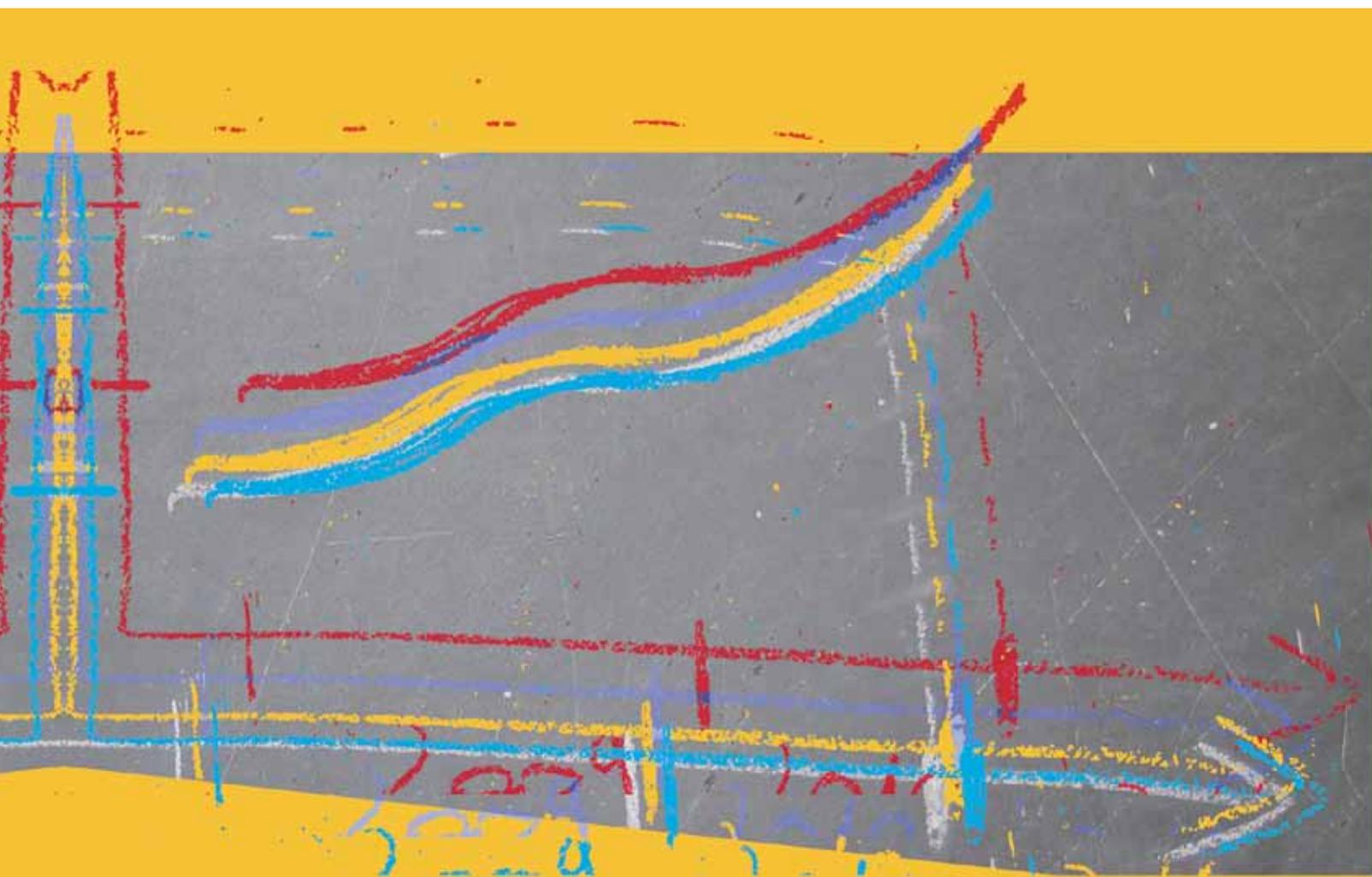


La situazione economica della Toscana

Consuntivo anno 2012
Previsioni 2013 - 2014





La situazione economica della Toscana

Consuntivo anno 2012

Previsioni 2013 - 2014

Firenze, giugno 2013

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, 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).

