tutto ciò rende più difficoltoso l'inserimento nel mercato del lavoro. Molto più di quanto non accadrebbe in un contesto caratterizzato da un proficuo rapporto di interazione fra la scuola e le imprese.

- *Rafforzare l'asse vocazionale dell'istruzione*

La sfida è quella di sviluppare un virtuoso intreccio tra formazione e lavoro all'interno di un processo formativo che valorizzi le competenze specialistiche. Tanto dentro la scuola secondaria, quanto dentro l'università. Spingono in questa direzione numerosi fattori.

La necessità di competere a livello globale sulla qualità dei beni e servizi implica la disponibilità di una forza lavoro qualificata, con una dotazione di competenze commerciali, tecniche e professionali di medio livello, accanto a quelle di più alto livello associate all'istruzione di tipo accademico. Per alcune ragioni, che proviamo a sintetizzare.

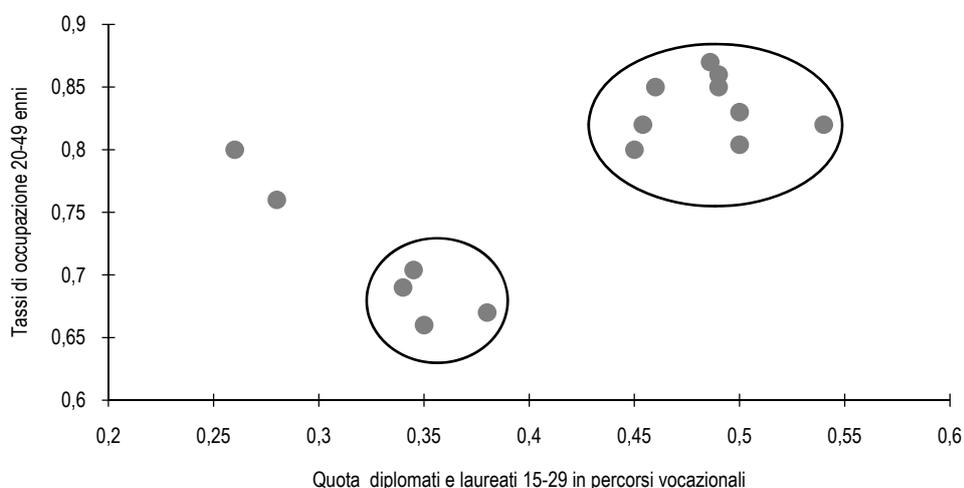
In primo luogo, la presenza di tecnici e quadri intermedi con una qualificazione professionale adeguata e coerente con le esigenze del sistema produttivo, è sempre una garanzia per un fruttuoso rapporto con il territorio locale e con i fabbisogni che quel territorio esprime. In una comunità di persone ed imprese che condividono un insieme di valori e obiettivi, e con essi l'etica del lavoro, e che uniformano i loro comportamenti ai principi della reciprocità, dell'innovazione e del cambiamento, sono incentivati i meccanismi di riproduzione del capitale economico e sociale che stanno alla base dello sviluppo locale

In secondo luogo, un sistema formativo di tipo vocazionale costituisce lo strumento più efficace per garantire una dotazione minima di competenze qualificate anche a chi, altrimenti, non le acquisirebbe in un sistema scolastico sbilanciato sull'istruzione di stampo generalista.

Non solo, ma gli individui meno istruiti sono anche quelli meno propensi a ricevere formazione una volta usciti dal sistema scolastico; questi individui dovrebbero allora accumulare quante più competenze specialistiche possibili prima di entrare nel mercato del lavoro e questo è il compito dei sistemi vocazionali. Altrimenti come faranno i 60enni di domani ad affrontare il mondo con la cultura che si apprende in terza media?

In terzo luogo, le competenze vocazionali possono maturare all'interno di un percorso formativo incentrato sull'istituzione scolastica, e quindi prima dell'ingresso definitivo nel mercato del lavoro, oppure *on the job* nell'azienda in cui si è assunti. In questo secondo caso, però, è minore la possibilità di integrare fruttuosamente le abilità più direttamente spendibili nel lavoro con quelle di carattere più generale. Le imprese difficilmente erogano *motu proprio* un ammontare adeguato di formazione di base: o perché hanno generalmente strategie di breve respiro, o per il timore di un aumento del costo del lavoro che potrebbe conseguire da una maggiore qualificazione della forza lavoro o per evitare investimenti di cui potrebbe beneficiare la concorrenza. Diversamente, un sistema di apprendimento svolto dentro il percorso scolastico potrebbe miscelare opportunamente le competenze generaliste e quelle vocazionali.

Grafico 7.8  
QUOTA DI 15-29ENNI DIPLOMATI O LAUREATI NELLE CD. VOCATIONAL EDUCATION AND TRAINING (VET) E  
TASSI DI OCCUPAZIONE 20-49 ENNI NELL'EUROPA DEI 15



In quarto luogo, specie nei mercati del lavoro a maggiore protezione e regolamentazione in cui i costi (diretti ed indiretti) di assunzione dei giovani sono molto elevati, la possibilità di disporre di lavoratori “pronti all’uso” -in quanto formati dentro un percorso formativo vocazionale- favorisce l’occupazione giovanile. Ovunque i giovani hanno tassi di occupazione inferiori agli adulti, ma lo svantaggio generazionale diminuisce nei paesi in cui maggiore è la quota di diplomati e laureati nei percorsi vocazionali.

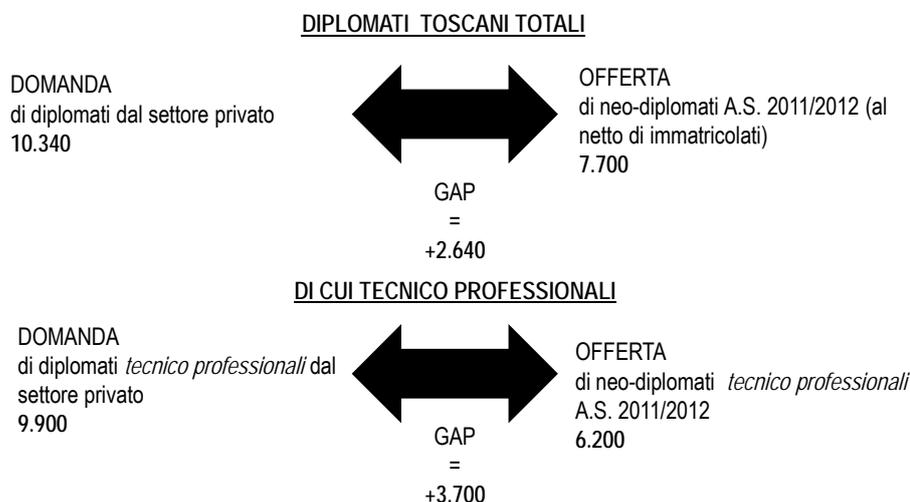
- *Saperi generalisti o anche competenze professionalizzanti?*

Una ultima considerazione attiene alla domanda di lavoro. Cosa richiedono le imprese? Competenze generaliste, da perfezionare e qualificare in azienda, oppure anche professionalità di tipo specialistico? Oltre l’opzione dell’abbandono scolastico per andare a lavorare subito, oppure quella di intraprendere un percorso generalista per poi proseguire gli studi all’università, esiste uno spazio per una via intermedia che è quella dei diplomi professionalizzanti?

Se stiamo ai numeri, ragionando per flussi, in Toscana nel 2012 la domanda di diplomati in discipline tecniche e professionali proveniente dal mondo privato è quantificabile nell’ordine delle 9 mila unità. I diplomati nell’istruzione tecnico professionale potenzialmente inseribili nel mercato del lavoro (esclusi quindi gli immatricolati in un percorso universitario) sono stati nel

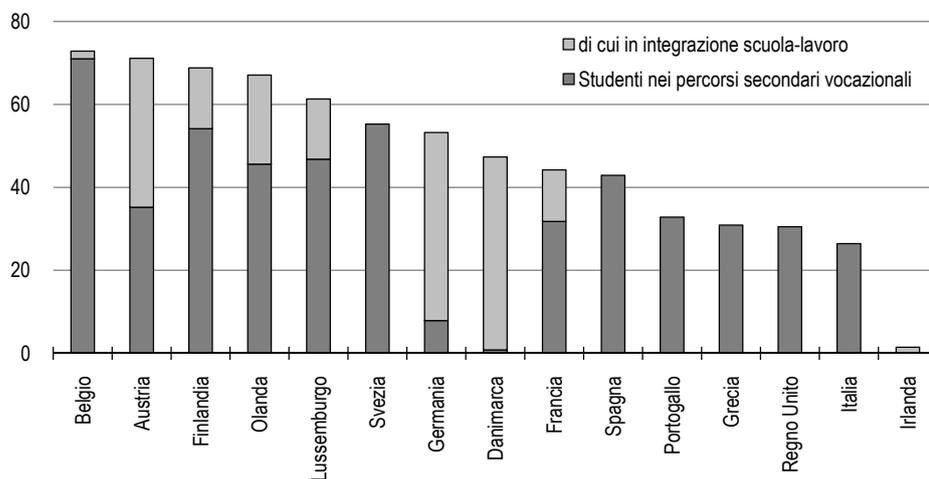
2012 circa 6 mila e 200. La domanda eccede quindi l'offerta. I ragazzi e le famiglie chiedono il liceo, nonostante le imprese manifestino una richiesta di tecnici qualificati.

Figura 7.9  
DOMANDA E OFFERTA DI DIPLOMATI IN TOSCANA. 2012



Questo apparente paradosso ha due motivazioni principali. La prima è che l'istruzione tecnico professionale è vissuta come il canale formativo degli studenti svantaggiati: quelli meno bravi nello studio e meno attrezzati culturalmente. Essendo quindi divenuta nel tempo una opzione di secondo o terzo ottimo, essa risulta poco appetibile per gli studenti e i loro genitori.

Grafico 7.10  
QUOTA DI STUDENTI SCUOLA SECONDARIA DI SECONDO GRADO IN PERCORSI VOCAZIONALI



A ciò si aggiunga che in questi ultimi anni è stata privilegiata una formazione di stampo generalista, nell'intento di non chiudere le porte dell'università anche agli studenti dei tecnici e

dei professionali. Il risultato è che l'istruzione tecnico e professionale ha perso la natura professionalizzante, si è dequalificata, e nell'invadenza della vaghezza generalista sono aumentate bocciature e abbandoni.

## 7.5

### Come intervenire? Le priorità di intervento

- *Governare l'offerta formativa*

Una fruttuosa interazione fra il mondo della produzione e della formazione passa quindi per la riqualificazione di tutta l'istruzione tecnica e professionale. Questo obiettivo implica l'esigenza di rinnovare le politiche di orientamento professionale, aggiornare i contenuti di ciò che è insegnato agli studenti, rafforzare le occasioni di interazione e alternanza scuola lavoro, utilizzare quindi i luoghi di lavoro come ambienti di apprendimento, avere un corpo docente con una solida esperienza lavorativa.

Sono obiettivi ancora lontani dall'essere raggiunti e persino difficili da conseguire nell'attuale quadro di funzionamento delle politiche del personale docente e negli attuali assetti istituzionali, che attribuiscono le competenze della scuola e della formazione in modo concorrente allo Stato e alle Regioni. Ma sono in ogni caso obiettivi impossibili da conseguirsi senza una preliminare analisi delle specializzazioni produttive, senza la quale ogni tentativo di colmare la distanza che si osserva fra il mondo dell'apprendimento e del lavoro rischia di essere vana.

Nella seguente tabella è illustrata la relazione tra filiere produttive<sup>14</sup> e scolastiche<sup>15</sup> nei vari territori della Toscana. Nel complesso si osserva una coincidenza formale fra le caratteristiche produttive e l'offerta dei percorsi scolastici in ventiquattro sistemi locali su quarantadue (57 per cento dei casi, che salgono al 65 per cento se il conteggio è svolto al netto dei sistemi locali privi di scuole tecniche o professionali). Nei casi restanti (tutte le volte in cui manca la sovrapposizione<sup>16</sup>) prevale una dissociazione fra il mondo della scuola e del lavoro, che merita di essere ulteriormente indagata, per capire se nasce da una programmazione sbilanciata sulle preferenze delle famiglie e/o dei docenti, oppure se è il retaggio di scelte intervenute nel passato, magari un tempo legittime, ma oggi non più giustificabili a causa dei mutamenti nel frattempo intervenuti nel quadro economico, oppure se è conseguenza di una scelta maturata nella comunità locale e condivisa dagli attori sociali in essa presenti, per garantire allo sviluppo del territorio una diversa e/o più ricca qualificazione. Si tratta, evidentemente, di distinguere ciò che va corretto da ciò che, se motivato, merita di essere incoraggiato e sostenuto nell'ottica di una reciproca e fruttuosa interazione fra il mondo della scuola e della produzione.

<sup>14</sup> Filiera deve intendersi l'insieme di tutte le attività, svolte in successione, che consentono la trasformazione di materiali grezzi in un prodotto finito. Le imprese che appartengono alla stessa filiera possono essere integrate in senso verticale, se concorrono a stadi diversi del medesimo ciclo produttivo, oppure in senso orizzontale quando operano allo stesso stadio. Ogni filiera analizzata comprende quindi, oltre alla parte manifatturiera, anche la fase di commercializzazione all'ingrosso; la commercializzazione al dettaglio è invece esclusa perché territorialmente svincolata dalla fase di produzione.

<sup>15</sup> La vocazioni produttive e scolastiche dei sistemi locali sono state calcolate con opportuni indici di specializzazione misurati rispettivamente sugli addetti e sugli studenti

<sup>16</sup> Nei sistemi locali, quindi, in cui la specializzazione formativa non trova riscontro in quella produttiva.

Tabella 7.11  
SPECIALIZZAZIONE NELLE FILIERE PRODUTTIVE E FORMATIVE - ISTRUZIONE TECNICA PROFESSIONALE

	SEL	Agribusiness	Moda	Meccanica	Ict	Chimico-farmaceutico	Sistema casa	Logistica-trasporti	Turismo
1	Lunigiana								
2	Area di Massa e Carrara								
3,1	Valle del Serchio Q. Garfagnana								
3,2	Valle del Serchio Q. Media Valle								
4	Versilia								
5	Area Lucchese								
6	Val di Nievole								
7,1	Area Pistoiese Q. montano								
7,2	Area Pistoiese Q. metropolitano								
8	Area Pratese								
9,1	Area Fiorentina Q. Mugello								
9,2	Area Fiorentina Q. Val di Sieve								
9,3	Area Fiorentina Q. centrale								
9,4	Area Fiorentina Q. Chianti*								
9,5	Area Fiorentina Q. Valdarno Superiore								
10,1	Circondario di Empoli Q. empolese								
10,2	Circondario di Empoli Q. Valdesano								
11	Valdarno Inferiore*								
12	Val d'Era								
13	Area Pisana								
14	Area Livornese								
15,1	Val di Cecina Q. costiero								
15,2	Val di Cecina Q. Interno								
16	Val di Cornia								
17	Arcipelago								
18	Colline Metallifere								
19	Alta Val d'Elsa								
20	Area Senese Urbana								
21	Crete Senesi - Val d'Arbia*								
22	Val di Merse*								
23	Chianti*								
24	Valdarno Superiore Sud								
25	Casentino								
26	Alta Val Tiberina								
27	Area Aretina								
28	Val di Chiana Aretina								
29	Val di Chiana Senese								
30	Amiata - Val d'Orcia								
31	Amiata Grossetano								
32	Area Grossetana								
33,1	Albegna-Fiora Q. Costa d'argento								
33,2	Albegna-Fiora Q. colline interne								

\* SEL senza scuole ad indirizzo tecnico-professionale.

Specializzazione ECONOMICA	Specializzazione ECONOMICA e FORMATIVA	Specializzazione FORMATIVA
----------------------------	--	----------------------------

Infatti il governo dell'offerta formativa non può limitarsi a valutare l'aderenza formale tra specializzazioni produttive e scolastiche. Specialmente in un sistema produttivo quale è il nostro, caratterizzato dalla piccola impresa spesso posizionata in settori tecnologicamente maturi, l'operatore pubblico che governa il modello formativo deve essere in grado di dare

respiro ed orizzonte strategico ai bisogni formativi delle imprese, che spesso riflettono istanze di breve periodo e non sempre aperte al cambiamento e all'innovazione.

Occorre cioè innestare sulla analisi delle filiere produttive locali una visione del cambiamento socio-economico e delle traiettorie potenziali di sviluppo territoriale di medio e lungo periodo, in modo che le istituzioni formative siano in grado di produrre un sovrappiù di competenze rispetto al mero fabbisogno espresso dalle imprese. L'esigenza di un governo dell'offerta formativa coerente con le traiettorie esistenti e potenziali di sviluppo locale, vale anche per il segmento della formazione professionale indirizzata alla riqualificazione e il reinserimento dei lavoratori. La delega provinciale sulle attività di formazione ha infatti prodotto nel tempo una programmazione decentrata e frammentata, che produce una elevata eterogeneità degli interventi e una debole rispondenza alle opportunità territoriali, soprattutto in una prospettiva strategica.

In questo schema due pilastri essenziali per la programmazione degli interventi diventano la definizione dei fabbisogni e il monitoraggio degli esiti formativi. Se ben congegnati<sup>17</sup> sarebbero di aiuto per orientare le scelte scolastiche delle famiglie, rafforzare i canali formativi che favoriscono l'ingresso nel mercato del lavoro e depotenziare invece quelli che non garantiscono sufficienti sbocchi occupazionali.

- *Descolarizzare il modello di istruzione tecnico-professionale*

La riqualificazione dei saperi a contenuto vocazionale implica la descolarizzazione dell'attuale modello formativo ed un graduale avvicinamento al sistema duale vigente in altre realtà europee. Esso consiste nella programmazione di cicli formativi in cui le attività lavorative e scolastiche sono pensate dentro un unico percorso, ma realizzate in due luoghi di apprendimento: l'impresa che organizza il *trainig* lavorativo del giovane per un certo ammontare di ore a settimana; la scuola o l'agenzia formativa che assume il compito dell'istruzione professionale generale non direttamente applicata al lavoro.

Un tale modello potrebbe assicurare rapporti di lavoro qualificati, grazie ad una formazione in linea con le esigenze delle imprese: maggiore formazione e specializzazione contribuiscono ad aumentare la produttività dei lavoratori e, quindi, incentivano lo sviluppo e la crescita economica. Ma tutto ciò è anche possibile tramite un'efficace collaborazione e coordinamento tra i diversi livelli di governo e i vari soggetti coinvolti: istituzioni pubbliche, sindacati, scuole e imprese.

Due sono in particolare i livelli che a tale schema devono richiamarsi: i percorsi di istruzione e formazione professionalizzante per l'assolvimento dell'obbligo scolastico (Iefp) e gli Istituti tecnici superiori (ITS).