Pur essendo il frutto di un lavoro collettivo, i singoli contributi sono stati curati in particolare da:

- capitolo 1: Leonardo Ghezzi (IRPET)
- capitolo 2: Leonardo Ghezzi, Elena Cappellini, Renato Paniccià, Nicola Sciclone (IRPET)
- capitolo 3: Riccardo Perugi (Unioncamere Toscana) ad eccezione di:
 - § 3.5: Silvia Rettori (Unioncamere Toscana)
- capitolo 4: Simone Bertini, Tommaso Ferraresi, Leonardo Ghezzi (IRPET)
- capitolo 5: Cristina Marullo e Riccardo Perugi (Unioncamere Toscana)
- capitolo 6: Letizia Ravagli e Nicola Sciclone (IRPET)
- Sintesi: Stefano Casini Benvenuti e Leonardo Ghezzi (IRPET), Riccardo Perugi (Unioncamere Toscana)

Le elaborazioni statistiche sono state curate da:

- Stefano Rosignoli (IRPET)
- Silvia Rettori e Lauretta Ermini (Unioncamere Toscana)

L'allestimento editoriale è stato curato da Elena Zangheri e Alessandra Pini (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

LA CONGIUNTURA ECONOMICA

	1.
15	IL QUADRO ECONOMICO DI RIFERIMENTO
15	1.1 La congiuntura internazionale
20	1.2 Il quadro macroeconomico nazionale
	2.
25	IL QUADRO ECONOMICO REGIONALE
25	2.1 La fase congiunturale in Toscana
30	2.2 La dinamica delle esportazioni
34	2.3 L'andamento del mercato del lavoro
39	2.4 Le previsioni nel medio termine per la Toscana
	3.
45	LA DINAMICA DI IMPRESE E SETTORI
45	3.1 Il quadro d'insieme
49	3.2 Le imprese toscane nel "double-dip": aspettative, comportamenti e risposte strategiche
55	3.3 Industria e PMI manifatturiere
68	3.4 Il sistema dell'edilizia e delle attività immobiliari
72	3.5 L'agricoltura
76	3.6 L'andamento dei servizi

Parte B

APPROFONDIMENTI TEMATICI

	4.
89	LE IMPRESE <i>HIGH-GROWTH</i> TOSCANE TRA 2004 E 2010: ALCUNE EVIDENZE EMPIRICHE
	5.
97	INNOVAZIONE, COMPETITIVITÀ E PERFORMANCE: ALCUNE EVIDENZE DALLE INDAGINI CONDOTTE PRESSO LE IMPRESE TOSCANE
	6.
111	GIOVANI FRA LAVORO E WELFARE

SINTESI DEL RAPPORTO

La seconda recessione in quattro anni

Anche in Toscana già nell'ultimo trimestre del 2011 si invertiva il lieve ciclo espansivo iniziato nel 2010 e si avviava una nuova fase recessiva che ci accompagnerà ancora per tutto il 2013. Si sono quindi avverate le previsioni di coloro che, dopo la recessione del biennio 2008-09, avevano manifestato forti dubbi sul fatto che la ripresa successiva potesse essere duratura, segnalando la possibilità del cosiddetto "double dip".

La caduta del PIL, pur grave, assume però un'intensità inferiore a quella osservata nel resto del paese (-2,1% contro il -2,4% dell'Italia) mostrando, quindi, una maggior capacità di tenuta della regione all'interno di questo periodo di forte difficoltà. Pur con queste distinzioni, però, anche per l'economia toscana la situazione presenta molti elementi di preoccupazione: a partire dal 2008, infatti, il PIL si è ridotto di circa 5 punti percentuali, una caduta che, sebbene inferiore a quella delle altre regioni, resta pur sempre la più grave degli ultimi 50 anni.

Le caratteristiche di questa seconda fase recessiva appaiono, tuttavia, diverse da quelle della prima, non solo per la sua minore intensità (nel 2009 il PIL era diminuito in Toscana di oltre 4 punti percentuali) ma, soprattutto, per la sua caratterizzazione. A differenza di quanto osservato allora, nel 2012 il principale canale attraverso il quale la crisi si è diffusa è rappresentato dalla domanda interna, mentre quella estera ha mostrato buoni segni di vitalità, sia nella componente delle esportazioni (cresciute in questi ultimi tre anni di quasi il 20% in termini reali, anche più di quanto osservato per il resto d'Italia), che in quella turistica.

Il 2012: cresce l'export, ma cala la domanda interna

In particolare la spesa per consumi -sostenuta in Toscana da residenti e non- ha conosciuto una riduzione marcata (-3,7%) e questo nonostante l'apporto positivo della spesa dei turisti stranieri.

Inoltre le manovre di finanza pubblica dell'ultimo triennio hanno portato ad una ulteriore contrazione della spesa delle Amministrazioni Pubbliche che, in termini reali, è diminuita -in Toscana come in Italia- del 2,6%, facendo quindi mancare, anche da questo lato, un sostegno importante alla domanda interna.

Allo stesso tempo la spesa per l'acquisto di beni di investimento ha subito una ulteriore forte riduzione (-5,3%) a riprova del fatto che si è interrotto, ormai dall'inizio della crisi, il processo di accumulazione e di rinnovamento della base produttiva. In questo contesto, non è venuto in soccorso neppure il ciclo delle scorte visto il loro forte decumulo in corso d'anno.

L'export estero di beni e servizi rappresenta quindi l'unica voce della domanda in espansione (+3,9% in termini reali; contro il 2,3% dell'Italia). Il mercato internazionale si conferma, quindi, anche nel 2012 come il solo motore della crescita regionale. Vale la pena di ricordare, su questo fronte, come la Toscana -anche escludendo fenomeni particolari come l'eccezionale incremento di esportazioni di oro- sia la regione che più ha recuperato rispetto ai livelli di export precedenti alla crisi ritornando, come peso sul totale nazionale, sui livelli di massimo storico toccati nell'ormai lontano 1994.

Il calo della domanda interna, causa prima della caduta del PIL, ha determinato una contrazione ancora più forte delle importazioni dall'estero (-7,3%), contribuendo, assieme all'incremento dell'export, al miglioramento della bilancia commerciale della regione.

Persistono forti difficoltà sul fronte dell'accesso al credito

Oltre al calo complessivo della domanda, la situazione delle imprese è in buona misura condizionata anche dalle difficoltà sul fronte dell'accesso al credito, difficoltà particolarmente accentuate per quelle di più recente costituzione. La quota d'impresе che segnalano condizioni sfavorevoli rimane su valori elevati, soprattutto per l'aumento dei tassi d'interesse e per la richiesta di maggiori garanzie da parte del sistema bancario. Si conferma pertanto come, sull'attuale riduzione dei prestiti concessi alle imprese toscane, stiano agendo in maniera rilevante non soltanto fattori di domanda ma anche di offerta che, in parte in conseguenza di una maggiore rischiosità della clientela, assumono un atteggiamento fortemente pro-ciclico.

L'aumento del costo del credito si è inoltre tradotto, per le imprese, in un maggior peso della gestione finanziaria proprio in un momento in cui, complice anche la contemporanea stagnazione del volume d'affari, si è avuta una riduzione dell'autofinanziamento. Il diffuso peggioramento delle condizioni di solvibilità delle imprese è condizionato anche dalle persistenti difficoltà ad allineare tempi di riscossione dai clienti e tempi di pagamento ai fornitori.

Livelli di attività in calo in tutti i macro-settori, ma tengono le medie imprese

Il concorso delle due circostanze – domanda in calo e difficoltà sul fronte della liquidità – è alla base della nuova decisa inversione del ciclo economico che ha interessato tutti i principali macro-settori dell'economia, con una generalizzata flessione della produzione di beni e servizi. Ancora una volta è stata l'industria delle costruzioni ad aver fatto registrare la più accentuata riduzione dei livelli di attività, sulla scia di una domanda particolarmente debole, sia sul fronte pubblico sia su quello privato. Nell'edilizia restano inoltre più forti che altrove le criticità legate alla gestione della liquidità, per l'impatto sul settore del fenomeno dei ritardati pagamenti della PA.

Anche per l'industria manifatturiera la flessione produttiva è stata rilevante, nonostante la spinta positiva ancora proveniente dai mercati esteri. Le aspettative degli imprenditori sono tornate su livelli particolarmente bassi, condizionando in negativo le scelte d'investimento e i margini di profitto adottati. A livello settoriale cresce, seppur fra luci e ombre, solo la farmaceutica, mentre riduzioni di varia entità si registrano per tutti gli altri principali comparti di attività (solo la pelletteria è stata in grado di contenere le perdite). Sotto il profilo dimensionale, continuano le difficoltà delle piccole e delle micro-imprese ma risultati negativi sono stati registrati anche per il complesso delle imprese maggiormente strutturate (almeno 250 addetti). Tiene invece il gruppo delle medie imprese che, anche nel confronto con i livelli di attività del 2007, esprime le *performance* relativamente migliori.