- *Sui percorsi di istruzione e formazione professionalizzante per l'assolvimento dell'obbligo scolastico (Iefp)*

Sul fronte dell'asse formativo per l'ottenimento delle qualifiche professionali<sup>18</sup>, merita un approfondimento l'analisi del modello di offerta in sussidiarietà integrativa da parte degli Istituti Professionali di Stato (IPS), oggi prevalente in Toscana. Tale sistema di offerta comporta infatti un adattamento dei *curricula* ai percorsi quinquennali degli istituti statali, con conseguente depotenziamento del contenuto professionalizzante del percorso di qualifica. Questo ultimo

<sup>17</sup> Per la descrizione di una metodologia di rilevazione dei fabbisogni che metta insieme le informazioni sui livelli, le dinamiche, gli scenari del mercato del lavoro, si rinvia a Sciclone N. (2014), "Le filiere produttive e i fabbisogni formativi" in *Dal nido alla scuola superiore*, Regione Toscana.

<sup>18</sup> Si tratta dei 14-16 anni con diploma media inferiore

appare quindi inadeguato rispetto all'obiettivo principale, che deve essere l'insegnamento di un mestiere. L'attuale gestione in sussidiarietà integrativa risulta quindi non sempre coerente con le motivazioni e le inclinazioni degli iscritti, come dimostrano gli alti tassi di abbandono.

L'affrancamento da questo modello richiede lo sviluppo ed il potenziamento della formazione *on the job* da integrarsi con quella in aula, ripensata e resa funzionale a quanto appreso in azienda. Ciò potrebbe realizzarsi mediante due diverse opzioni.

La prima, di natura più radicale, attraverso la sperimentazione di un vero e proprio modello duale, in cui ai giovani viene offerta l'opportunità di completare la propria formazione -dentro un unico percorso curriculare- con la maturazione di una esperienza in un contesto lavorativo. Di fatto ciò potrebbe tradursi in una versione generalizzata dell'apprendistato di primo livello per tutti gli iscritti ai corsi IeFP.

La seconda opzione, più graduale, potrebbe consistere nel potenziamento dei cd. percorsi a carattere complementare: si tratta di rimodulare i contenuti didattici degli attuali corsi IeFP, privilegiando -specie al 1° e 2° anno- le attività laboratoriali sulla didattica generalista e favorendo stage e percorsi di alternanza nelle imprese.

Il nuovo asse formativo, più nella prima che nella seconda versione, permetterebbe anche ai giovani meno motivati allo studio di vedere valorizzate le proprie competenze attraverso l'attività lavorativa e la didattica induttiva, riducendo l'incentivo ad abbandonare il percorso di formazione.

- *Sulla istruzione secondaria*

.. andrebbe riconosciuto un ruolo maggiore all'apprendimento sul lavoro, ai tirocini e ai programmi di volontariato non solo nell'IFP e nell'educazione degli adulti, ma anche nelle scuole e nell'istruzione superiore. Così afferma la Relazione congiunta 2010 del Consiglio e della Commissione Europea sull'attuazione del programma di lavoro "Istruzione e formazione 2010".

Un tale obiettivo potrebbe trovare attuazione nell'avviamento di percorsi di apprendistato di terzo livello (alta formazione) per gli studenti del quarto e quinto anno delle scuole medie superiori, come previsto dal programma sperimentale introdotto dal decreto Carrozza.

L'idea è quella di allineare i contenuti didattici degli studenti alle esigenze del mondo produttivo, concordando programmi di alternanza scuola e lavoro, in cui periodi di formazione in aula si affiancano a periodi di apprendimento sul posto di lavoro.

- *Sulla istruzione post secondaria: gli Istituti Tecnici Superiori - ITS e alto apprendistato*

In Italia l'istruzione post secondaria coincide di fatto, nonostante alcune significative eccezioni, con l'università. Quest'ultima impartisce una formazione lunga e teorica, mediante un utilizzo quasi esclusivo di personale accademico, a cui affianca in alcune facoltà corsi più brevi (di durata triennale), che però raramente forniscono una formazione professionalizzante e direttamente spendibile nel mercato del lavoro. Quello che manca è un pilastro in grado di offrire, come succede all'estero (ad esempio con le *Fachhochschule* in Germania) corsi più brevi e pratici, organizzati intorno ad esperienze formative in impresa e con docenti provenienti dal mondo del lavoro, per formare profili qualificati di tipo tecnico ed impiegatizio.

Gli Istituti Tecnici Superiori (ITS), se adeguatamente rafforzati e messi a sistema, possono essere un canale per avvicinare il mondo della formazione e quello delle imprese, configurandosi come scuole di specializzazione a forte contenuto vocazionale. Le finalità sono: formare figure professionali dotate di una preparazione qualificata e coerente con i reali bisogni del sistema socio economico, anticipando anche le tendenze del cambiamento dei sistemi produttivi; rispondere alla domanda di specializzazione e di sviluppo professionale di medio-

alto livello, espressa dal mondo del lavoro; strutturare un segmento di offerta in grado di dare verticalità alle filiere della formazione tecnica e professionale, fino alla formazione superiore non accademica; promuovere una sistematica cooperazione e interazione tra le istituzioni formative (scuole, centri di formazione e università) e le realtà produttive e professionali, al fine di incrementare l'attrattività e la rilevanza dell'apprendimento professionale sia nel sistema formativo, sia nella vita lavorativa.

Il rafforzamento dell'istruzione tecnica può anche essere perseguita però dentro l'università, strutturando percorsi caratterizzati da una simultanea presenza degli studenti in impresa e in ateneo. Ottenendo parte dei crediti in azienda e parte in aula, gli studenti acquisirebbero una istruzione tecnica di livello terziario, che potrebbe essere implementata mediante l'attivazione dell'apprendistato di alta formazione e ricerca o attraverso modalità simili di funzionamento, sebbene non necessariamente retribuite.



## 8.

### I PIONIERI DELLA RIPRESA: UNO SGUARDO ALLE IMPRESE ESPORTATRICI TOSCANE

#### 8.1

##### Introduzione

A fronte di una crisi economica che ha duramente colpito anche l'economia toscana nasce l'esigenza di indagare con maggiore attenzione le diverse dinamiche che caratterizzano le nostre imprese negli ultimi anni<sup>19</sup>. All'interno del manifatturiero sono state considerate circa 3 mila imprese<sup>20</sup>.

L'andamento del comparto manifatturiero toscano negli anni della crisi è stato contraddistinto da marcate differenziazioni settoriali. Se consideriamo la variazione mediana del fatturato delle imprese che compongono il nostro universo tra il 2007-2009 e il 2010-2012, si vede infatti come in molti comparti ben oltre la metà delle aziende toscane abbia subito una contrazione delle proprie vendite. Più precisamente, 14 settori sono caratterizzati da una dinamica negativa; 8 invece crescono. Nel complesso i settori tradizionali della specializzazione toscana mostrano andamenti differenziati con risultati negativi per il tessile, l'abbigliamento e i mezzi di trasporto e evidenti risultati positivi per la pelletteria, la chimica-farmaceutica e buona parte della meccanica<sup>21</sup>.

Anche da queste poche indicazioni emergerebbe quindi una forte difficoltà dell'industria regionale durante tutti gli ultimi anni di crisi e che conferma come per alcune componenti del nostro sistema produttivo valgano le considerazioni generali svolte nel terzo capitolo in merito all'erosione di competitività del paese. Non dimentichiamo però che le nostre analisi hanno messo in luce la presenza di un problema che per la Toscana, da un lato, è sembrata meno grave di quanto non sia stato osservato per l'Italia e, dall'altro, è apparso in ridimensionamento visto che negli ultimi anni la nostra competitività ha dato segnali di miglioramento.

Proprio per queste ragioni è opportuno non cadere nell'interpretazione semplicistica per cui, siccome vi è nel paese un problema di competitività, questo si estenda automaticamente a tutte le sue componenti, in primis a tutte le regioni, compresa la Toscana, e poi a tutte le imprese all'interno di essa. Così non è. Non mancano, infatti, le imprese che anche in questi anni difficili hanno aumentato le loro vendite all'estero e hanno accresciuto le loro quote sui mercati internazionali.

Queste imprese potrebbero rappresentare i pionieri della tanto attesa fase di rilancio dell'economia regionale, soprattutto in una fase in cui, per gli effetti che le regole del *fiscal compact* imporranno, la domanda estera rappresenterà la vera fonte di crescita.

<sup>19</sup> Per la costruzione del database abbiamo utilizzato fonti statistiche e amministrative. In particolare, abbiamo unito i dati derivanti dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) in Toscana con quelli relativi ai bilanci delle società di capitali (AIDA) ed i dati amministrativi relativi al commercio estero regionale (COE). Infine, abbiamo utilizzato i quadri delle dichiarazioni IRAP relativi alla ripartizione del valore aggiunto per stimare la quota di fatturato generata in Toscana.

<sup>20</sup> Le imprese toscane provviste di almeno un bilancio tra 2007 e 2009 e presenti nel database AIDA (per i dati 2012) sono 8.139. Inoltre, si è proceduto eliminando le imprese con ricavi inferiori ai 2 milioni di euro in ognuno degli anni di partenza considerati (2007, 2008, 2009). Dopo tale operazione la numerosità scende a 3048 imprese.

<sup>21</sup> Particolarmente colpite appaiono le imprese che producono mezzi di trasporto, quelle che lavorano minerali non metalliferi, quelle che fabbricano mobili, le imprese del tessile, dell'abbigliamento e della gioielleria all'interno del comparto moda. Ad aumentare il fatturato mediano sono invece l'industria cartaria, la pelletteria, la chimica e la farmaceutica, l'industria alimentare; l'elettromeccanica.

## 8.2

### Uno sguardo agli esportatori toscani

Non si tratta qui di dimenticare che esistono forti difficoltà, soprattutto per molte imprese del manifatturiero, ma di sottolineare che, assieme alle tante imprese in crisi, ve ne sono altre che hanno continuato a produrre e vendere con successo, molte delle quali sono proiettate direttamente sui mercati internazionali. È a queste ultime che rivolgiamo l'attenzione, prendendo spunto dal "Rapporto sulla competitività" di ISTAT per sviluppare un'analisi a livello regionale delle principali caratteristiche degli esportatori.

Vi è la consapevolezza che considerando il gruppo di soggetti esportatori selezionato (le sole società di capitali oltre una soglia minima di 2 milioni di euro di fatturato) si guarda solo ad un pezzo del sistema ma è anche vero che questo rappresenta probabilmente una delle componenti più dinamiche della nostra economia. E poi, se è vero che da un punto di vista numerico il loro peso può apparire modesto (trattandosi infatti di circa del 7% delle imprese manifatturiere), è vero che dal punto di vista occupazionale e del fatturato il loro peso è decisamente più importante (raccogliendo quasi il 40% dell'occupazione manifatturiera ed oltre il 60% del fatturato).

Se scomponiamo, distinguendo tra i vari settori, il fatturato generato in Toscana da queste imprese in una componente interna ed in una legata alle vendite estere<sup>22</sup> (Graf. 8.1), siamo in grado di verificare come, in generale, all'interno di un quadro settoriale eterogeneo valga la considerazione secondo la quale la componente estera della domanda si caratterizza per andamenti migliori di quella interna.

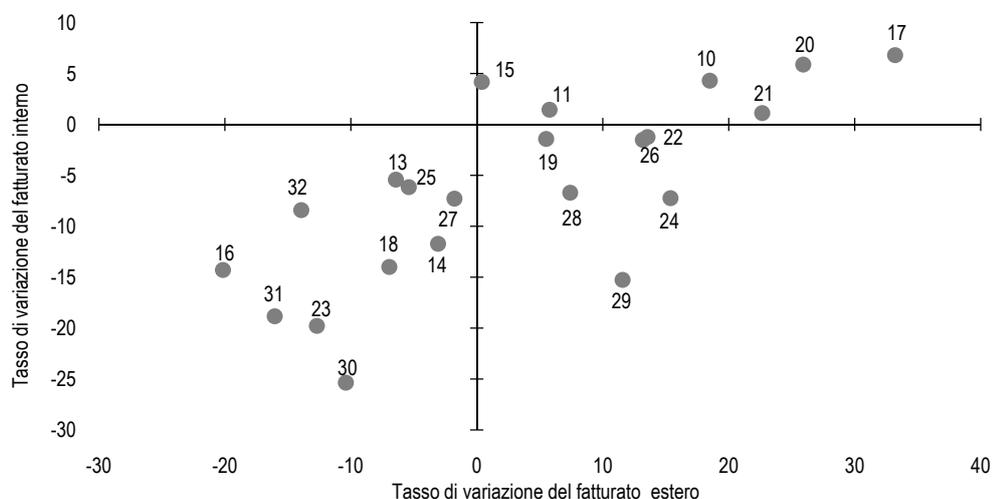
In particolare, tra gli 11 settori che presentano una variazione non negativa del fatturato totale, 7 si denotano per incrementi sia del fatturato interno che di quello estero; in altri casi le perdite sul fronte della domanda interna sono più che compensate dalla crescita delle esportazioni. Sono soltanto 4 i settori che accusano perdite su entrambi i fronti (il tessile; la fabbricazione di mobili; la lavorazione di minerali non metalliferi; la fabbricazione di altri mezzi di trasporto).

Allo stesso modo, se distinguiamo i comparti produttivi a seconda dell'uso finale dei beni (Graf. 8.2) notiamo come, ad eccezione dei beni di consumo durevoli, le vendite estere registrano incrementi in ognuna delle componenti del manifatturiero toscano. Nel caso dei beni di consumo non durevole le vendite estere sono tali da produrre sostanziali incrementi nel fatturato complessivo, mentre per i beni intermedi la caduta della domanda interna è bilanciata dalla crescita del fatturato esportato.

I risultati settoriali, quindi, pur nell'eterogeneità dei comportamenti, indicano che esiste una capacità di raccolta della domanda estera che è stata fonte di sostegno in questa lunga fase in cui la domanda interna, estremamente importante per molte delle imprese analizzate, è venuta a mancare.

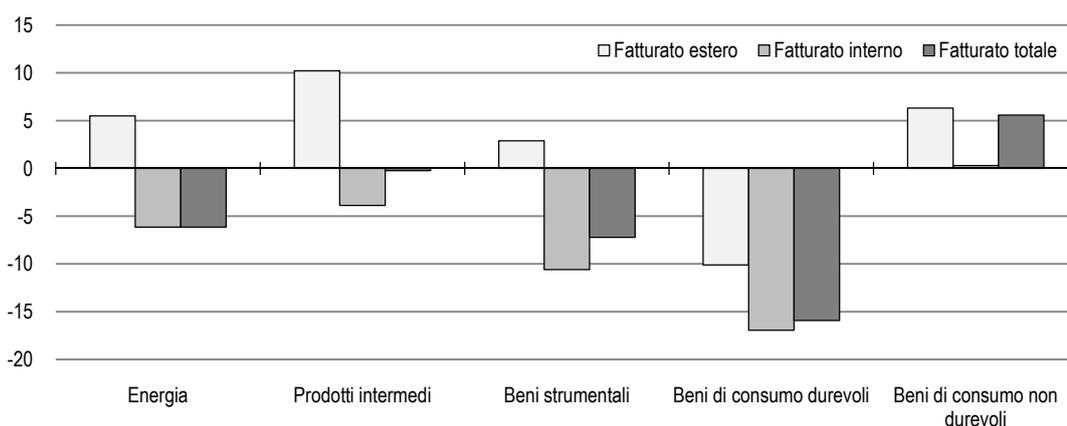
<sup>22</sup> Per stimare il fatturato generato in Toscana dalle imprese considerate abbiamo utilizzato i quadri di ripartizione regionale del valore aggiunto delle imprese derivante dalle dichiarazioni IRAP. La quota media del valore aggiunto toscano rispetto a quello complessivo è stata applicata al fatturato totale in modo da ottenere una stima del valore di quest'ultimo riferibile alla Toscana. Abbiamo poi sottratto a questo il valore delle esportazioni così come ricavate dai dati COE per la Toscana (fatturato estero), ottenendo in tal modo il valore del fatturato interno.

Grafico 8.1  
 VARIAZIONE % MEDIANA DEL FATTURATO INTERNO(ASSE Y) ED ESTERO(ASSE X) DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE  
 PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA (2007-2009 VS. 2010-2012)



Codice	Codifica	Codice	Codifica
10	Alimentari	22	Gomma e plastica
11	Bevande	23	Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
13	Tessile	24	Metallurgia
14	Abbigliamento	25	Prodotti in metallo
15	Pelle	26	Computer, elettronica, ottica, elettromedicale, apparecchi di misurazione
16	Legno	27	Apparecchiature elettriche
17	Carta	28	Macchinari e apparecchiature nca
18	Stampa	29	Autoveicoli
19	Coke	30	Altri mezzi di trasporto
20	Chimica	31	Mobili
21	Farmaceutica	32	Altre industrie manifatturiere

Grafico 8.2  
 VARIAZIONE % MEDIANA DEL FATTURATO ESTERO, ITALIANO E TOTALE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE  
 PER RAGGRUPPAMENTO PRINCIPALI INDUSTRIE TRA IL 2007-2009 E IL 2010-2012



### 8.3

#### Una analisi dei comportamenti individuali

##### 8.3.1 *Esportare: un fenomeno concentrato su poche imprese, presenti in tutti i settori*

Quando si entra dentro ai settori considerando i risultati delle singole imprese emerge che ben oltre il 50% delle imprese in ogni settore esporta meno del 50% del proprio fatturato (Graf. 8.3a). Inoltre, delle 3.048 imprese analizzate, oltre la metà (1.736) ha esportato meno del 25% del proprio fatturato tra 2007 e 2009. Tra le rimanenti, soltanto 325 hanno realizzato all'estero oltre il 75% delle loro vendite (Tab. 8.4). Se osserviamo le caratteristiche dimensionali delle imprese analizzate, vediamo che le imprese con un fatturato inferiore ai 10 milioni di euro hanno un'incidenza maggiore nella classe a bassa propensione alle esportazioni (<25%).

Da questo si ricaverebbe l'immagine all'interno del quale, in generale, la forte propensione ad esportare non è una caratteristica diffusa tra molti produttori toscani.

In molti settori la propensione all'export aumenta in modo evidente qualora si prenda a riferimento non più l'impresa mediana ma il 75esimo percentile della distribuzione (Graf. 8.3b) il che sta ad indicare una forte concentrazione delle vendite estere su un numero ridotto di imprese esportatrici (quindi potremmo dedurre che sono soprattutto alcune imprese ad esportare, e sempre le stesse probabilmente).