L'annata agraria è stata penalizzata – sotto il profilo quantitativo – da condizioni climatiche sfavorevoli. Un più favorevole andamento delle ragioni di scambio ha tuttavia consentito di non accusare, almeno in termini nominali, perdite di valore aggiunto, chiudendo l'anno in linea con i livelli registrati nel 2011. Buone *performance* sono state inoltre riportate sul fronte dell'export dalle produzioni tipiche regionali.

Qualche nota maggiormente positiva proviene, a livello aggregato, dall'insieme del terziario, non tanto dai servizi *non-market*, maggiormente legati alla domanda pubblica, quanto da quelli di mercato, in grado di limitare le perdite soprattutto grazie alla tenuta dei flussi di turismo internazionale e al contributo positivo proveniente dai segmenti a più elevata qualificazione. I servizi *market* sono inoltre l'unico macro-settore ad aver conseguito un significativo aumento

sia del valore aggiunto nominale che dell'input di lavoro. In tale ambito vanno tuttavia sottolineate le crescenti difficoltà del commercio al dettaglio, anche nella sua componente alimentare.

La perdita di potere d'acquisto delle famiglie

Il potere d'acquisto delle famiglie si è ridotto di circa il 4% nel solo 2012, determinando una caduta quantificabile in sei punti percentuali dall'avvio della recessione del 2008 (ma per l'Italia si parla di una flessione di circa nove punti). Gli effetti di questa tendenza al ribasso non si sono però distribuiti in maniera uniforme, nonostante l'operare di forze che, per loro natura, hanno contribuito a contenere queste spinte (dagli ammortizzatori sociali, il cui uso è stato intensificato per far fronte alla congiuntura negativa, alle pensioni e ai trasferimenti alle famiglie da parte della PA).

A determinare questo risultato sono stati in larga misura gli andamenti del mercato del lavoro che, sebbene nel corso del 2012 mostrino un leggero aumento degli occupati, evidenziano, nel complesso, segnali di progressivo indebolimento. In effetti, sebbene rispetto alla caduta della produzione osservata nel corso di questa fase, le dinamiche dell'occupazione assumano contorni meno negativi di quanto ci si potesse attendere ("solo" 17 mila occupati in meno dall'inizio della crisi), non si può non cogliere che, col passare del tempo, il quadro stia gradualmente peggiorando.

Ciò ha influito sulla distribuzione del reddito soprattutto perché coloro che sono stati espulsi dal processo produttivo hanno visto una caduta repentina del loro reddito disponibile. Infatti, nonostante la tenuta cui si accennava sopra, il tasso di disoccupazione ha raggiunto nel 2012 il 7,8%, un valore che non si registrava dalla fine degli anni '90. Inoltre, una misurazione diversa della disoccupazione rispetto a quella convenzionalmente adottata, ma che sicuramente è più in grado di cogliere il potenziale di lavoro inutilizzato (aggiungendo ai disoccupati "convenzionali" anche i lavoratori in cassa integrazione e quelli che non ricercano attivamente un impiego, pur desiderandolo), restituisce valori intorno all'11%.

In questo quadro, i giovani costituiscono la categoria demografica più colpita dalla crisi economica, ma anche quella in generale più penalizzata dai cambiamenti strutturali intervenuti nel mercato del lavoro italiano negli ultimi decenni. La debolezza di questo gruppo sociale si traduce nell'elevata porzione di disoccupati che oramai tocca anche in Toscana valori mai raggiunti in passato e nella crescente quota di inattivi, solo in parte spiegabile con l'incremento del numero di studenti.

Fine della fase recessiva nel 2014?

Questo complesso di circostanze mette in evidenza un sistema in difficoltà, ma che ha cercato in tutti i modi di limitare gli effetti di una delle più gravi crisi della sua storia; è però altrettanto evidente che questa capacità di tenuta è prossima ad esaurirsi se l'economia non tornerà rapidamente a crescere.