Grafico 8.3  
PROPENSIONE ALL'EXPORT PER DIVISIONI DEL COMPARTO MANIFATTURIERO. 2007-2009 E 2010-2012  
(FATTURATO ESPORTATO IN PERCENTUALE DEL FATTURATO TOTALE)

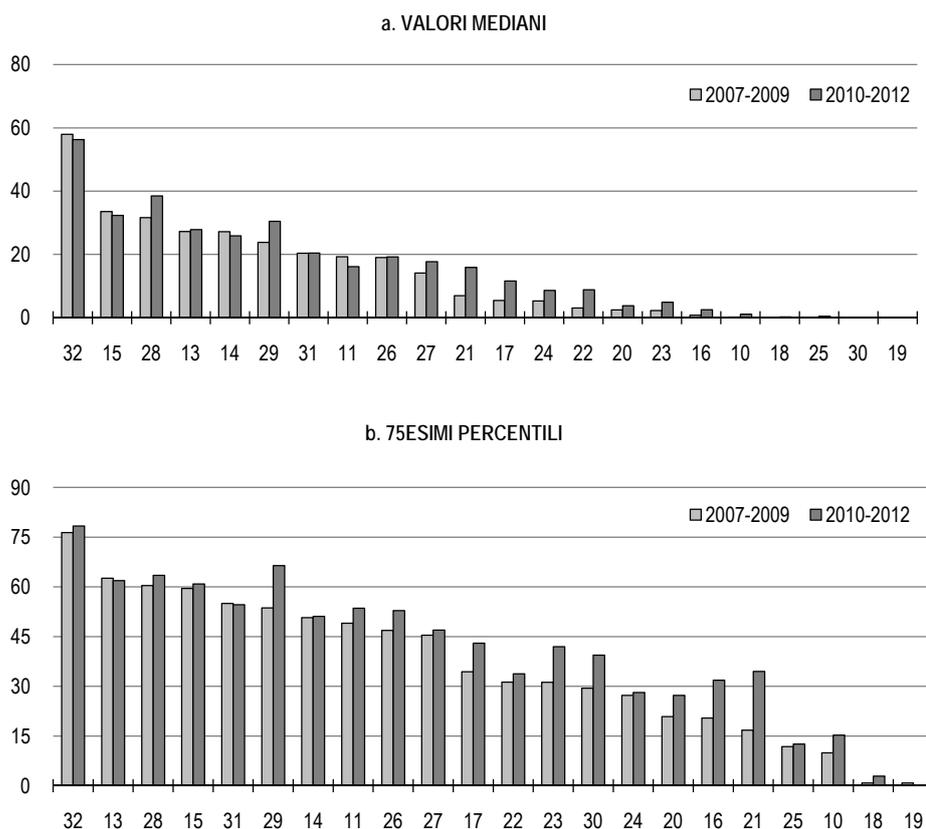


Tabella 8.4  
NUMEROSITÀ PER LE DIVERSE PROPENSIONI ALL'EXPORT (AL MOMENTO INIZIALE: MEDIA 2007-2009)

Propensione all'export iniziale	Classe di fatturato iniziale	Numero imprese	%
<25%	Meno di 10 milioni di euro	1505	86,69
	Oltre 10 milioni di euro	231	13,31
	TOTALE	1736	100
25-49%	Meno di 10 milioni di euro	424	76,4
	Oltre 10 milioni di euro	131	23,6
	TOTALE	555	100
50-74%	Meno di 10 milioni di euro	325	75,23
	Oltre 10 milioni di euro	107	24,77
	TOTALE	432	100
>=75%	Meno di 10 milioni di euro	246	75,69
	Oltre 10 milioni di euro	79	24,31
	TOTALE	325	100

Il risultato precedente, se letto in altra chiave, mette in luce anche un'ulteriore considerazione: un po' in tutti i settori esistono imprese con una forte proiezione estera e, per di più, hanno aumentato il valore delle vendite sui mercati internazionali anche in questi anni difficili. Semplificando, si può affermare che non è il settore che conta ma la capacità di produrre prodotti di qualità e di saperli collocare laddove vi è domanda; alcune imprese ci sono riuscite. Vediamo quante.

La "propensione all'export" che calcoliamo per ogni singola unità ci ha consentito di stimare una matrice di transizione che consideri la propensione al momento iniziale (media 2007-2009) e quella al momento finale (media 2010-2012). Quanto emerge dai dati indica che questa è una caratteristica strutturale dell'impresa vista la notevole persistenza nella classe di appartenenza anche a distanza di tempo. Come mostrato in Tabella 2, infatti, le transizioni delle imprese da una classe di propensione all'export all'altra sono molto limitate, considerato che il 77% circa di queste persiste nella medesima classe nei due periodi. Inoltre, non si registra una significativa differenza tra il numero di imprese che aumentano la propria quota di fatturato esportato (13%) e quello delle imprese che la diminuiscono<sup>23</sup> (10%) (Tab. 8.5).

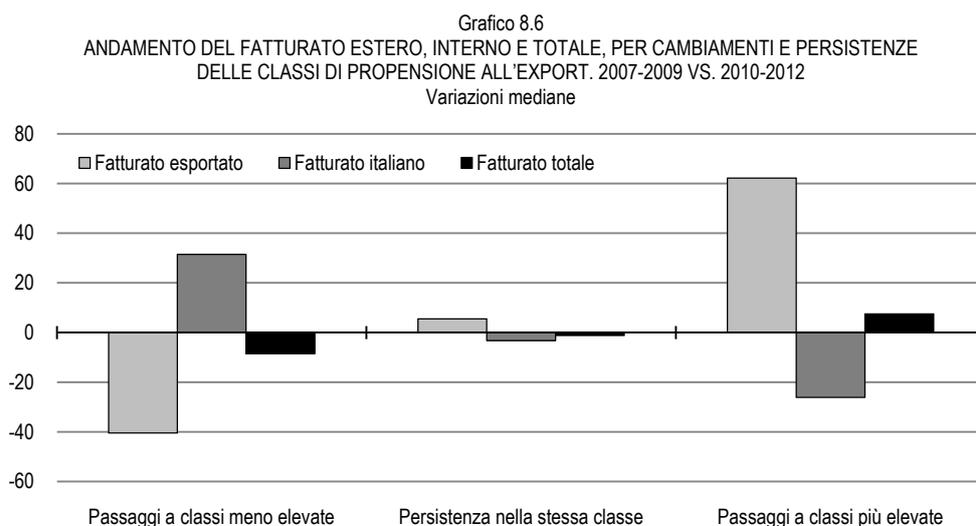
Tabella 8.5  
MATRICE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE  
TRA 2007-2009 E 2010-2012 (PMI E GRANDI IMPRESE)

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012				TOTALE
	<25%	25-49%	50-74%	>=75%	
<25%	1.574	139	13	10	1.736
25-49%	103	297	125	30	555
50-74%	21	83	254	74	432
>=75%	17	10	73	225	325
TOTALE	1.715	529	465	339	3.048

<sup>23</sup> Tali risultati sono confermati qualora si prendano in considerazione tutte le imprese senza escludere quelle con un fatturato al di sotto dei 2 milioni di euro negli anni di partenza

### 8.3.2 *Vince chi esporta*

Nel periodo considerato, le imprese caratterizzate dal passaggio ad un classe più elevata aumentano sostanzialmente le loro vendite estere, a fronte in molti casi di una diminuzione di quelle interne, e in linea di massima si distinguono per una variazione positiva del fatturato complessivo (Graf. 8.6). Le imprese che passano a classi meno elevate di propensione all'export sono invece caratterizzate da un incremento del fatturato interno che tuttavia non compensa le perdite riscontrate sui mercati internazionali e quindi, tendenzialmente, registrano una diminuzione del fatturato totale. Le imprese persistenti nella medesima classe di propensione all'export appaiono sostanzialmente stazionarie, mostrando un leggero aumento delle vendite estere che tuttavia non è tale da compensare un rallentamento fatturato interno.



Concentrando l'attenzione su quei soggetti che hanno aumentato in questa fase la loro proiezione internazionale (spostandosi in una classe di "propensione all'esportazione" superiore) la matrice di transizione è scomposta in modo da osservare la percentuale di imprese che, per ogni cella della matrice, mostra andamenti positivi, negativi o stabili (con fluttuazioni contenute entro il 5%), nel fatturato estero, interno e complessivo<sup>24</sup> (Tabb. 8.7-8.8). Per quanto concerne il fatturato estero, quasi tutte le imprese che si muovono verso classi di propensione all'export superiori sono caratterizzate da una crescita delle vendite sui mercati internazionali. Allo stesso tempo, ben visibile è l'abbandono da parte loro del mercato interno. Nel complesso, però, ad eccezione di casi sporadici, la strategia di puntare sul mercato internazionale non sembra essere stata una semplice difesa rispetto ad una domanda interna stagnante visto che la maggioranza delle imprese che ha accresciuto la sua proiezione estera ha registrato anche un aumento del fatturato complessivo. Nel complesso sembra emergere un nucleo di soggetti che nel tempo è riuscito a compensare la carenza di domanda interna con una maggior capacità di penetrare i mercati internazionali. È bene segnalare poi che in alcuni casi, seppur limitati, queste imprese sono state così capaci da riuscire ad aumentare anche il fatturato interno.

<sup>24</sup> Consideriamo "stabile" un fatturato che presenta un tasso di variazione nel periodo (positivo o negativo) contenuto entro il 5%.

Per quanto concerne le imprese che mostrano passaggi verso classi inferiori di propensione all'export, la maggioranza di queste presenta diminuzioni del fatturato estero al quale si abbina, in linea di massima, un incremento del fatturato interno che però, nella maggior parte dei casi, non è stato sufficiente a compensare l'abbandono del mercato internazionale. In alcuni casi, il fatturato complessivo è cresciuto, ma si tratta di una porzione contenuta di imprese.

Presentano infine un certo interesse le imprese che si situano lungo la diagonale della matrice di transizione. Infatti, da una parte, queste costituiscono il gruppo più numeroso e, dall'altra, le variazioni mediane del fatturato osservate (Graf. 8.6) sembrano descrivere un mondo completamente "spaccato" a metà tra soggetti che esibiscono tassi di crescita positivi delle vendite, estere e/o interne, e coloro che invece si distinguono per andamenti negativi in una o entrambe le componenti del fatturato. Di tutti questi soggetti, quelli che destano maggior interesse ai nostri scopi di analisi, sono coloro che si collocano stabilmente nella classe di "propensione all'export" più elevata. Si tratta evidentemente di imprese stabilmente presenti sul mercato internazionale e che fanno di questo canale il principale stimolo alla loro produzione. Si tratta di 225 imprese che mantengono una quota di fatturato esportato superiore al 75% e per le quali è emerso che oltre la metà ha incrementato il proprio fatturato esportato (mediana: +1,5%) e il fatturato complessivo (mediana: +0,6%).

Dall'analisi fin qui svolta emerge quindi l'immagine di un sistema nel quale, in questi anni difficili, per avere successo (aumentare il fatturato totale) è stato necessario conquistare l'estero (aumentando la propensione a esportare e con essa, anche il fatturato esportato). I dati indicano che ci sono imprese che ci sono riuscite. Si tratta di imprese che più di altre rappresentano i pionieri di una fase di rilancio della nostra economia e sulle quali si dovrà puntare, sia per aumentare la capacità di queste di conquistare mercati esteri, sia per aumentare il loro impatto sul territorio.

Tabella 8.7  
 ANDAMENTO DEL FATTURATO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE PER CLASSE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT TRA 2007-2009 E 2010-2012  
 (PMI E GRANDI IMPRESE)  
 Valori %

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012											
	<25%			25-49%			50-74%			≥75%		
	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita
<i>Fatturato estero</i>												
<25%	26,4	31,2	42,4	5,0	5,0	89,9	0,0	0,0	100,0	10,0	0,0	90,0
25-49%	90,3	3,9	5,8	38,4	8,8	52,9	16,0	3,2	80,8	36,7	0,0	63,3
50-74%	100,0	0,0	0,0	75,9	7,2	16,9	45,3	7,9	46,9	31,1	4,1	64,9
≥75%	100,0	0,0	0,0	90,0	0,0	10,0	68,5	13,7	17,8	43,1	10,2	46,7
<i>Fatturato italiano</i>												
<25%	47,2	14,2	38,6	68,3	6,5	25,2	76,9	0,0	23,1	100,0	0,0	0,0
25-49%	36,9	9,7	53,4	39,1	14,5	46,5	71,2	8,0	20,8	96,7	3,3	0,0
50-74%	52,4	0,0	47,6	28,9	7,2	63,9	52,8	14,2	33,1	85,1	5,4	9,5
≥75%	41,2	0,0	58,8	10,0	10,0	80,0	9,6	2,7	87,7	52,4	8,0	39,6
<i>Fatturato totale</i>												
<25%	46,1	14,1	39,8	37,4	10,1	52,5	23,1	0,0	76,9	70,0	0,0	30,0
25-49%	54,4	3,9	41,7	39,4	8,8	51,9	35,2	8,0	56,8	60,0	3,3	36,7
50-74%	81,0	0,0	19,0	54,2	10,8	34,9	48,4	11,0	40,6	39,2	4,1	56,8
≥75%	76,5	0,0	23,5	40,0	10,0	50,0	39,7	16,4	43,8	44,0	10,2	45,8

Tabella 8.8  
 ANDAMENTO DEL FATTURATO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE PER CLASSE DI TRANSIZIONE DELLA PROPENSIONE ALL'EXPORT TRA 2007-2009 E 2010-2012  
 (TUTTE LE IMPRESE)  
 Valori %

Propensione all'export 2007-2009	Propensione all'export 2010-2012											
	<25%			25-49%			50-74%			>=75%		
	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita	In diminuzione	Stabile	In crescita
<i>Fatturato estero</i>												
<25%	18,0	57,7	24,3	4,8	2,2	93,0	1,3	0,0	98,7	21,6	0,0	78,4
25-49%	94,1	2,2	3,8	41,1	8,4	50,5	17,1	2,6	80,3	29,6	0,0	70,4
50-74%	98,0	0,0	2,0	78,1	8,6	13,3	47,9	7,2	44,9	28,6	5,9	65,5
>=75%	97,6	0,0	2,4	90,0	0,0	10,0	69,2	12,1	18,7	42,8	9,6	47,6
<i>Fatturato italiano</i>												
<25%	50,2	11,3	38,5	64,4	7,0	28,6	77,6	2,6	19,7	97,3	0,0	2,7
25-49%	46,5	7,6	45,9	43,2	14,1	42,7	74,1	7,8	18,1	92,6	1,9	5,6
50-74%	51,0	0,0	49,0	28,1	8,6	63,3	56,6	13,0	30,4	84,0	5,0	10,9
>=75%	46,3	0,0	53,7	15,0	5,0	80,0	12,1	2,2	85,7	52,4	7,2	40,4
<i>Fatturato totale</i>												
<25%	49,7	11,3	38,9	35,9	8,3	55,9	26,3	9,2	64,5	64,9	2,7	32,4
25-49%	61,1	5,9	33,0	43,7	8,4	47,9	37,8	8,8	53,4	51,9	7,4	40,7
50-74%	77,6	0,0	22,4	55,5	10,9	33,6	51,5	10,5	38,0	42,9	5,0	52,1
>=75%	87,8	0,0	12,2	55,0	10,0	35,0	41,8	15,4	42,9	43,5	9,9	46,6

### 8.3.3 *Non ci si improvvisa esportatori*

È chiaro che imprese che hanno avuto successo sui mercati esteri, al di là di casi sporadici, non possono che essere imprese in grado di “programmare” la loro attività con un largo anticipo. Questo lo si evince anche dal fatto che la costruzione di una capacità competitiva in grado di farle crescere anche in una fase storica come quella attuale è stato il frutto per loro, ancor più che per le altre imprese, di un precedente processo di investimento. Questo è quello che emerge da una analisi che si è svolta abbinando ad ogni impresa che ha aumentato la propria propensione ad esportare, e che in linea di massima nella gran parte dei casi ha anche aumentato il fatturato complessivo, un’impresa di simili caratteristiche<sup>25</sup> ma che invece ha diminuito la propensione all’esportazione. I risultati indicano che nel caso delle imprese di “successo” è stata più intensa l’accumulazione di capitale produttivo, attraverso un processo di investimento nella fase iniziale. È stato poi evidente che altro elemento distintivo per i soggetti di “successo” è stato quello di raggiungere più mercati di destinazione con una strategia che potremmo dire di diversificazione del rischio internazionale. È evidente che i due elementi, investimenti e mercati raggiunti, si legano tra loro e non possono che essere il frutto di una pianificazione aziendale finalizzata all’internazionalizzazione.

Il frutto di queste scelte in molti casi è stato non solo quello di vedere imprese in grado di proiettarsi maggiormente verso l’estero, aumentando anche il volume del fatturato, ma anche quello di raggiungere margini di profitto più elevati<sup>26</sup> rispetto a quei soggetti che invece non sono stati in grado di fare lo stesso tipo di percorso. Il risultato indica quindi la presenza di un cuore imprenditoriale attivo e che nonostante il contesto ancora resiste.

## 8.4

### Un’analisi multivariata sulle esportatrici

Per cercare di comprendere più a fondo le caratteristiche di quei soggetti che hanno avuto maggior successo, sia nello specifico dei soli mercati internazionali che nel complesso della loro attività, si sono sviluppate due linee di analisi, in coerenza con quanto già visto. In prima istanza, sono state analizzate le caratteristiche delle imprese che si sono mosse verso classi di propensione all’export più/meno elevate rispetto a quelle che sono rimaste nella stessa classe. In un secondo momento, è stata scelta come variabile dipendente la dinamica del fatturato totale in modo da delineare i tratti principali delle imprese in crescita<sup>27</sup>.

Nel primo esercizio la variabile dipendente<sup>28</sup> viene messa in relazione con: 1) una variabile categorica che indica la classe di variazione del fatturato italiano (e estero); 2) una che indica la classe dimensionale di partenza (come addetti e come fatturato); 3) la classe di propensione all’export al momento dell’inizio della nostra analisi (media del periodo 2007-2009); 4) una variabile che tenga conto della classe di età.

<sup>25</sup> Gli abbinamenti sono stati effettuati considerando il settore, la classe di età, la provincia, la classe dimensionale, la classe di propensione alle esportazioni iniziale. Le imprese che hanno aumentato la loro propensione all’export o hanno continuato a realizzare una quota superiore al 75% delle proprie vendite all’estero si distinguono per un tasso di variazione superiore del 7,7% rispetto ai controlli abbinati.

<sup>26</sup> Le imprese che hanno aumentato la loro propensione all’export o hanno continuato a realizzare una quota superiore al 75% delle proprie vendite all’estero hanno realizzato profitti significativamente superiori tra 2010 e 2012 rispetto ai controlli abbinati.

<sup>27</sup> In particolare sono stati stimati alcuni modelli logistici, multinomiali o binari. La pretesa non è quella di introdurre relazioni di tipo causale, ma solo di comprendere quali sono le caratteristiche di base (es., il settore, il territorio di appartenenza, la dimensione iniziale, la classe di età etc.) di quelle imprese che sono cresciute, sia in termini di propensione all’esportazione che di fatturato totale.

<sup>28</sup> Le modalità sono: “passaggio a classe meno elevata”; “persistenza nella stessa classe”; “passaggio a classe più elevata”

Nell'analisi svolta si controllano i risultati per settore e provincia di appartenenza, cercando di comprendere se effettivamente il comparto produttivo di appartenenza non ha rilevanza, ed anche per il risultato ottenuto nei diversi mercati raggiunti (distinti in 15 aree geografiche di esportazione). In tabella 8.9 riportiamo i risultati del primo dei due modelli.

L'analisi proposta mostra che, rispetto a quella benchmark<sup>29</sup>, le imprese che si muovono verso classi meno elevate tendono a non mostrare molte differenze di carattere settoriale e non emergono comportamenti più marcati né relativamente alla classe di età né a quella dimensionale. Se invece consideriamo le imprese che si muovono verso classi più elevate, al di là del fatto che emergono differenziazioni settoriali, si nota come tali aziende siano significativamente più presenti tra le imprese giovani e si distinguano per una quota non marginale di fatturato esportato già alla partenza.

Andando ad osservare il comportamento sui mercati, si rintracciano alcuni segnali interessanti: le imprese caratterizzate da passaggi verso classi inferiori sono quelle non in grado di mantenere quote di mercato nell'Europa a 27 (inoltre tali imprese esportano significativamente di meno verso Stati Uniti e Canada), mentre quelle in crescita per propensione all'export commerciano significativamente di più con l'Unione Europea a 15. In estrema sintesi, nonostante la debolezza della domanda proveniente dai tradizionali partner commerciali, è evidente che le imprese toscane capaci di accrescere la loro proiezione estera manifestano una maggiore capacità di penetrare i mercati europei. È difficile generalizzare ma viene il legittimo sospetto che per aumentare la propensione ad esportare proprio riuscendo a penetrare maggiormente i mercati europei, proprio in questa fase di forte difficoltà per l'Unione, le imprese debbano aver aumentato la loro competitività; sia quella di prezzo, ma anche quella non di prezzo legata alla qualità dei prodotti e del servizio offerto.

Questi risultati vengo in linea di massima confermati anche quando si guarda non più alla propensione ad esportare come variabile spiegata ma all'andamento del fatturato totale. Dai risultati dell'analisi (Tab. 8.10) si evince che le imprese in crescita per fatturato sono in crescita in termini di vendite estere; sono relativamente giovani; hanno dimensioni medie; e la loro quota di fatturato esportato iniziale è tra il 25 e il 50%. Infine, emerge ancora come le imprese in crescita per il fatturato complessivo prediligono rispetto alle altre l'Unione Europea come destinazione privilegiata alla quale si aggiunge, diversamente da quanto emergeva in precedenza, anche il mercato asiatico.

<sup>29</sup> Si ricorda che l'impresa base nel nostro caso è quella persistente nella medesima classe di propensione all'export.

Tabella 8.9  
MODELLO MULTINOMIALE

Variabili esplicative		Coefficienti (p-value tra parentesi)	
		Passaggi a classi meno elevate	Passaggi a classi più elevate
Dinamica fatturato estero	Stabile	-1,55 (0,000)	-0,41 (0,198)
	In aumento	-3,04 (0,000)	2,03 (0,000)
Dinamica fatturato interno	Stabile	0,25 (0,417)	-1,82 (0,000)
	In aumento	2,05 (0,000)	-1,93 (0,000)
Settore	Bevande	-1,12 (0,317)	0,74 (0,400)
	Tessile	-0,71 (0,313)	1,51 (0,015)
	Abbigliamento	0,10 (0,887)	1,71 (0,005)
	Pelle	-0,24 (0,719)	1,86 (0,002)
	Legno	-1,08 (0,309)	0,92 (0,181)
	Carta	-0,35 (0,681)	1,68 (0,008)
	Stampa	1,89 (0,288)	-0,65 (0,591)
	Coke	-0,85 (1,000)	-16,06 (0,999)
	Chimica	-2,01 (0,060)	0,41 (0,592)
	Farmaceutica	1,78 (0,318)	3,02 (0,000)
	Gomma e plastica	-0,70 (0,387)	1,26 (0,053)
	Altri prodotti lav. minerali non met.	-1,80 (0,025)	0,98 (0,113)
	Metallurgia	-0,59 (0,560)	0,62 (0,440)
	Prodotti in metallo	-0,67 (0,382)	0,94 (0,139)
	Computer, elettr. ecc.	-0,03 (0,970)	1,86 (0,008)
	Apparecchiature elettriche	-0,87 (0,278)	1,40 (0,039)
	Macchinari e apparecchiature nca	-0,61 (0,367)	2,01 (0,001)
Autoveicoli	-0,95 (0,368)	0,73 (0,424)	
Altri mezzi di trasporto	-0,53 (0,549)	0,59 (0,440)	
Mobili	-0,42 (0,558)	1,55 (0,014)	
Altre industrie manifatturiere	-0,98 (0,166)	2,09 (0,001)	
Classe di addetti	Piccola	-0,32 (0,165)	-0,06 (0,737)
	Media	-0,34 (0,361)	-0,67 (0,039)
	Grande	-1,43 (0,114)	-0,45 (0,551)
Classe di fatturato	Media	-0,35 (0,179)	0,24 (0,267)
	Grande	0,90 (0,224)	0,41 (0,494)
Quota export partenza	25-49%	19,89 (0,979)	1,58 (0,000)
	50-74%	20,09 (0,978)	0,89 (0,000)
	>=75%	19,91 (0,979)	-18,82 (0,992)
Provincia	Lucca	-0,51 (0,386)	0,26 (0,470)
	Pistoia	-0,90 (0,136)	-0,79 (0,061)
	Firenze	-0,33 (0,544)	-0,54 (0,129)
	Livorno	0,38 (0,667)	-0,38 (0,502)
	Pisa	-0,74 (0,213)	-0,74 (0,059)
	Arezzo	0,34 (0,575)	-0,20 (0,612)
	Siena	-0,45 (0,465)	-0,40 (0,331)
	Grosseto	-0,77 (0,579)	-1,49 (0,177)
Prato	-0,68 (0,257)	-0,37 (0,371)	
Classe di età	Nata dopo il 2000	-0,05 (0,919)	-0,50 (0,097)
	Nata dopo il 2006	-0,13 (0,755)	-0,50 (0,064)
Costante		-19,60 (0,979)	-3,32 (0,000)

Tabella 8.10  
MODELLO LOGISTICO

<u>Variabili esplicative</u>		<u>Coefficienti (p-value tra parentesi)</u>
Propensione all'export	Stabile	0,35 (0,015)
	In crescita	0,82 (0,000)
Settore	Bevande	-0,21 (0,593)
	Tessile	-1,00 (0,000)
	Abbigliamento	-0,58 (0,010)
	Pelle	0,11 (0,588)
	Legno	-1,38 (0,000)
	Carta	0,51 (0,055)
	Stampa	-0,98 (0,008)
	Coke	-2,31 (0,032)
	Chimica	-0,09 (0,753)
	Farmaceutica	-0,16 (0,759)
	Gomma e plastica	-0,21 (0,394)
	Altri prodotti lav. minerali non met.	-1,74 (0,000)
	Metallurgia	-0,66 (0,053)
	Prodotti in metallo	-0,49 (0,022)
	Computer, elettr. ecc.	-0,04 (0,898)
	Apparecchiature elettriche	-0,77 (0,010)
	Macchinari e apparecchiature nca	-0,80 (0,000)
	Autoveicoli	-1,49 (0,002)
	Altri mezzi di trasporto	-1,44 (0,000)
	Mobili	-2,28 (0,000)
Altre industrie manifatturiere	-0,68 (0,010)	
Classe di addetti	Piccola	0,11 (0,343)
	Media	0,21 (0,232)
	Grande	-0,35 (0,439)
Classe di fatturato	Media	0,52 (0,000)
	Grande	0,42 (0,238)
Quota export partenza	25-49%	0,27 (0,016)
	50-74%	0,00 (0,977)
	>=75%	0,20 (0,165)
Provincia	Lucca	-0,07 (0,790)
	Pistoia	0,08 (0,778)
	Firenze	0,27 (0,271)
	Livorno	-0,60 (0,094)
	Pisa	-0,18 (0,492)
	Arezzo	0,40 (0,133)
	Siena	-0,11 (0,695)
	Grosseto	-0,58 (0,211)
Prato	0,55 (0,045)	
Classe di età	Nata dopo il 2000	-0,68 (0,000)
	Nata dopo il 2006	-0,94 (0,000)
Costante		0,38 (0,301)

## 8.5

### Conclusioni

Le imprese esportatrici rappresentano uno spaccato particolarmente importante del manifatturiero toscano, in particolare di quel nucleo di imprese dinamiche che, anche in questa lunga fase recessiva, oltre ad aumentare i propri fatturati, è riuscito a mantenere, e spesso espandere, i livelli occupazionali. In realtà, se si escludono le imprese che esportano all'estero solo piccoli importi, il numero delle imprese esportatrici può apparire modesto, dando l'idea che, alla fine, questa grande forza propulsiva che attribuiamo alle esportazioni sia di fatto limitata ad una piccola parte del mondo produttivo regionale. Sono infatti poco più di 3 mila le imprese esportatrici, metà delle quali, però, destina ai mercati internazionali meno di un quarto del proprio fatturato.

In realtà sappiamo -anche se i dati disponibili non consentono di documentarlo- che attorno a queste imprese direttamente presenti su tali mercati ruotano altre imprese ad esse strettamente legate da rapporti di subfornitura, talvolta persino di ricerca: in altre parole il sistema di imprese direttamente e indirettamente presente sui mercati internazionali è in realtà assai più ampio di quello qui osservato. Quelle qui osservate sono di fatto solo le imprese di punta della filiera orientata ai mercati internazionali.

Come nelle attese, le imprese esportatrici hanno effettivamente realizzato in questi anni risultati spesso molto positivi; in molti casi i buoni risultati ottenuti sui mercati esteri hanno consentito di coprire le peggiori *performances* realizzate sul mercato interno, anche se non mancano i casi di imprese che simultaneamente hanno realizzato crescita in entrambi i mercati: in tali casi la specificità delle produzioni è evidentemente tale da riuscire a far fronte anche alla debole domanda proveniente dal mercato nazionale. Più rari i casi di imprese che invece hanno visto contrazioni dei fatturati anche nel mercato estero: si tratta in genere di imprese appartenenti ai settori oggi più in difficoltà (tessile, mobile, altri mezzi di trasporto).

Se i successi realizzati in questi anni sono innegabili -l'aumento dell'export a partire dal 2008 ha infatti superato il 16% ed è il più alto tra le regioni italiane- essi potrebbero però essere il frutto di comportamenti diversi, non tutti ugualmente virtuosi: da un lato, potrebbero essere l'espressione vincente di un sistema produttivo che, puntando sull'alta qualità dei beni prodotti, in realtà non ha perso la sua competitività (come molte analisi macro invece lascerebbero pensare); dall'altro potrebbero essere, invece, la risposta ad un mercato interno asfittico che ha spinto le imprese a cercare soluzioni alternative su mercati più dinamici, magari anche attraverso la compressione dei prezzi e quindi dei margini di profitto,

Sebbene sia probabile che anche questo secondo tipo di comportamenti sia presente, l'analisi qui condotta sembrerebbe confermare la prevalenza dei comportamenti più virtuosi: l'aumento delle vendite all'estero coincide in molti casi con un aumento del fatturato complessivo sottolineando quindi la redditività complessiva della scelta effettuata. Stare sui mercati esteri è, in genere, il frutto di una strategia aggressiva da parte delle imprese, tanto che quelle che su questo fronte hanno avuto più successo sono anche quelle che negli anni precedenti hanno investito e che da tempo presidiano i mercati internazionali: in altre parole esportatori non ci si improvvisa, ma lo si diventa a seguito di strategie avviate da tempo e che sono state assistite da una costante attenzione agli investimenti. Ciò non toglie che vi siano anche non poche giovani imprese che si sono introdotte su tali mercati, realizzando spesso una rapida espansione delle proprie vendite all'estero; dal momento che, in generale, le imprese giovani hanno avuto in questi anni maggiori difficoltà ciò ci indica che quelle tra di loro che si sono più orientate verso tali mercati le hanno superate con maggiore facilità.

Il mercato europeo resta la principale destinazione delle imprese toscane, esso rappresenta la base principale delle nostre vendite all'estero; in fondo è il mercato più sicuro per tradizione dei rapporti, per vicinanza culturale (e anche fisica), per l'assenza del rischio di cambio, ma è anche vero che le imprese toscane hanno saputo inserirsi con successo anche sui mercati extra-europei più di quanto abbiano fatto le imprese delle altre regioni (confermando in questo una caratteristica che da sempre ha connotato l'economia toscana), mostrando come la diversificazione sia una chiave importante di successo: i risultati migliori li hanno infatti realizzati le imprese che hanno maggiormente diversificato i mercati di sbocco.

Quindi, da un lato, una base importante dell'export regionale è stabilmente legata ai mercati europei per moti versi più sicuri, ma anche meno dinamici e una parte, per la Toscana più rilevante che per le altre regioni, alla ricerca di mercati nuovi, certamente più difficili da raggiungere, ma anche più dinamici. L'equilibrio tra queste due componenti è forse alla base di una crescita che è stata negli ultimi anni costante e particolarmente dinamica.

Si conferma quindi che, pur all'interno di un sistema produttivo complessivamente in difficoltà, persista un nucleo di imprese che è riuscito a realizzare risultati di rilievo. Una parte rilevante di questo mondo deriva i suoi successi dal fatto di operare direttamente sui grandi mercati internazionali, ma è del tutto verosimile ipotizzare che dietro questo nucleo di imprese - relativamente ristretto- vi sia un sistema più ampio di imprese manifatturiere ed anche di servizio che opera all'interno della stessa filiera produttiva e che trae evidenti benefici da questa collocazione.

Se anche nei prossimi anni la componente più dinamica della domanda finale continuerà ad essere quella estera è evidente che i successi conseguiti in questi anni sono di buon auspicio, ma ci indicano anche che la domanda estera da sola non può essere sufficiente a garantire una crescita adeguata della nostra economia: in fondo rappresenta solo il 30% del PIL regionale. Il fatto, poi, che le maggiori spinte alla crescita della domanda mondiale provengano da mercati lontani sui quali già le imprese toscane mostrano di essersi efficacemente introdotte può essere anche questo di buon auspicio, ma conferma anche l'esigenza di politiche per l'internazionalizzazione delle imprese volte a favorirne l'insediamento su tali mercati certamente dinamici, ma anche assai più rischiosi e lontani.



## 9.

### LA NASCITA E LA SOPRAVVIVENZA DI NUOVE IMPRESE AI TEMPI DELLA CRISI: ALCUNE EVIDENZE PER LA TOSCANA

Le ripercussioni della crisi innescatesi alla fine del 2008, i cui effetti stanno ancora dispiegandosi ad oltre cinque anni di distanza, sono state analizzate nel corso del tempo da molteplici prospettive, cogliendo le varie sfaccettature che ne hanno caratterizzato le diverse fasi. Le conseguenze negative riguardanti i processi di investimento realizzati (sia da parte dell'operatore pubblico che da parte dei soggetti privati) sono state particolarmente pesanti (su questo tema il rapporto si sofferma nel paragrafo 2.2), anche se l'attenzione del dibattito si è forse maggiormente concentrata sulle difficoltà osservate dal lato dei consumi e del mercato del lavoro, oltre che della tenuta dei conti pubblici, ovvero su temi avvertiti come maggiormente "emergenziali" da parte dell'opinione pubblica<sup>30</sup>.

Analogamente, un'attenzione relativamente limitata è stata posta sui processi di natalità imprenditoriale, nei quali si sostanzia quella particolare categoria di "investimento per il futuro" legata alla nascita di nuove imprese. E tuttavia, si tratta di processi da cui dipende il ricambio ed il rinnovamento delle energie imprenditoriali, attraverso quel processo di "distruzione creatrice" -secondo l'espressione di Schumpeter- che consente ad un sistema di mercato di accrescere i livelli di concorrenza, di agevolare la circolazione di nuove idee e di nuove soluzioni tecnologiche ed organizzative, di generare per tale via la creazione di nuove opportunità e nuova ricchezza, di stimolare e favorire infine percorsi di innovazione anche sociale, nella misura in cui le nuove opportunità vengono colte da soggetti in precedenza al margine dei circuiti di produzione della ricchezza.

Il fenomeno della natalità d'impresa è poi tanto più importante da analizzare nel caso della Toscana, dal momento che fra gli ingredienti alla base del modello di sviluppo del dopoguerra vanno certamente inclusi tassi di demografia imprenditoriale elevati sia in ingresso che in uscita, secondo un *pattern* di "crescita per proliferazione di nuove imprese" che si è sostanziato in un processo di imprenditorialità diffusa. Il presente approfondimento ha pertanto lo scopo di delineare sinteticamente -per la Toscana- il più recente profilo dei processi di natalità imprenditoriale, confrontando le dinamiche degli ultimi anni con quelle osservate negli anni pre-crisi (il periodo preso in esame è il decennio 2003-2013) ed evidenziandone alcune caratteristiche anche rispetto a quanto verificatosi in altri contesti territoriali.

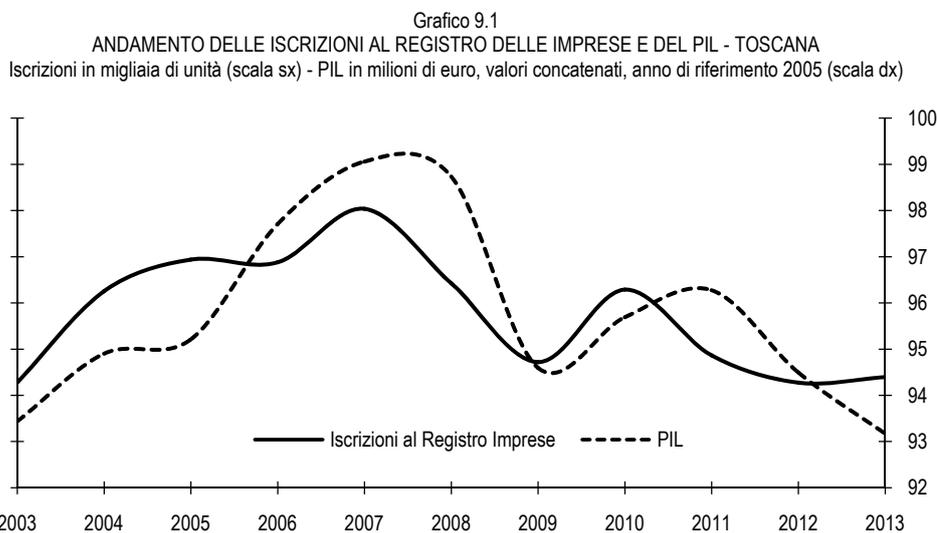
#### 9.1

##### Le nuove imprese

Il primo elemento su cui è opportuno soffermare l'attenzione è connesso allo stretto legame che sussiste fra evoluzione della natalità d'impresa e andamento dell'economia (Graf. 9.1), con un coefficiente di correlazione fra iscrizione di nuove imprese (ai registri camerali) e andamento del PIL pari a 0,776 nel decennio 2003-2013. Si può inoltre notare che la curva delle iscrizioni tende ad anticipare -soprattutto negli anni più recenti- quella del PIL, come conferma un coefficiente che cresce ulteriormente (0,800) qualora la correlazione venga ritardata di un anno

<sup>30</sup> Fra il 2007 e il 2013 gli investimenti fissi lordi sono diminuiti, in Toscana, del 26,0% in termini reali (dell'11,4% in termini nominali), contro una caduta dei consumi delle famiglie a valori costanti pari al 3,7%.