Purtroppo la fine della fase recessiva è, secondo le previsioni, rimandata al 2014. Infatti, il PIL risulterà, anche per l'anno in corso, in calo ad un tasso dell'1,4% (l'Italia dovrebbe fare leggermente peggio con una caduta che prevediamo arrivi al -1,5%). Questo risultato sarà il frutto, ancora una volta, di una flessione consistente della domanda interna, che in tutte le sue componenti segnerà una ulteriore diminuzione rispetto ai già modesti risultati ottenuti nel 2012.

A differenza del 2012 si sottolineano, tuttavia, due aspetti: innanzitutto, la flessione della domanda interna, pur grave, sarà meno intensa di quella osservata in precedenza; in secondo luogo, nel 2013 anche il contributo positivo della domanda esterna si ridurrà in modo consistente. Tra le componenti interne, quella che maggiormente risente del contesto incerto sono gli investimenti, i quali complice un settore delle costruzioni ancora in difficoltà, diminuiranno di altri 4 punti percentuali. Si confermerà, inoltre, la contrazione dei consumi con una riduzione che si stima attorno all'1,9%.

Le attese attuali sono per un 2014 che dovrebbe rappresentare un momento di transizione tra la fine della fase recessiva e l'inizio di una nuova fase di crescita che, seppur in modo contenuto, si dovrebbe manifestare pienamente a partire dal 2015.

Tuttavia, nel leggere queste previsioni non dobbiamo dimenticare che l'economia regionale, come del resto quella dell'intero paese, sta attraversando una fase eccezionale che potrebbe portare – e sta già portando – a cambiamenti strutturali nel nostro modo di essere e, quindi, nelle stesse regole di comportamento degli operatori. Ciò rende le previsioni – incerte per loro stessa natura- ancora più dubbie: incerto è infatti lo scenario esogeno (domanda mondiale, tasso di cambio, scelte europee e scelte del governo nazionale), così come incerto è il modo in cui gli operatori regionali saranno in grado di reagire. Quindi, per alcuni versi, più che fare previsioni ci pare opportuno proporre piuttosto alcune riflessioni su come questi cambiamenti stanno avvenendo, in particolare chiedendoci se all'interno di una visione che, nel complesso, non può che essere di forte preoccupazione, non vi siano anche segnali interessanti di reazione, in grado di farci ragionevolmente ritenere che un nuovo ciclo in cui si possa tornare a parlare di crescita sia realmente possibile.

Siamo di fronte ad un passaggio strutturale della nostra storia economica

Come dicevamo sopra, una delle conseguenze più evidenti di una crisi così lunga e pesante riguarda la capacità di resistenza degli operatori e le azioni messe in atto per fronteggiarla.

Nel corso del 2009, infatti, a fronte di una caduta anche più marcata dell'attuale del livello di produzione e del reddito disponibile delle famiglie si era assistito ad una contrazione dei consumi meno forte di quella attuale (nel 2012 i consumi dei residenti si sono ridotti dell'1,4% in termini nominali; per il resto d'Italia la flessione è stata dell'1,6%).

Questa relativa tenuta dei consumi, allora, fu possibile in parte anche grazie al sostegno della Pubblica Amministrazione che, a differenza di oggi, era ancora in grado di mantenere un atteggiamento moderatamente espansivo della propria azione. Oggi, la Pubblica Amministrazione è costretta ad un *downsizing* che ha portato ad una contrazione di servizi, ad una riduzione di posti di lavoro offerti, ad una flessione dell'ammontare dei redditi da lavoro pagati, a tutto discapito del reddito delle famiglie.

La tenuta del consumo, allora, fu resa possibile anche dal fatto che le imprese versavano in una condizione di maggior salute che dava loro, anche a fronte di una congiuntura negativa, la possibilità di mantenere i lavoratori nelle loro occupazioni, seppur con un loro sottoutilizzo visti i minori livelli produttivi, ed erano comunque in grado di far fronte al *credit crunch* anche attraverso un maggior apporto di risorse personali da parte dell'imprenditore, sebbene il problema di una scarsa liquidità si facesse già sentire.

Questi margini di manovra rischiano, oggi, di essersi erosi con il prolungarsi delle difficoltà ed il logoramento delle aspettative. Le attese degli individui si sono, infatti, progressivamente orientate verso la consapevolezza che i problemi che hanno caratterizzato gli ultimi anni, dureranno anche nei prossimi.