(iscrizioni al tempo t-1 con PIL al tempo t). Il fenomeno della creazione d'impresa è dunque, in generale, strettamente associato alle *performance* di un dato sistema economico, costituendo altresì un indicatore rappresentativo non soltanto della vitalità di un determinato tessuto socio-imprenditoriale ma anche del clima di fiducia ad esso connesso in funzioni delle fluttuazioni cicliche attese.

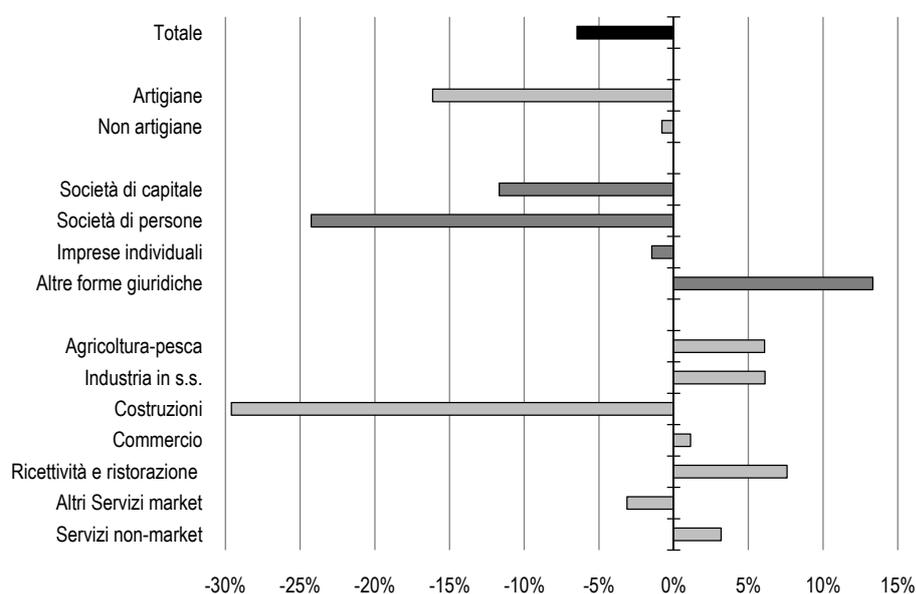


Fonte: Infocamere-StockView (iscrizioni), ISTAT-IRPET (PIL)

Per quanto detto, non stupisce dunque che il numero di nuove iscrizioni nel periodo post-crisi (il quinquennio 2009-2013) sia mediamente diminuito del 6,5% rispetto al periodo immediatamente precedente (il quinquennio 2004-2008), passando da una media annuale di quasi 31 mila a poco meno di 29 mila unità. Il primo e più ovvio effetto degli “anni di crisi” su tale fenomeno è stato rappresentato da un rallentamento nel processo di formazione di nuove imprese: si tratta peraltro di un effetto che non appare aver colpito la Toscana in maniera più intensa rispetto al resto del territorio nazionale (Italia -7,6%), e che si è anzi caratterizzato per un andamento negativo meno accentuato rispetto alle regioni settentrionali (Nord Ovest -10,9%; Nord Est -11,9%).

La riduzione del tasso di natalità imprenditoriale rappresenta in realtà la sintesi di tendenze anche notevolmente diversificate in funzione dei diversi segmenti in cui i dati a disposizione sono scomponibili (Graf. 9.2). In particolare, le diminuzioni sono state più accentuate nel settore delle costruzioni (-29,6%), fra le società sia di persone (-24,3%) che di capitale (-11,7%) e fra le imprese artigiane (-16,1%). La riduzione della natalità imprenditoriale osservata negli ultimi anni sembra dunque aver caratterizzato soprattutto due profili: da un lato, imprese appartenenti ad ambiti caratterizzati da più intense difficoltà, come l'edilizia e l'artigianato le cui problematiche, peraltro, risalgono già a prima della crisi; dall'altro tipologie d'impresa -come le forme societarie- la cui costituzione è normalmente più complessa e connessa al reperimento di maggiori risorse (si osservi che, in tale ambito, la nascita di società per azioni si è addirittura dimezzata, con una variazione del -19,5% fra i due sotto-periodi analizzati).

Grafico 9.2  
 ANDAMENTO DELLE ISCRIZIONI AL REGISTRO DELLE IMPRESE PER TIPOLOGIA - TOSCANA  
 Variazioni % fra la media annua del periodo 2004-2008 e 2009-2013



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-StockView

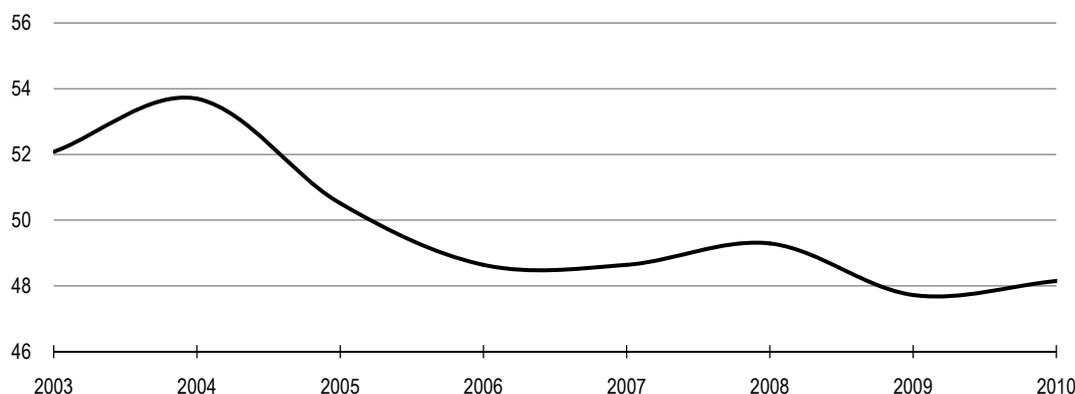
Diversamente dai precedenti casi, in altri si osserva al contrario addirittura un aumento delle iscrizioni, con una crescita fra periodo pre e post-crisi che risulta più elevata soprattutto nell'agricoltura (+6,1%), nell'industria (+6,1%), nelle attività della filiera turistica (+7,6%) e fra le "altre forme giuridiche" (+13,3%). Ad un primo approfondimento, pertanto, la riduzione della natalità appare in realtà fortemente circoscritta sotto il profilo settoriale, nella misura in cui interessa soprattutto le attività legate all'edilizia (e in misura minore gli "altri servizi *market*"), e più generalizzata sotto l'aspetto della tipologia giuridica: oltre alle forme societarie, infatti, una diminuzione -per quanto modesta (-1,5%)- si registra anche per le imprese individuali, che rappresentano circa i due terzi delle iscrizioni annuali.

Occorre inoltre considerare che solo una parte delle iscrizioni corrisponde ad iniziative imprenditoriali realmente nuove, mentre altre sono l'esito di processi di trasformazione di imprese pre-esistenti. Benché a tale proposito si disponga di una serie storica più breve, i dati resi disponibili dall'Osservatorio sulla demografia delle imprese di Unioncamere Italiana mostrano come nel corso degli ultimi anni la quota delle "vere nuove imprese" sul totale delle iscrizioni sia progressivamente diminuita (ad eccezione del 2008), con una tendenza che sembra solo rallentata -ma non scomparsa- negli anni post-crisi (Graf. 9.3).

Confrontando di nuovo i valori medi annuali riferiti al periodo 2003-2007 con quelli del successivo triennio 2008-2010, si osserva che il numero di imprenditori corrispondenti alle "vere nuove imprese" è sensibilmente diminuito (-15,7%), con riflessi differenziati in funzione di alcune caratteristiche demografiche. Da un lato, infatti, la stratificazione per genere evidenzia che tale contrazione è da attribuire alla componente maschile (-15,7%), mentre sono aumentate le imprese create da donne (+6,3%). Dall'altro, la scomposizione per classi di età mostra che tale diminuzione non interessa la fascia più elevata (imprenditori con oltre 50 anni +1,7%),

mentre flessioni più o meno accentuate colpiscono le restanti (-12,7% fra 35 e 49 anni, -9,9% fino a 35 anni).

Grafico 9.3  
 "VERE NUOVE IMPRESE": ISCRIZIONI AL REGISTRO DELLE IMPRESE NON CORRISPONDENTI A TRASFORMAZIONI  
 DI SOCIETÀ PRE-ESISTENTI. TOSCANA  
 Valori % (1)



(1) Quota di nuove iscrizioni al Registro delle Imprese non corrispondenti a trasformazioni di società pre-esistenti, scorpori, separazione o filiazione d'impresa.

Fonte: Unioncamere, Osservatorio sulla demografia delle imprese

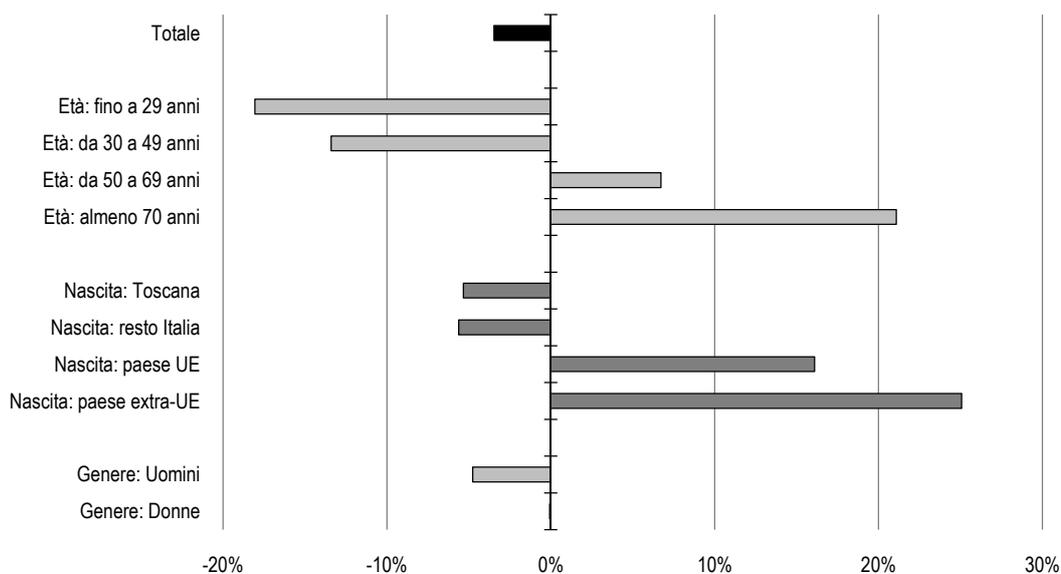
Tali flussi in ingresso, insieme a quelli in uscita (che non costituiscono l'oggetto del presente approfondimento), stanno pertanto cambiando in maniera rilevante anche i connotati della popolazione imprenditoriale della regione<sup>31</sup> (Graf. 9.4), diminuita del 3,5% in termini numerici nel corso degli ultimi 5 anni e -dunque- ad un tasso sensibilmente superiore rispetto a quello del precedente quinquennio (-0,7% fra il 2003 e il 2008). I dati sugli imprenditori, benché riferiti a stock e non a flussi come in precedenza, evidenziano in primo luogo un processo di "invecchiamento" della popolazione di riferimento, con un sensibile arretramento delle classi di età più giovani (-18,1% fino a 29 anni, -13,4% fra 30 e 49) ed al contrario un marcato incremento per quelle più elevate (+6,7% fra 50 e 49 anni e, soprattutto, +21,1% per le persone con almeno 70 anni). Si tratta di un processo senz'altro dovuto anche a fenomeni di "transizione demografica" degli imprenditori pre-esistenti verso le classi di età superiori, ma che testimonia di una situazione di mancato ricambio generazionale reso ancora più grave dal fatto di innestarsi su una tendenza visibile anche nel quinquennio precedente (fra il 2003 e il 2008, gli imprenditori fino a 29 anni sono diminuiti del 25,1% e quelli *over-70* sono cresciuti del 17,8%).

Altro evidente dualismo si riscontra poi nell'analisi delle componenti "autoctone" o "immigrate" della popolazione in esame, con gli imprenditori di origine toscana (-5,3%) o provenienti da altre regioni italiane (-5,6%) che fanno segnare un arretramento ancora più deciso rispetto al dato medio, ed invece gli imprenditori stranieri in netta crescita tanto per quanto riguarda i paesi UE (+16,1%) che i paesi non-UE (+25,1%). Anche in questo caso la tendenza del quinquennio più recente non fa in realtà che proseguire quanto già osservato nel periodo precedente. Sebbene dietro la crescita degli imprenditori stranieri risiedano cause di

<sup>31</sup> Faremo di seguito riferimento, con il termine "imprenditori", alle persone che detengono cariche in imprese toscane, quali titolari, soci, amministratori o altro.

vario genere (da fenomeni di regolarizzazione di attività già esistenti, ai flussi di migranti dai paesi dell'allargamento nel caso degli imprenditori provenienti da paesi UE), rimane il fatto che, per lo meno già da un decennio, la propensione imprenditoriale del territorio appare sostenuta esclusivamente dalla componente immigrata, al netto della quale il bilancio demografico di tale popolazione apparirebbe ancora più negativo.

Grafico 9.4  
 IMPRENDITORI PER ETÀ, STATO DI NASCITA E GENERE. TOSCANA  
 Variazioni % fra il 2008 e il 2013 (1)



(1) Con il termine "imprenditori" ci si riferisce alle persone con cariche sociali in imprese registrate (titolari, soci, amministratori, altre cariche).  
 Le variazioni sono effettuate sugli stock di posizioni in essere al 31 dicembre 2008 e 2013.  
 Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-StockView

Meno dicotomico è invece l'andamento degli imprenditori per genere, con la componente maschile che fra il 2008 e il 2013 è diminuita del 4,8% contro invece una sostanziale tenuta di quella femminile (-0,1%). Si tratta di andamenti che, sebbene meno divergenti rispetto a quelli visti in precedenza, evidenziano comunque un certo ribilanciamento nella composizione per sesso della popolazione imprenditoriale, peraltro da attribuire più ad una contrazione della componente maschile che ad un contributo positivo di quella femminile e che -in definitiva- sembra procedere per il momento in maniera piuttosto lenta.

## 9.2

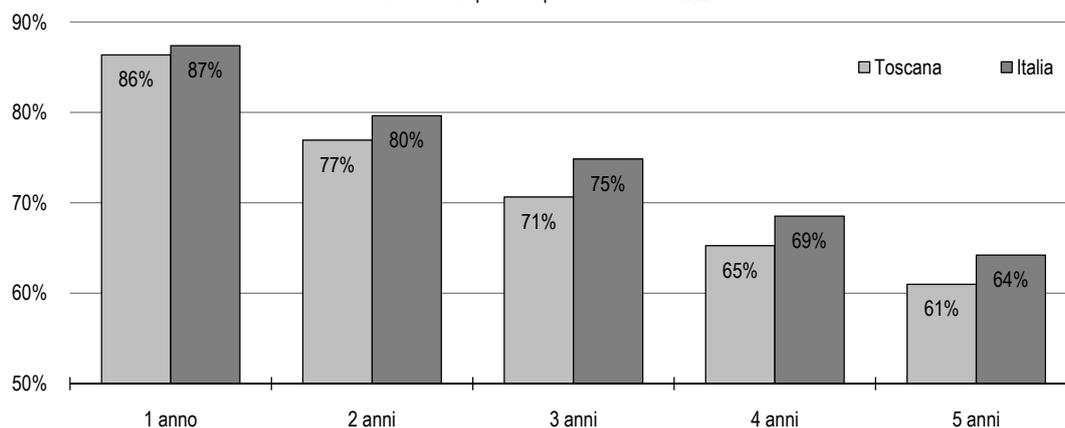
### La capacità di sopravvivenza delle nuove imprese

Oltre alle principali coordinate che caratterizzano il più recente andamento della natalità d'impresa, altrettanto importante è cercare di comprendere quanto le nuove iniziative imprenditoriali siano in grado di "stare sul mercato", e di valutare in qualche modo la "qualità" dei progetti d'impresa avviati. Fra i molteplici indicatori disponibili in tal senso, la seconda parte del presente approfondimento è pertanto dedicata all'esame della capacità delle aziende

neo-costituite di superare la fase di *start-up* iniziale (qui convenzionalmente fissata nei primi tre anni di vita).

Considerando la quota di imprese iscritte nel 2005 ed ancora registrate alla fine del 2008, e confrontandola con la quota di iscritte nel 2010 ed ancora in vita alla fine del 2013, si evidenzia in primo luogo come -in Toscana- tale percentuale si sia ridotta di quasi quattro punti percentuali fra i due periodi, passando dal 74,4% degli anni immediatamente precedenti alla crisi al 70,7% di quelli immediatamente successivi. Si tratta di un peggioramento che riguarda gran parte -anche se non tutte- le regioni italiane (in Lombardia, Emilia-Romagna, Basilicata, Molise e Campania si è addirittura verificato un miglioramento del tasso di sopravvivenza a tre anni); in Toscana, tuttavia, tale fenomeno si è rivelato più accentuato che altrove (solo Abruzzo, Puglia e Umbria hanno accusato una diminuzione ancora più forte), tanto che nel periodo post-crisi il tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese toscane è superiore solo a quello del Piemonte (70,0%) ed inferiore di circa quattro punti percentuali rispetto alla media italiana (74,8%). Si noti inoltre che, anche considerando periodi di diversa lunghezza, il tasso di sopravvivenza delle imprese toscane resta comunque sempre inferiore al dato medio nazionale (Graf. 9.5)<sup>32</sup>.