Il diverso orientamento dei consumi da parte delle famiglie

Le famiglie nel corso dell'ultimo quadriennio, per tentare di limitare la caduta dei consumi, hanno rivisto al ribasso la propensione a risparmiare, il che significa non solo che in alcuni casi si è risparmiato meno rispetto al passato, ma anche che ci si è più indebitati per finanziare la spesa corrente. Il tutto è evidente nella dinamica della ricchezza finanziaria che in questa fase, al netto dei debiti, è caduta sia in Toscana che in Italia in modo evidente.

Fino a questo momento, però, tutto ciò indicherebbe una risposta alla congiuntura senza che, necessariamente, se ne debba ricavare il segnale di un cambiamento più profondo negli stili di consumo (si poteva cioè pensare, che quando il reddito fosse di nuovo cresciuto, si sarebbe tornati rapidamente alla situazione precedente). I comportamenti messi in atto nel corso del 2012 lasciano invece aperto il sospetto di un cambiamento più strutturale nelle scelte di consumo e più in generale negli stili di vita.

Le famiglie, infatti, per la prima volta nell'ultimo periodo, non hanno ulteriormente ridotto la propensione media al risparmio, ma hanno iniziato ad erodere i consumi: per la prima volta in venti anni la contrazione dei livelli di consumo è superiore a quella del PIL. L'aggiustamento ha riguardato soprattutto i beni durevoli che hanno registrato un tracollo nella spesa (-11%), anche se la contrazione forse più sorprendente è quella osservata nell'acquisto di alimentari (-2%) vista la più elevata rigidità al reddito di tale tipologia di consumo.

Il risultato suggerisce l'evidenza di una forte preoccupazione per il futuro che spinge, a differenza di quanto accaduto in precedenza, a rivedere il comportamento di spesa e non quello di risparmio (si teme, cioè, che il futuro possa portare momenti anche più difficili, e quindi si preferisce non continuare la tendenza recente, volta a mantenere inalterato il nostro comportamento di spesa). Si tratta di un atteggiamento del tutto nuovo che nasce dopo una prima fase di resistenza e che rischia di accompagnare gli individui anche negli anni futuri, con chiare ripercussioni sul tenore di vita, ma anche sulla domanda di beni e servizi rivolta al sistema produttivo. Le conseguenze di tutto ciò potrebbero essere meno chiare di quanto si sia oggi portati a pensare, perché molto dipenderà da come esse si scaricheranno su prodotti nazionali o su beni importati.

Le risposte delle imprese: crisi, ma non solo...

Le imprese, dopo una lunga fase di resilienza, anche assistita dall'operare di strumenti di ammortizzazione sociale (sia ordinari che straordinari), stanno oggi contraendo la propria domanda di lavoro riducendo i posti occupabili nel processo produttivo, a fronte di prospettive di mercato che stentano a ripartire e di una situazione che resta critica sia in termini di accesso al credito che di gestione della liquidità.

Va tuttavia evidenziato come non manchino segnali di un atteggiamento diverso, attraverso comportamenti e risposte strategiche di varia natura. Sotto questo profilo, si possono individuare quattro grandi categorie che sintetizzano i diversi atteggiamenti assunti dagli imprenditori di fronte ad uno scenario tanto complesso.

La prima è quella della "resa", della completa rinuncia ad affrontare le crescenti difficoltà imposte da una crisi che, a distanza ormai di quasi cinque anni, sta mettendo a dura prova l'esistenza stessa delle imprese, per problemi che – come ripetuto – sono sia di mercato che finanziari. L'assenza di prospettive di uscita, in tempi relativamente brevi, da tale situazione induce un numero crescente di operatori ad "abbandonare il campo", come testimonia la forte crescita del numero di cessazioni registrata nel corso dell'ultimo anno (+9,2%). Nel 2012 le

chiusure legate ad eventi di natura “patologica”, quantificabili attraverso il numero di imprese entrate in procedura concorsuale, si sono mantenute – come già nel precedente biennio – al di sopra delle mille unità, e la seconda parte del 2012 ha segnato un nuovo incremento del fenomeno in esame, con una progressione del 3,7% rispetto al secondo semestre del 2011. Durante il 2012 si sono infine intensificati i fenomeni di “mortalità precoce” delle imprese registrate, e cioè delle aziende cessate nel corso del primo anno di vita.