Grafico 9.5  
TASSI DI SOPRAVVIVENZA DELLE IMPRESE TOSCANE E ITALIANE  
Quota % di imprese sopravvissute al 31.12.2013



NOTA: "1 anno" = nate nel 2012, "2 anni" = nate nel 2011, "3 anni" = nate nel 2010, "4 anni" = nate nel 2009, "5 anni" = nate nel 2008  
Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-StockView

La minore riduzione del tasso di natalità osservato in Toscana si accompagna dunque ad una più elevata "mortalità precoce" delle imprese di nuova costituzione: una pre-selezione all'ingresso meno drastica (una riduzione delle nuove iscrizioni inferiore rispetto ad altri contesti territoriali) sembra dunque aver comportato una più marcata selezione in fase di avvio e consolidamento<sup>33</sup>. Si tratta di un peggioramento del grado di sopravvivenza nel complesso trasversale alle diverse categorie e tipologie d'impresa prese in esame, ma che risulta più sensibile per le imprese artigiane (-8,3 punti percentuali), per le imprese individuali (-3,9), per il

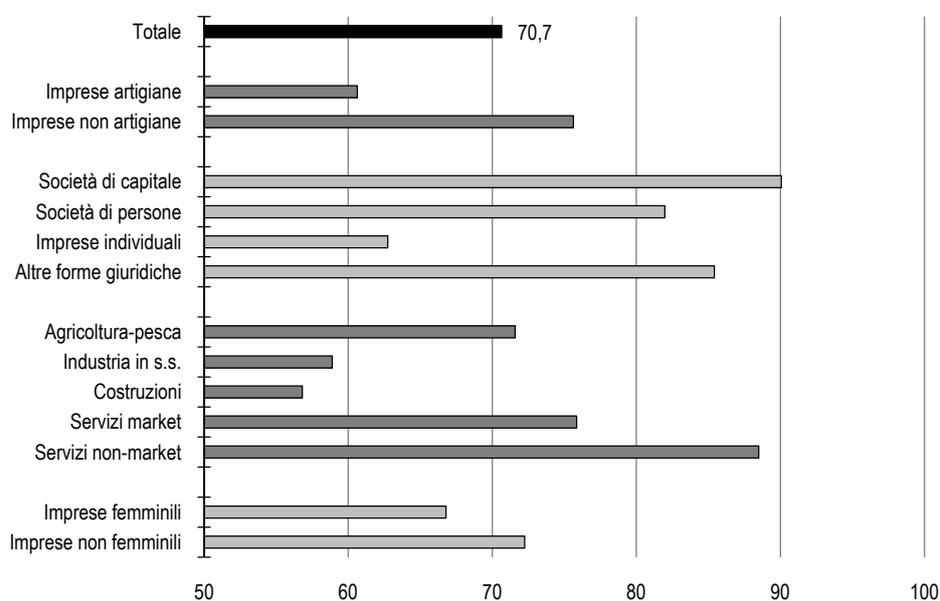
<sup>32</sup> Il tasso di sopravvivenza a cinque anni risulta pari al 61,0% in Toscana ed al 64,2% in Italia.

<sup>33</sup> Tale ipotesi sembra ulteriormente avvalorata dal fatto che, considerando l'insieme delle regioni italiane, si nota una leggera relazione inversa fra le due variabili in esame.

settore dell'industria (-11,1), dell'edilizia (-7,1) e dei servizi *non-market* (-6,8). Viceversa, la diminuzione del tasso di sopravvivenza a tre anni delle imprese neo-costituite risulta contenuta entro i due punti percentuali per le forme societarie (di capitale e di persone) e per le "altre forme giuridiche", vale a dire per tipologie nel complesso associate a forme maggiormente strutturate.

Nel periodo post-crisi, il tasso di sopravvivenza è risultato particolarmente eterogeneo e caratterizzato da una forte variabilità in funzione delle diverse categorie di analisi (Graf. 9.6), in primo luogo fra imprese artigiane (60,6%) e non artigiane (75,6%). Per l'artigianato si conferma dunque una situazione sul fronte della demografia imprenditoriale in ingresso che appare di estrema debolezza, con un differenziale strutturalmente superiore del tasso di "mortalità precoce" (circa 4 imprese su 10 cessano la propria attività nei primi tre anni di vita) su cui si innesta -come visto in precedenza- un netto peggioramento tanto del tasso di sopravvivenza che del numero di iscrizioni di nuove imprese.

Grafico 9.6  
TASSI DI SOPRAVVIVENZA A 3 ANNI DELLE IMPRESE NEL PERIODO POST-CRISI PER TIPOLOGIA. TOSCANA  
% di imprese nate nel 2010 e sopravvissute al 31.12.2013



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-StockView

Altra rilevante differenza, in parte collegata alla precedente, riguarda poi la forma giuridica adottata, con le imprese individuali che evidenziano una performance decisamente inferiore in termini di tasso di sopravvivenza (62,7%) rispetto alle altre categorie (per le società e le altre forme giuridiche lo stesso tasso si colloca fra l'80 e il 90%). Come in precedenza accennato, le imprese individuali costituiscono ancora la tipologia più ampiamente utilizzata (in circa due casi su tre) al momento della costituzione di una nuova impresa anche in virtù di costi e tempi di avvio inferiori rispetto ad altre tipologie, ed è anche per tali motivi che -negli "anni di crisi"- il ricorso a tali forme è rimasto su livelli quasi invariati rispetto al periodo pre-crisi. Ciò sembra tuttavia aver ulteriormente accentuato quei caratteri di maggiore fragilità strutturale associati a tali imprese, con una più marcata riduzione del relativo tasso di sopravvivenza. Al contrario, le

imprese costituite sotto forma di società hanno visto una più significativa riduzione in ingresso successivamente al 2008, rafforzandone tuttavia il carattere di progetto imprenditoriale la cui scelta è connessa una più attenta valutazione dei costi e dei benefici attesi: nonostante fra periodo pre e post-crisi si sia osservato un leggero aumento del tasso di “mortalità precoce”, il tasso di sopravvivenza a tre anni resta -per tali tipologie giuridiche- ancora elevato, fino a raggiungere il 90% nel caso delle società di capitali.

Sotto il profilo settoriale, più bassi tassi di sopravvivenza contraddistinguono invece il settore dell'industria e delle costruzioni. Nel caso dell'edilizia, come abbiamo visto, tale situazione si accompagna ad una riduzione significativa di questo stesso tasso e ad una fortissima riduzione del numero di nuove imprese nel confronto fra periodo pre e post-crisi, aspetti che riflettono anche su tale fronte le profonde difficoltà che il settore sta attraversando dalla metà circa dello scorso decennio.

Nel caso dell'industria in senso stretto, in larga misura costituita da imprese manifatturiere, il basso tasso di sopravvivenza è invece frutto di una riduzione ancora più marcata di tale indicatore, cui si associa tuttavia addirittura un aumento delle nuove iscrizioni. Le attività industriali sembrano dunque presentare ancora caratteri di “attrattività” per l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali, malgrado una quota non trascurabile sia poi destinata alla chiusura nel corso dei primi anni di vita. È possibile che su tali andamenti, apparentemente contraddittori, influiscano in realtà due tendenze di segno opposto, nella misura in cui nel corso degli ultimi anni l'evoluzione interna al settore è diventata sempre più dicotomica: da un lato, vi sono imprese che si sono rivelate in grado di proiettarsi sui mercati esteri, di sostenere processi di innovazione, investimento e sviluppo, mettendo a segno *performance* positive anche in anni in cui il contesto macroeconomico non è stato certo favorevole; dall'altro, le indagini realizzate sul campo evidenziano un'ampia platea di imprese che risultano fortemente condizionate dalle due ultime recessioni, e che non appaiono in grado di elaborare adeguati percorsi di riposizionamento strategico all'interno di un contesto competitivo particolarmente complesso. Non è del resto un caso che tassi di sopravvivenza più alti caratterizzino il terziario, composto da comparti maggiormente protetti dalla concorrenza internazionale, ed in particolare l'insieme dei servizi *non-market*.

Un divario meno marcato, rispetto ai precedenti raggruppamenti, sussiste infine fra imprese a (prevalente) conduzione femminile ed imprese a (prevalente) conduzione maschile. Come visto in precedenza, il raffronto fra periodo pre e post-crisi evidenzia come -a fronte di una riduzione delle figure imprenditoriali maschili- la partecipazione delle donne sia rimasta sostanzialmente invariata in termini numerici: i dati relativi al tasso di sopravvivenza evidenziano tuttavia come sussista tuttora un *gap* negativo fra imprese femminili e imprese maschili, con un differenziale superiore ai cinque punti percentuali (66,8% vs. 72,2%). Le imprese a conduzione femminile restano dunque caratterizzate da una maggiore fragilità strutturale, probabilmente anche in conseguenza di più elevate difficoltà nelle modalità di accesso al credito ed alle risorse necessarie alla costituzione di più solide strutture organizzative ed imprenditoriali.

In conclusione, la più recente demografia d'impresa mostra una sensibile riduzione dei processi di natalità imprenditoriale, con un progressivo invecchiamento della popolazione di riferimento e crescenti difficoltà nella capacità del sistema di rigenerare le energie e gli *animal spirits* che ne sono alla base. Le imprese create nel dopo-crisi mostrano inoltre una maggiore fragilità strutturale, connessa a più elevati tassi di mortalità nel corso dei primi tre anni di vita, certo dovuta anche ad un contesto esterno maggiormente problematico. I processi di creazione d'impresa costituiscono dunque, ora più che in passato, un terreno di intervento per politiche in grado di sostenerne le dinamiche, e favorire così -anche per tale via- la necessaria rigenerazione del tessuto imprenditoriale regionale.

10.

## LE TRASFORMAZIONI DI LUNGO PERIODO DELL'ECONOMIA TOSCANA ALLA LUCE DELL'ULTIMO CENSIMENTO

I censimenti costituiscono un'occasione unica per osservare le tendenze di lungo periodo dei sistemi socio-economici, e per cogliere in maniera più nitida le trasformazioni che ne sono alla base. I risultati che propongono sono espressione del periodo storico in cui si svolgono, offrendo un'immagine che ne è in qualche misura un riflesso diretto. Partendo da tale premessa, il presente approfondimento si propone di tracciare alcune grandi coordinate relative all'evoluzione di medio periodo del tessuto imprenditoriale toscano, realizzatasi all'interno di un contesto decisamente diverso rispetto alle precedenti tornate censuarie.

### 10.1

#### Il quadro generale: cresce il non-profit, si arresta lo sviluppo del sistema delle imprese

Dopo la fase di decollo economico degli anni Sessanta-Settanta ed un primo sensibile rallentamento della crescita negli anni Ottanta-Novanta -coincidente con la "maturazione" del modello di sviluppo che ha caratterizzato la regione nel dopoguerra- il nuovo millennio ha portato con sé prima un nuovo e più intenso rallentamento dei ritmi di sviluppo, e quindi una profonda e prolungata crisi che, nel breve volgere di un quinquennio, ha determinato due fasi recessive in rapida successione. A partire dal 2001, e fino al 2013 incluso, l'economia toscana ha conosciuto una contrazione del proprio PIL per ben cinque anni su dodici, laddove in precedenza -partendo dal 1980- tale eventualità si era verificata solo in una occasione (il 1983): alla fine del 2013, il livello del PIL regionale è tornato sui valori del 2000.

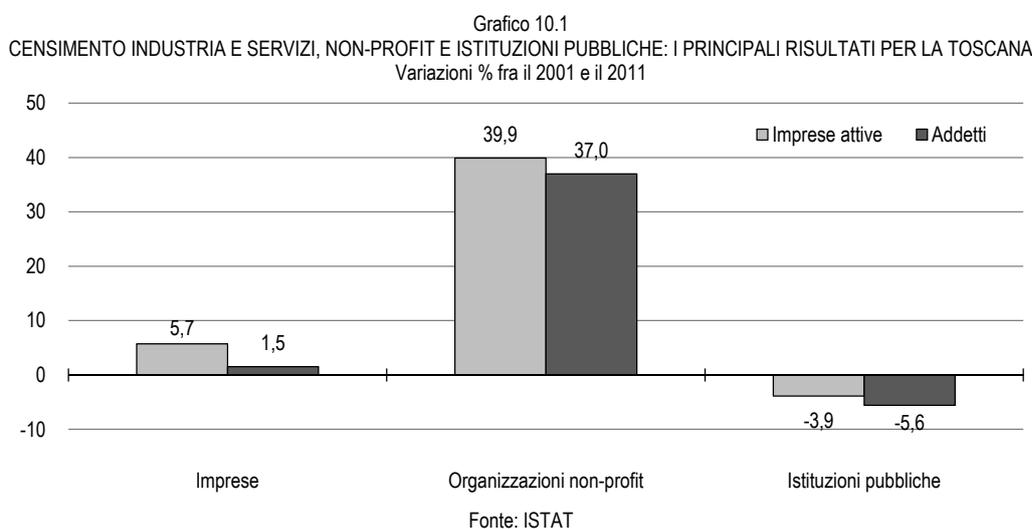
Fra il 2007 e il 2013 i disoccupati sono più che raddoppiati (passando da 70 mila a 146 mila unità): questo incremento sarebbe stato ben maggiore senza il massiccio intervento degli ammortizzatori sociali, con un numero di ore autorizzate di CIG che nel 2013 è stato pari a 7 volte il livello del 2007 (55,6 milioni contro 7,9). Anche negli anni che hanno preceduto l'attuale crisi, la riduzione prima e la tenuta poi del numero di persone in cerca di occupazione è stata resa possibile soprattutto grazie alle riforme intervenute sul mercato del lavoro, con l'introduzione di maggiori dosi di flessibilità contrattuale.

Negli ultimi anni è così sensibilmente aumentata la quota di famiglie che ritengono peggiorata la propria situazione economica (da una media del 46% nel periodo 2003-2007 al 61% del 2012), ed in misura inferiore -ma comunque significativa- anche la quota di famiglie che giudicano scarse o insufficienti le risorse economiche di cui dispongono (dal 39% al 46%). Sono infine cresciute le situazioni di più grave disagio sociale, come mostrano i dati riguardanti le famiglie in situazione di povertà relativa, passate dal 4,0% del 2007 al 6,8% del 2012: sebbene tale quota collochi la Toscana ancora molto al di sotto della media italiana (12,7%), si tratta pur sempre di un livello ormai superiore alla media delle regioni del Nord (6,2%) e solo di poco inferiore a quelle del Centro (7,1%).

Arresto della crescita ed aumento delle situazioni di disagio hanno preso forma all'interno di un quadro in cui i vincoli del bilancio pubblico -come già era accaduto nel corso degli anni Novanta- hanno determinato una progressiva riduzione delle risorse per gli interventi pubblici nel contesto economico e sociale. L'andamento della spesa per consumi della Pubblica Amministrazione (a valori costanti) è passata, ad esempio, dal +1,9% medio annuo del periodo

2001-2007, al +0,7% del 2007-2011, al -1,3% del 2012-2013, delineando la necessità di una complessiva ridefinizione anche del modello di *welfare* fin qui adottato e delle relative modalità di funzionamento, con una crescente apertura agli organismi del “terzo settore”.

Il censimento del 2011 si inserisce dunque in un quadro di crescenti criticità per la tenuta del sistema socio-economico ereditato dal dopoguerra, ed i risultati che ci propone a livello “macro” (Graf. 10.1) fotografano in maniera nitida una situazione che -fra il 2001 e il 2011- risulta di marcato arretramento (in termini di occupati) per le istituzioni pubbliche, di crescita marginale per le imprese ed invece di sviluppo sostenuto per le organizzazioni *non profit*. Sono state queste ultime, si potrebbe dire, il vero fenomeno emergente degli ultimi anni, in virtù di un profondo radicamento storico sul territorio regionale<sup>34</sup> che sembra aver trovato nuova linfa nelle trasformazioni cui si è accennato. Del resto, le nuove sfide che lo stesso terzo settore si trova ad affrontare non sono prive di riflessi sulle stesse modalità organizzative e -si potrebbe dire- sulla stessa “natura costitutiva” di tali organismi, argomento che non costituisce tuttavia l’oggetto del presente contributo.

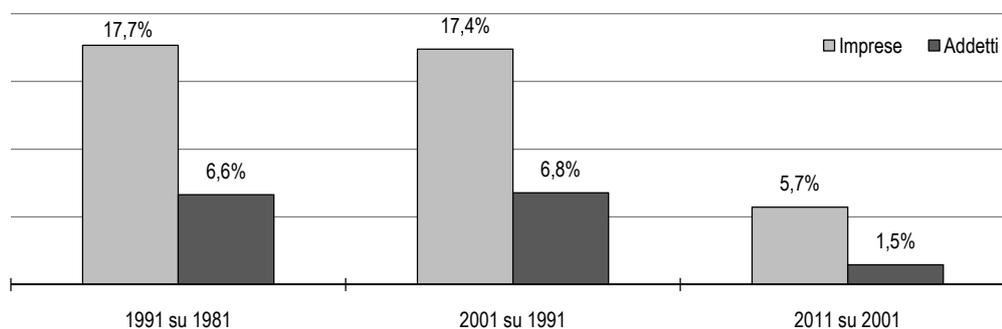


Di seguito l’attenzione si focalizzerà pertanto sul Censimento Industria e Servizi e dunque, principalmente, sulle imprese *for profit*, con lo scopo di cogliere i principali mutamenti intervenuti nel sistema economico-produttivo regionale soprattutto sotto il profilo settoriale e dimensionale. Preliminarmente, è comunque opportuno evidenziare come l’ultimo censimento abbia messo in luce un forte rallentamento nella crescita delle imprese, ed il quasi arresto nella crescita dei relativi addetti (Graf. 10.2). La modesta dinamica degli addetti alle imprese colloca inoltre la Toscana al di sotto della media nazionale (+4,5%)<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> La Toscana è, ad esempio, una delle regioni con il maggior numero di volontari impegnati in organizzazioni *non profit* in rapporto alla popolazione residente.

<sup>35</sup> Il dato della Toscana è inferiore a quattordici regioni, e superiore soltanto a quello di Piemonte, Friuli, Basilicata, Molise (tutti di segno negativo) e Lombardia (+0,6%).

Grafico 10.2  
 ANDAMENTO DELLE IMPRESE E DEI RELATIVI ADDETTI. TOSCANA  
 Variazioni % (1)



(1) Le variazioni 1981-1991 e 1991-2001 sono fatte a parità di campo di osservazione del censimento 1981.  
 Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Tale *performance* peggiora poi ulteriormente qualora si consideri la crescita degli addetti alle unità locali (+1,0%), ovvero dell'occupazione effettivamente creata sul territorio toscano, con un andamento inferiore a tutte le principali macro-ripartizioni. Sebbene si tratti di un andamento non molto distante da quanto rilevato nelle aree maggiormente sviluppate del Paese (Nord Ovest +1,9%; Nord Est +1,6%), si tratta pur sempre di un segnale che sottolinea come l'apparato economico-produttivo regionale abbia incontrato, nel periodo in esame, difficoltà superiori ad altri contesti territoriali, anche se con riflessi sensibilmente diversi sotto il profilo sia settoriale che dimensionale.