La seconda tipologia di reazione è quella dell’“inerzia”, ovvero dell’attesa di sviluppi in grado di orientare le scelte con maggiore sicurezza: è il caso delle imprese che, pur non chiudendo, non esprimono (per scelta, o perché non sono in grado di farlo) comportamenti in grado di contrastare le avversità del contesto esterno, che si limitano per così dire a sopravvivere. Si tratta di un atteggiamento – anche questo – di crescente e preoccupante diffusione, sintomo di uno scoraggiamento su cui le aspettative giocano di nuovo un ruolo determinante. È fondamentalmente l’assenza di una visione del futuro che si traduce in una sospensione del presente, ben rappresentata non soltanto dalla diminuzione della spesa per investimenti, ma dalla riduzione del numero stesso di imprese che nel 2012 hanno effettuato una qualche attività di investimento.

... ci sono, infatti, imprese che reagiscono

Al contrario delle precedenti, le altre due categorie fanno riferimento ad imprese che stanno tentando di mettere in atto contro-misure alla crisi, sebbene di natura fondamentalmente diversa. Il terzo gruppo è quello delle aziende che mettono in campo comportamenti reattivi e di adattamento all’ambiente esterno, basati principalmente sul taglio dei costi e sulla compressione dei margini, per ricercare condizioni di economicità e di competitività di prezzo. Si tratta di aziende che giocano fondamentalmente “in difesa” e che comunque – malgrado ciò – riescono a conseguire risultati mediamente migliori (o non peggiori) del precedente gruppo.

L’ultima categoria è quella delle imprese pro-attive, che tentano di giocare anche “all’attacco” la difficile partita del mercato. Si tratta di aziende per le quali non è ovviamente escluso il ricorso agli strumenti utilizzati dal gruppo precedente, ma in cui la razionalizzazione dei costi e la convenienza di prezzo è subordinata ad una strategia più ampia, che privilegia – in base ad una “geometria variabile” da un caso all’altro – il miglioramento dei prodotti e dei servizi offerti, la capacità di accrescere il proprio potenziale innovativo, l’esplorazione di nuovi canali distributivi e promozionali, la ricerca di nuovi sbocchi commerciali, la possibilità di migliorare il proprio posizionamento competitivo anche attraverso iniziative di rete, la ridefinizione degli assetti organizzativi, le opportunità offerte da maggiori investimenti in risorse umane qualificate.

È, quest’ultimo, un gruppo senz’altro meno numeroso dei precedenti ed al cui interno si trovano imprese di natura diversa, per settore di appartenenza, per dimensione, per localizzazione territoriale, per mercato di riferimento, e che potrebbe rappresentare per il futuro il perno attorno al quale potrebbe ruotare la ripresa del nostro sistema produttivo.

Come dicevamo, ciò che discrimina non è il settore di appartenenza, visto che troviamo imprese che hanno conseguito buoni risultati sia nei settori più tradizionali della moda che in quelli più nuovi della meccanica, nell’agroalimentare come nella chimica; ma non è neanche un problema dimensionale, visto che tra le imprese che hanno avuto ottime *performance* troviamo alcune grandi imprese assieme a non poche piccole aziende.

Da questo punto di vista vale la pena di ricordare, da un lato, la buona capacità di tenuta complessiva delle medie imprese industriali, e dall’altro i buoni risultati di quel complesso di

piccole imprese che negli anni precedenti alla crisi avevano realizzato un'alta crescita (si parla per questi motivi di imprese *high-growth* e di "gazzelle"), molte delle quali di recente costituzione, operanti in segmenti tecnologici maggiormente evoluti e nel terziario ad elevata qualificazione. Una buona parte di queste imprese ha continuato a realizzare buoni risultati anche nel corso di questi anni di crisi, generando addirittura nuova occupazione, oltre ad incrementi di fatturato e di vendite all'estero.

Negli ultimi anni le *performance* si sono infatti sempre più allineate ad aspetti riguardanti il profilo organizzativo delle imprese e le reti in cui queste sono inserite, più che all'appartenenza settoriale o dimensionale; grado di innovatività, proiezione internazionale e strutturazione organizzativa sono i fattori – tra loro collegati – che, influenzandosi reciprocamente, hanno maggiormente caratterizzato le imprese con fatturato in aumento. L'interazione tra sistema manifatturiero e servizi avanzati e qualificati ha ad esempio giocato un ruolo importante nel sostenere processi di riorganizzazione nelle strategie legate all'internazionalizzazione, all'innovazione, agli aspetti di marketing e distributivi. Realtà giovani, spesso poco strutturate ma caratterizzate da un rilevante potenziale di crescita continuano ad emergere in Toscana nonostante la crisi, sia nei settori ad elevata intensità di R&S sia nei settori maggiormente "tradizionali".