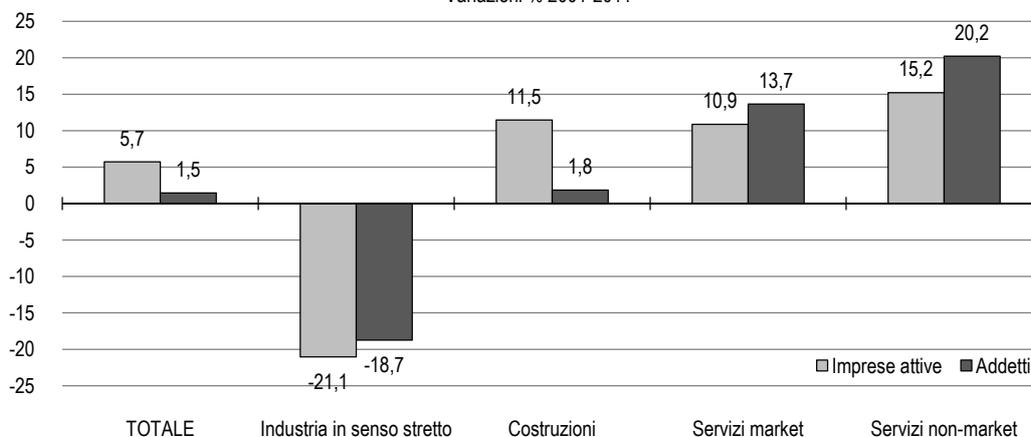
## 10.2

### Le dinamiche settoriali

La tumultuosa crescita del *non-profit* trova una sponda anche nel censimento relativo alle imprese, dal momento che nel decennio in esame è proprio nell'insieme dei servizi *non-market*<sup>36</sup> -il principale terreno d'elezione del terzo settore- che si registrano i maggiori tassi di sviluppo (Graf. 10.3). In tale ambito, la crescita è sostenuta soprattutto nella "sanità e assistenza sociale" (+36,0% in termini di addetti alle imprese attive) e delle "attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento" (+21,0%). Anche la parte del terziario riguardante i servizi *market* esprime poi un significativo tasso di crescita, passando dai 530 mila addetti del 2001 ai 603 mila del 2011, con un saldo positivo decisamente superiore in termini assoluti a quello dei *non-market services* (+72.446 contro +13.189).

<sup>36</sup> Qui definiti come l'aggregato dei codici ateco 2007 P (istruzione), Q (sanità e assistenza sociale), R (attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento), S (altre attività di servizi). Si tratta degli ambiti che maggiormente si caratterizzano per l'offerta di servizi "non destinabili alla vendita", pur accogliendo -almeno in parte- l'offerta di servizi che passano per il mercato.

Grafico 10.3  
ANDAMENTO DELLE IMPRESE E DEI RELATIVI ADDETTI PER MACROSETTORE. TOSCANA  
Variazioni % 2001-2011



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Gli andamenti sono generalmente positivi per le diverse articolazioni sub-settoriali, con alcuni comparti che raggiungono tassi di crescita a due cifre: si tratta delle attività immobiliari (+44,8%), delle attività legate alla ricettività ed alla ristorazione (+27,4%), delle “attività professionali, scientifiche e tecniche” (+24,4%), delle attività di “noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese” (+23,5%) e delle “attività finanziarie e assicurative (+12,0%). Le attività della ricettività e della ristorazione -tipicamente legate allo sviluppo del settore turistico- offrono inoltre il più elevato contributo positivo in termini di crescita occupazionale (con un saldo pari a +19.047 addetti), raggiungendo in tal modo oltre 88 mila unità. Una dinamica positiva -certamente non scontata alla luce della crisi dei consumi degli ultimi anni, che ha colpito soprattutto il segmento della piccola distribuzione- ha poi riguardato anche l’insieme del commercio (+6,8%), che con 239 mila addetti resta il settore più rilevante all’interno dei servizi *market* (contribuendo per il 39,6% al relativo totale).

Su valori sostanzialmente stazionari si colloca invece il settore dei trasporti e della logistica, ma dietro la stabilità del relativo saldo occupazionale si nascondono in realtà dinamiche interne fortemente polarizzate. Da un lato si assiste infatti ad un arretramento delle attività di trasporto terrestre (-11,7%), e dall’altro ad un sensibile incremento per le “attività di supporto ai trasporti” (+19,8%): si tratta di andamenti contrapposti che esprimono un processo di rilevante trasformazione in tale ambito, nella misura in cui il calo del primo gruppo è riconducibile principalmente ai piccoli trasportatori su strada, mentre nel secondo è ricompresa gran parte delle iniziative imprenditoriali legate all’offerta di servizi logistici evoluti ed a maggior valore aggiunto, normalmente connessi ad operatori maggiormente strutturati. Un contributo negativo è infine offerto, nell’ambito dei servizi *market*, dal settore dei “servizi di informazione e comunicazione” (-1,2%). Anche in questo caso, come nel precedente, le dinamiche interne sono fortemente divaricate e -per restare ai due comparti maggiormente rilevanti- all’andamento sostenuto della “produzione di software, consulenza informatica e attività connesse” (+22,2%) si contrappone la contrazione delle “attività dei servizi d’informazione e altri servizi informatici” (-14,6%), che includono attività di elaborazione dati, gestione database, hosting e fornitura di servizi applicativi, portali web.

A fronte della crescita del terziario (+14,4% nel complesso gli addetti alle imprese, +13,4% gli addetti alle unità locali), si assiste ad una riduzione di analoga entità fra i settori produttori di beni (rispettivamente -14,0% e -14,5% per gli addetti alle imprese ed alle unità locali), frutto di una tenuta delle costruzioni (+1,8%) e di un forte arretramento dell'industria in senso stretto (-18,7%). Per quanto riguarda l'edilizia, occorre ricordare come -dietro all'apparente stabilità intercensuaria- si celino in realtà due sotto-periodi profondamente diversi, con il primo (chiuso nel 2006 ed iniziato nel 1998) che segna il raggiungimento del culmine di un ciclo particolarmente favorevole, ed il secondo (iniziato nel 2007 e tuttora in corso) nel quale invece si è materializzato per il settore delle costruzioni un processo di crisi prolungata, documentato a più riprese nel corso degli ultimi rapporti e derivante da un crollo della domanda sia pubblica che privata.

Passando all'industria, il calo del manifatturiero (-19,5% gli addetti alle imprese, -20,6% gli addetti alle unità locali) è invece il frutto di un graduale processo di de-industrializzazione che appare almeno in parte "fisiologico", nella misura in cui appare tipico della progressiva transizione di un sistema economico-produttivo "maturo" verso una struttura più marcatamente "post-industriale". Tale processo è inoltre accentuato anche da aspetti legati alla riconfigurazione degli assetti produttivi, con una riorganizzazione dei processi industriali che ha determinato l'esplicitazione di attività terziarie in precedenza realizzate all'interno delle stesse imprese manifatturiere. Ciò premesso, la contrazione degli addetti alle unità locali manifatturiere si rivela in Toscana leggermente superiore a quella delle regioni settentrionali (-19,2%): nel 2011, la quota di addetti alle unità locali manifatturiere, rispetto al totale, continuava pertanto a collocarsi in Toscana su un livello (25,4%) più basso sia rispetto alle regioni del Nord Ovest (26,4%) che -soprattutto- a quelle del Nord Est (29,6%).

Tornando ad analizzare gli addetti alle imprese, non mancano -all'interno del manifatturiero- comparti in espansione (Tab. 10.4). Si tratta tuttavia di casi sporadici che -se si eccettuano le industrie alimentari (+1,0% in termini di addetti alle imprese) e la farmaceutica (+2,1%)- risultano concentrati soprattutto all'interno dell'ingegneria meccanica ed elettronica, interessando l'elettromedicale-meccanica di precisione (+28,4%), la fabbricazione di mezzi di trasporto (+26,9%), la fabbricazione di macchinari (+3,4%) e di apparecchiature elettriche (+6,7%).

I restanti comparti manifatturieri fanno invece registrare dati negativi che risultano particolarmente pesanti in alcuni settori di tradizionale specializzazione regionale. Il sistema moda, in particolare, perde circa un quarto dei propri addetti, con un dimezzamento nel caso del tessile e cali comunque consistenti tanto nell'abbigliamento che nella concia-pelletteria-calzature. Si tratta nel complesso di oltre 33 mila addetti in meno, quasi la metà dei circa 69 mila persi delle imprese manifatturiere, con un ulteriore consistente contributo negativo (riduzione di 14 mila addetti) proveniente dai comparti prevalentemente riconducibili al "sistema-casa", come il legno-mobili (-29,9%) e la lavorazione dei minerali non metalliferi (-27,4%).

L'analisi settoriale evidenzia dunque come la sostanziale stabilità degli addetti alle imprese si sia tradotta in Toscana in un ulteriore processo di terziarizzazione dell'economia, sintesi di una decisa contrazione dei settori industriali, di una tenuta delle costruzioni e di una marcata espansione dei servizi. Ciò che maggiormente preoccupa, in un'ottica comparata, è che la riduzione della base manifatturiera sia avvenuta in Toscana a ritmi superiori rispetto alle regioni settentrionali, ed accompagnata da una crescita inferiore anche dei settori industriali non manifatturieri (addetti alle unità locali +1,5% Toscana; +5,7% Nord Italia), del commercio (+7,9% vs. +8,5%) e degli "altri servizi" (+17,7% vs. +19,9%), mentre solo nell'edilizia la Toscana è stata in grado di esprimere una *performance* superiore (+3,4% vs. +2,9%). I dati del censimento ripropongono dunque, per altra via, un tema più volte dibattuto nel corso degli

ultimi anni, relativo alla tenuta competitiva non soltanto dell'apparato manifatturiero regionale, ma più in generale dell'intero sistema economico toscano.

Tabella 10.4  
INDUSTRIA IN SENSO STRETTO: ANDAMENTO DEGLI ADDETTI ALLE IMPRESE FRA IL 2001 E IL 2011,  
PER SETTORE E PRINCIPALI COMPARTI. TOSCANA  
Livelli, variazioni assolute e percentuali (\*)

	2001	2011	Var. ass.	Var. %
Estrazione di minerali	2.931	1.822	-1.109	-37,8
Alimentari, bevande e tabacco	22.961	22.835	-126	-0,5
- Industrie alimentari	20.915	21.129	214	1,0
Sistema moda	128.052	94.492	-33.560	-26,2
- Tessile	45.589	23.924	-21.665	-47,5
- Abbigliamento	33.145	30.025	-3.120	-9,4
- Cuoio-pelle-calzature	49.318	40.543	-8.775	-17,8
Chimica-farmaceutica-gomma-plastica	22.274	19.177	-3.097	-13,9
Ingegneria meccanica ed elettronica	96.240	86.497	-9.743	-10,1
- Prodotti in metallo	29.340	24.916	-4.424	-15,1
- Macchinari	19.081	19.727	646	3,4
- Riparazioni e manutenzione	19.730	9.843	-9.887	-50,1
Altre manifatturiere	85.118	62.540	-22.578	-26,5
- Legno	13.264	9.483	-3.781	-28,5
- Mobili	15.340	10.560	-4.780	-31,2
- Lav. di minerali non metalliferi	20.223	14.691	-5.532	-27,4
- Carta	10.221	9.436	-785	-7,7
Utilities	12.114	13.054	940	7,8
TOTALE	369.690	300.417	-69.273	-18,7

(\*) Fra i comparti, sono riportati unicamente quelli con almeno 10 mila addetti o al 2001 o al 2011.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

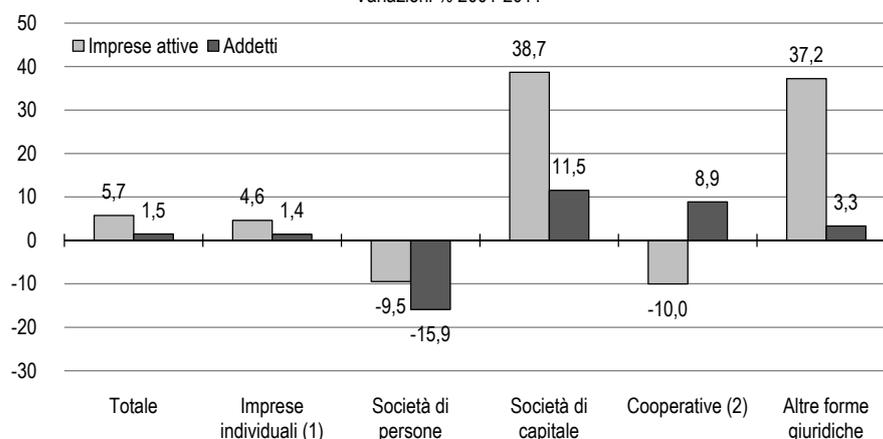
### 10.3

#### Forme giuridiche e caratteristiche dimensionali

Cambiamenti significativi si registrano anche in altre caratteristiche strutturali delle imprese toscane. Per quanto riguarda la forma giuridica adottata (Graf. 10.5), crescono in particolare le tipologie maggiormente "complesse", con un rilevante incremento degli addetti (e delle imprese) tanto per le società di capitale che per le società cooperative. Nel primo caso occorre tuttavia osservare che tale aumento è interamente riconducibile al contributo delle società a responsabilità limitata (addetti +21,3%), mentre si riduce l'apporto delle società per azioni (-2,7% la variazione degli addetti di spa e sapa).

Una crescita modesta caratterizza poi le imprese individuali, che continuano a costituire la forma giuridica largamente più utilizzata, contribuendo per il 61,4% al totale regionale in termini di imprese (anche se solo per il 29,1% in termini di addetti, in conseguenza di dimensioni più ridotte rispetto alle altre tipologie). Un crollo si osserva infine per le società di persone, nel cui ambito solo le società in accomandita semplice fanno registrare un incremento (+1,5% in termini di addetti), mentre le società in nome collettivo accusano un brusco arretramento (-23,3%).

Grafico 10.5  
ANDAMENTO DELLE IMPRESE E DEI RELATIVI ADDETTI PER FORMA GIURIDICA. TOSCANA  
Variazioni % 2001-2011



(1) Inclusi liberi professionisti e lavoratori autonomi.

(2) Escluse cooperative sociali.

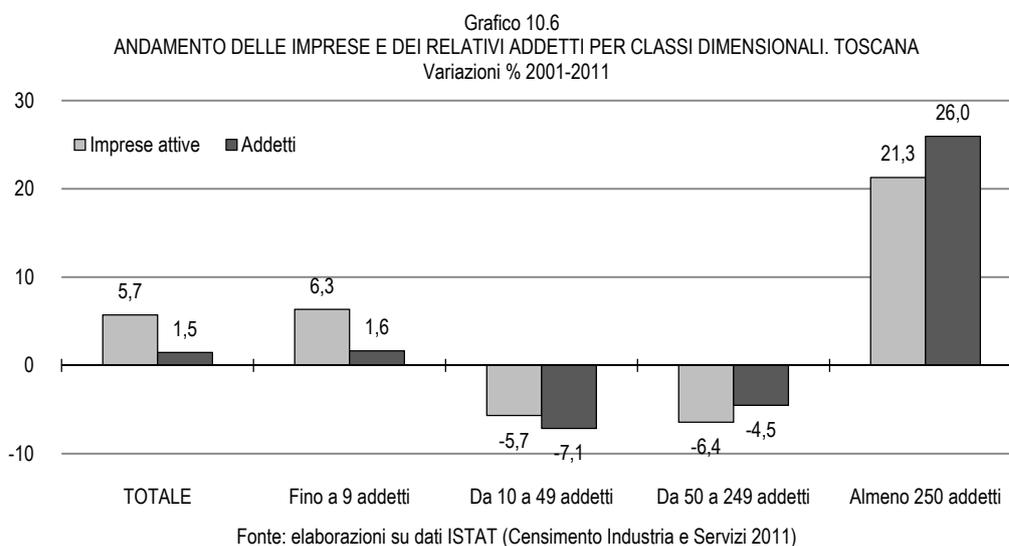
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Sotto il profilo analizzato, emerge un quadro in cui le traiettorie del cambiamento non appaiono chiaramente definite: da un lato si assiste ad una tenuta delle imprese individuali, alla base di una ipotetica “scala” di complessità sotto il profilo della forma giuridica utilizzata; dall’altro lato, ad una crescita di società cooperative e società di capitali, nel cui ambito tuttavia diminuisce il gruppo delle società per azioni; fra i due estremi, si riduce in maniera decisa il contributo delle società di persone. Se è vero che il “baricentro” del fenomeno in esame appare spostarsi verso una diffusione di forme giuridiche più moderne -in conseguenza anche delle modifiche al diritto societario intervenute nello scorso decennio- è dunque altresì vero che ciò avviene contestualmente ad un processo di polarizzazione che penalizza soprattutto la classe intermedia della scala.

Tale valutazione sembra peraltro caratterizzare anche l’analisi evolutiva delle dimensioni aziendali, dove solo in parte si evidenzia un processo di maggiore strutturazione aziendale (Graf. 10.6). Accanto ad una crescita rilevante dello “spazio” occupato dalle grandi imprese si assiste infatti ad una contrazione degli addetti alle piccole e medie imprese, e ad una leggera crescita dell’occupazione nelle micro-imprese. Il contributo che le prime offrono all’occupazione complessiva cresce di 2,6 punti percentuali (passando dal 10,7% al 13,2%), ma ciò avviene principalmente a scapito della quota detenuta dalle imprese della classe 50-249 addetti (-0,6 punti percentuali) e 10-49 addetti (-2,1 punti). Resta invece sostanzialmente stabile (+0,1 p. p.) la quota delle imprese con meno di 10 addetti, presso le quali, ancora nel 2011, risultava occupata ben oltre la metà degli addetti complessivi (54,8%)<sup>37</sup>. In termini di addetti

<sup>37</sup> Queste considerazioni risulterebbero confermate, ed anzi ancora più accentuate, qualora si analizzassero -sempre per classi dimensionali- gli addetti alle unità locali invece che alle imprese, con una crescita più modesta delle “grandi” (+12,9% per le unità locali con almeno 250 addetti), una riduzione più marcata delle “medie” (-6,0% per la fascia 50-249 addetti), una diminuzione meno accentuata per le piccole (-2,6% fra 10 e 49 addetti) ed un andamento maggiormente favorevole per le micro (+3,0% per quelle fino a 9 addetti). Sotto tale profilo, la situazione appare dunque maggiormente polarizzata, con una crescita delle due classi estreme (le grandi unità locali crescono fra l’altro, in Toscana, ad un ritmo ben superiore rispetto al +1,5% medio nazionale) ed invece un arretramento dei due segmenti intermedi. In questo caso, la quota occupazionale delle unità locali “micro” cresce di 1,1 punti

medi per impresa, il dato del 2011 sarebbe inoltre addirittura leggermente inferiore rispetto a quello del 2001 (3,3 invece di 3,4 addetti)<sup>38</sup>.



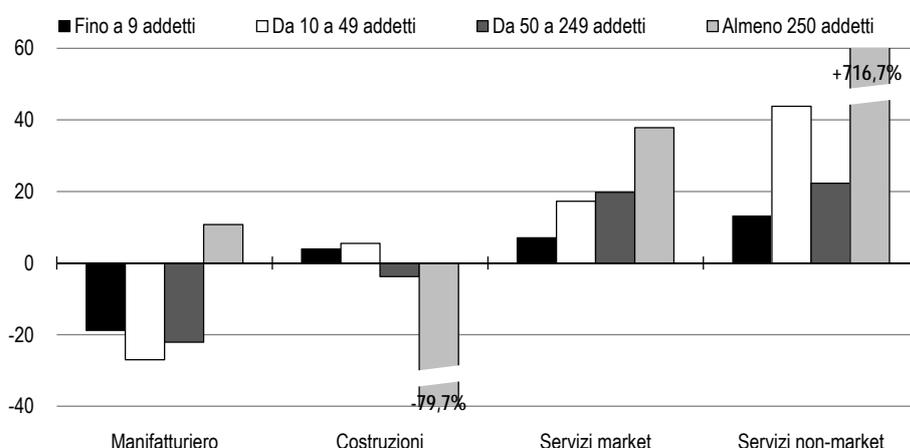
In realtà, la visione d’insieme dei processi in corso appare offuscata da un “effetto composizione” settoriale, che occorre sciogliere al fine di delineare in maniera più nitida l’intreccio delle diverse dinamiche che attraversano la riorganizzazione del tessuto economico-produttivo regionale. Limitandoci qui ad un’analisi dei principali macro-settori di attività, e rimandando ad altri approfondimenti per scomposizioni che consentano di ridurre ulteriormente la variabilità interna agli aggregati considerati, l’evoluzione generale rappresenta infatti una sintesi di tendenze inter-settoriali anche sensibilmente diverse da un caso all’altro (Graf. 10.7).

Nel caso del manifatturiero, la sensibile riduzione degli addetti appare generalizzata alle diverse classi dimensionali, ad eccezione delle grandi che fanno segnare una crescita sia in termini assoluti (+10,7%) che della quota detenuta sul totale; in termini di quote, alle grandi si contrappone una relativa stabilità delle micro imprese ed una riduzione per medie e -soprattutto- piccole imprese (Graf. 10.8). L’incremento occupazionale delle grandi imprese manifatturiere è pari ad oltre 4 mila addetti ed è diffuso ai diversi comparti: i maggiori contributi provengono soprattutto dalla fabbricazione di mezzi di trasporto (+1.196 addetti), dalla concia-pelletteria-calzature (+1.175), dall’industria della trasformazione alimentare (+1.023), dall’elettronica-elettromedicale-meccanica di precisione (+1.020). Una riduzione occupazionale nelle grandi imprese si registra in rari casi: nella chimica (-1.138), nella metallurgia (-682), nella meccanica (-674), nella fabbricazione di apparecchiature elettriche (-338) e nell’abbigliamento (-254).

percentuali (portandosi al 56,4%), al di sopra dunque dei +0,7 p. p. delle “grandi”, mentre sia per le “piccole” che per le “medie” si assiste ad una diminuzione di 0,9 punti percentuali.

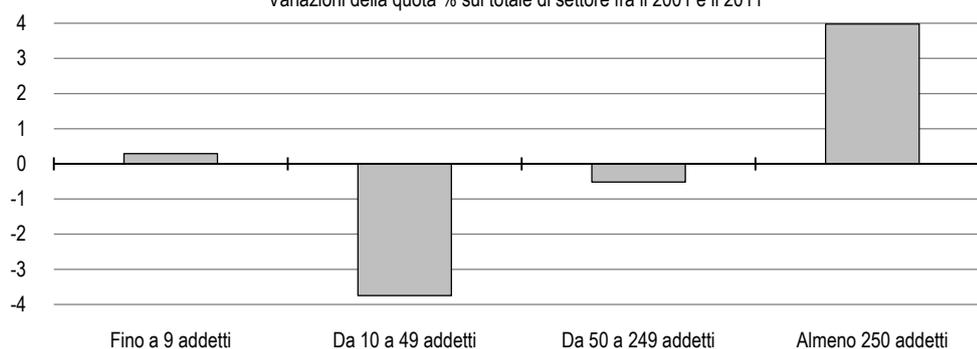
<sup>38</sup>Da 3,4 a 3,2 per le unità locali.

Grafico 10.7  
 ANDAMENTO DEGLI ADDETTI ALLE IMPRESE PER MACROSETTORE E CLASSE DIMENSIONALE. TOSCANA  
 Variazioni % fra il 2001 e il 2011



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Grafico 10.8  
 INDUSTRIA MANIFATTURIERA: ANDAMENTO DELLA QUOTA DETENUTA DALLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI D'IMPRESA  
 IN TERMINI DI ADDETTI SUL TOTALE. TOSCANA  
 Variazioni della quota % sul totale di settore fra il 2001 e il 2011

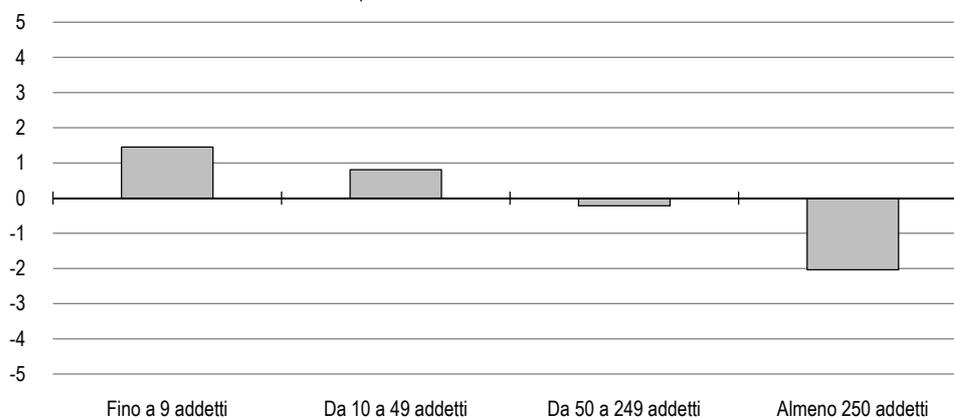


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Situazione per certi versi opposta contraddistingue il macro-settore delle costruzioni, l'unico dove le grandi imprese fanno segnare una diminuzione degli addetti in termini sia assoluti che di quote sul totale. Al crollo dell'occupazione nelle grandi si affianca una contenuta riduzione anche delle medie, mentre piccole e micro imprese più che compensano la contrazione delle due classi superiori. In termini di andamento delle quote, emerge così una relazione inversa rispetto alle dimensioni che per le costruzioni evidenzia un percorso di marcata frammentazione (Graf. 10.9): nel 2011, tre addetti dell'edilizia su quattro erano occupati in micro imprese (solo lo 0,5% in grandi)<sup>39</sup>.

<sup>39</sup> Anche all'interno dell'edilizia, scendendo nel dettaglio, si nota tuttavia un "effetto composizione", nella misura in cui al risultato complessivo contribuisce una sensibile crescita del comparto dei lavori di costruzione specializzati - a più forte concentrazione di

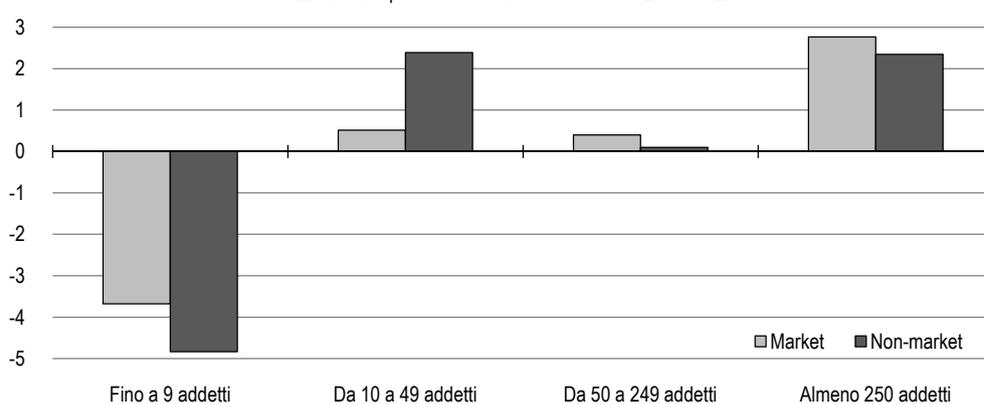
Grafico 10.9  
 COSTRUZIONI: ANDAMENTO DELLA QUOTA DETENUTA DALLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI D'IMPRESA IN TERMINI DI ADDETTI SUL TOTALE. TOSCANA  
 Variazioni della quota % sul totale di settore fra il 2001 e il 2011



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

Ancora diverso infine il profilo dei servizi, dove lo sviluppo registrato nel periodo in esame offre spazi di crescita a tutte le diverse classi dimensionali considerate, sebbene con un andamento tendenzialmente più sostenuto per le unità maggiormente strutturate che determina, nel complesso, un percorso di maggiore strutturazione organizzativa (Graf. 10.10). Le micro-imprese perdono infatti quote a beneficio soprattutto delle grandi, mentre le due classi intermedie restano sostanzialmente stabili (ad eccezione delle piccole all'interno del segmento *non-market*).

Grafico 10.10  
 SERVIZI: ANDAMENTO DELLA QUOTA DETENUTA DALLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI D'IMPRESA IN TERMINI DI ADDETTI SUL TOTALE. TOSCANA  
 Variazioni della quota % sul totale di settore fra il 2001 e il 2011



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento Industria e Servizi 2011)

piccole e micro imprese- ed a un'altrettanto forte contrazione nella costruzione di edifici, comparto che si contraddistingue per una presenza di unità maggiormente strutturate.

All'interno del terziario si segna il caso del commercio al dettaglio, dove alla complessiva crescita occupazionale del comparto si contrappone la flessione delle imprese con meno di dieci addetti. Le micro-imprese perdono di conseguenza 10,6 punti percentuali sul totale (-0,7 p.p. per le piccole), che vanno a beneficio di medie (+2,5 p. p.) e -soprattutto- grandi unità (+8,8 p. p.). La crescita delle attività commerciali è dunque avvenuta a seguito di una profonda selezione fra le imprese meno strutturate cui ha fatto riscontro una progressiva affermazione della grande distribuzione, in base ad un processo già documentato in precedenti rapporti.

Interessante, per il ruolo assunto nei processi di modernizzazione dell'intero sistema economico-produttivo, è poi il caso dei servizi avanzati alle imprese, dove la crescita del settore è associata ad un incremento degli addetti di tutte le classi prese in esame. L'andamento delle micro è tuttavia inferiore rispetto agli altri segmenti dimensionali, con una conseguente riduzione della quota sul totale pari a 2,5 punti percentuali che va a beneficio soprattutto di piccole (+1,2 p. p.) e grandi (+0,8 p. p.). Nonostante un generalizzato e sostenuto incremento di tutte le tipologie dimensionali, anche la crescita dei servizi avanzati si traduce pertanto in una maggiore strutturazione organizzativa.

Quelle presentate sono in realtà solo alcune delle numerose casistiche settoriali che è possibile esaminare, cui per ragioni di spazio limitiamo l'analisi. Oltre ad un più puntuale e dettagliato esame delle trasformazioni intervenute fra le due date censuarie, ulteriori importanti elementi conoscitivi potranno eventualmente derivare dalla possibilità di analizzare microdati che consentano di ricostruire anche i flussi in ingresso ed in uscita nel periodo inter-censuario e -per le imprese compresenti alle due date- le transizioni dall'una all'altra classe dimensionale, per comprendere in maggiore profondità le tendenze qui sinteticamente commentate.

In termini generali, e pur con alcune differenze all'interno dei macro-settori cui si è accennato, le traiettorie del cambiamento si rivelano dunque significativamente differenziate al livello dei tre principali aggregati di attività economica. Il manifatturiero, in primo luogo, appare segnato da processi di profonda selezione imprenditoriale, accompagnati da una decisa ricomposizione del sistema di offerta verso modelli aziendali maggiormente strutturati; l'edilizia, al contrario, si caratterizza per un percorso di marcata frammentazione, all'interno di una stabilità intercensuaria del complessivo numero di addetti che non consente tuttavia di apprezzare l'involuzione e la forte crisi che sta attraversando il settore dalla metà circa dello scorso decennio; i servizi, infine, si contraddistinguono per un percorso di crescita complessiva, accompagnato da una proliferazione di iniziative imprenditoriali che vede comunque un progressivo spostamento del "baricentro organizzativo" verso le classi dimensionali di livello superiore.

#### 10.4

##### Considerazioni conclusive

Seppur a seguito di una prima parziale lettura, i principali risultati dell'ultimo censimento -nel confronto con la situazione rilevata nel 2001- offrono molteplici spunti di riflessione con riferimento alle trasformazioni strutturali intervenute all'interno del sistema economico-produttivo toscano e delle sue diverse articolazioni. Si tratta di un decennio attraversato da radicali cambiamenti del quadro competitivo con cui le imprese si sono dovute confrontare, e di un periodo in cui l'intera economia italiana ha prima sperimentato un periodo di bassa crescita (con l'avvio di un dibattito sul possibile "declino" del nostro modello di sviluppo) e poi una grave e prolungata crisi, da cui il nostro Paese stenta tuttora ad uscire.

Nel corso del decennio in esame, anche l'economia toscana ha conosciuto un significativo rallentamento, sia in termini di crescita delle proprie imprese (+5,7% contro tassi superiori al +17% nei due decenni precedenti) che dei relativi occupati (+1,5% contro variazioni prossime al +7% fra il 1981 ed il 2001). La crescita degli addetti -sostenuta peraltro sia da riforme del mercato del lavoro che hanno introdotto maggiori dosi di flessibilità nel sistema, sia da un intervento senza precedenti degli ammortizzatori sociali nel corso degli ultimi cinque anni- è peraltro ancora più modesta se riferita agli occupati delle unità locali presenti sul territorio regionale (+1,0%), ed inferiore ai pur modesti tassi di crescita sia del Nord Ovest che del Nord Est. Il *benchmark* con le regioni settentrionali -sempre in termini di addetti alle unità locali- è inoltre sfavorevole per tutti i principali macro-settori (ad eccezione dell'edilizia), ponendo interrogativi che investono la tenuta competitiva dell'intero sistema economico-produttivo regionale.

Tre fattori, collegati fra di loro, appaiono meritevoli di attenzione a tale proposito, nella misura in cui interessano tre "elementi fondanti" del modello che ha garantito lo sviluppo della regione nel dopoguerra, evidenziando difficoltà che nel corso della precedente tornata censuaria non erano -se non in parte- ancora visibili. Il primo elemento riguarda le tradizionali specializzazioni produttive della Toscana, basate sui settori di cosiddetta "industrializzazione leggera", caratterizzati da livelli di investimento contenuti e ridotte barriere all'entrata. Nel periodo in esame questi settori -riconducibili principalmente agli aggregati del sistema-moda e del sistema-casa- hanno conosciuto una generalizzata contrazione in termini di occupati, con punte di 21.665 unità in meno nel tessile (-47,5%), di 8.775 nella concia-pelletteria (-17,8%), di 5.532 nella lavorazione dei minerali non metalliferi (-27,4%), di 4.780 nei mobili (-31,2%).

È vero che, complice il contemporaneo rapido ridimensionamento registrato anche nelle altre regioni italiane, la Toscana appare ancora oggi fortemente specializzata in tali produzioni<sup>40</sup>, che in tali settori si sono stratificate nel tempo competenze distintive sul territorio regionale, e che le imprese "sopravvissute" all'aspra selezione degli ultimi anni hanno in molti casi accresciuto il proprio livello di competitività, rivisitando in maniera profonda il proprio modello di *business*. Il processo di riduzione della base produttiva, in tali ambiti manifatturieri, appare tuttavia non ancora del tutto conclusa, soprattutto per quel bacino di imprese che non è stato fin qui in grado di far evolvere le proprie competenze anche al di fuori degli aspetti strettamente legati al processo produttivo, e di ampliare i propri orizzonti di mercato al di fuori del contesto locale. Benché nei settori di tradizionale specializzazione regionale continuino ad operare aziende e sistemi produttivi di riconosciuta eccellenza e ad elevato dinamismo, tali aggregati hanno dunque cessato di essere motori in grado di trainare -come in passato- la crescita dell'intero sistema economico regionale.

Il secondo elemento riguarda invece quei processi di imprenditorialità diffusa che, attraverso la proliferazione di piccole imprese, hanno costituito l'ossatura portante dello sviluppo della Toscana. Il cambiamento del contesto competitivo rende infatti necessaria l'elaborazione di "progetti imprenditoriali" più complessi rispetto al passato, implicando una più elevata dotazione di risorse finanziarie e competenze imprenditoriali/manageriali che rendono meno attuale lo "spontaneismo" che aveva consentito il decollo industriale della Toscana. La "ricomposizione interna" al settore manifatturiero, sotto il profilo delle classi dimensionali d'impresa, è un sintomo evidente del "cambio di paradigma" che sta interessando -certo non da ora- l'evoluzione dell'organizzazione industriale che caratterizza i sistemi produttivi anche a livello locale. In termini più generali occorre inoltre non soltanto ricordare come la crescita

<sup>40</sup>Cfr. ISTAT (2014), 9° *Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni non profit. Principali risultati e processo di rilevazione - Toscana*, pag. 27.

della base imprenditoriale, per quanto visto in precedenza, si sia fortemente attenuata nel corso dell'ultimo decennio, ma evidenziare altresì come a tale crescita abbia contribuito in maniera determinante l'apporto dell'imprenditoria straniera, ulteriore fattore di "discontinuità" rispetto al passato di cui occorre tener conto.

Il terzo elemento, infine, è di natura più spiccatamente territoriale, e riguarda il ruolo che le aree della Toscana "interna" -nel cui ambito si addensa la maggior parte dei sistemi distrettuali e produttivi di piccola impresa- hanno occupato quale baricentro dello sviluppo economico regionale. In occasione del Censimento del 2001, la "geografia dello sviluppo" toscano sembrava ancora ripercorrere sentieri conosciuti: Prato e Arezzo, in particolare, erano le due province toscane con la più elevata crescita degli addetti, mentre la graduatoria era chiusa da Grosseto, Massa-Carrara e Livorno (oltre che da Pistoia, in ultima posizione).

Con l'ultimo Censimento, il quadro territoriale si modifica invece in maniera rilevante: la maggiore crescita degli addetti alle unità locali si registra infatti nelle cinque province della Costa -dal +5,7% di Lucca al +4,9% Grosseto, al +3,2% di Pisa, al +2,8% di Livorno, al +1,7% di Massa-Carrara- mentre gli andamenti peggiori si rilevano nelle cinque province interne -con dati addirittura negativi per Pistoia (-6,1%) ed Arezzo (-2,4%), stabili (sui valori del 2001) per Prato, ed una modesta crescita per Firenze (+0,6%) e Siena (+1,4%). Sebbene il tema della riconfigurazione territoriale dello sviluppo regionale meriti un maggior approfondimento anche -e soprattutto- con riferimento alle dinamiche sub-provinciali, emerge chiaramente come le aree un tempo al centro dei processi di crescita abbiano perso la loro forza propulsiva.

Sotto un profilo meramente strutturale, i "tradizionali" settori di specializzazione, le piccole/micro imprese ed i territori in cui questi ingredienti si sono combinati, dando luogo a dinamici sistemi produttivi, costituiscono ancora -sotto molti punti di vista- l'asse portante dell'economia regionale. Al tempo stesso, i *driver* del cambiamento sembrano agire in una direzione almeno in parte diversa, e costringere ad una profonda rilettura dei percorsi di sviluppo che stanno attraversando l'economia regionale.