In comune queste imprese hanno spesso il fatto di essere orientate, direttamente o indirettamente, ai grandi mercati internazionali, l'unico fronte da cui anche nel prossimo futuro può provenire una spinta alla crescita della nostra economia.

Non ci si può esimere però dal richiamare il fatto che, se i mercati internazionali saranno la principale forza in grado di trascinare la nostra economia fuori dalla crisi, è anche vero che il loro peso sulla domanda che si rivolge al nostro paese -tra esportazioni e turismo- resta comunque inferiore al 30%. Ciò significa che vi è una parte consistente delle attività produttive che dipende dalla domanda interna, per cui è difficile pensare che, se questa non cresce attraverso una spinta autonoma, l'economia del paese possa recuperare crescita significative in poco tempo.

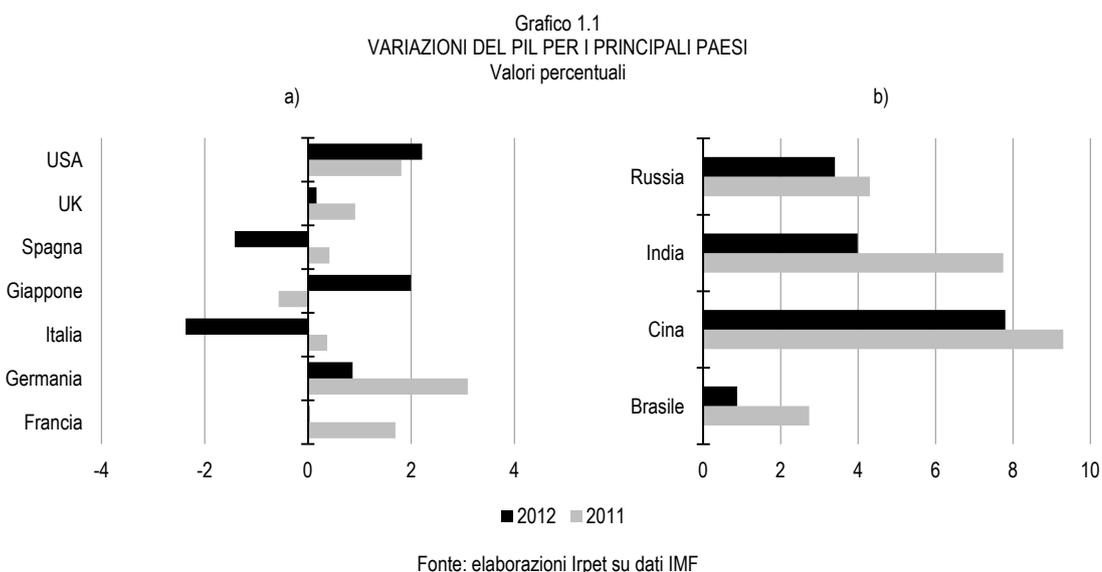
Ciò chiama in causa la necessità di un rilancio della domanda interna – soprattutto quella per investimenti – che richiede per forza di cose un cambiamento degli orientamenti europei e del rapporto con il mondo del credito. Allo stesso tempo, cominciano a diventare urgenti anche le questioni legate alle crescenti difficoltà del mercato del lavoro ed alle conseguenze sulla distribuzione del reddito, sia per le ripercussioni sociali che una ulteriore eccessiva polarizzazione potrebbe provocare, sia per gli effetti sul fronte della domanda interna, vista la stretta relazione che c'è tra propensione al consumo e distribuzione del reddito: infatti, anche a parità di reddito complessivo una sua diversa distribuzione potrebbe determinare un più alto livello dei consumi e quindi della domanda interna.

Parte A
LA CONGIUNTURA ECONOMICA

1. IL QUADRO ECONOMICO DI RIFERIMENTO

1.1 La congiuntura internazionale

Il 2012 per i paesi sviluppati è stato più pesante delle attese e produrrà un effetto trascinarsi che ridimensionerà anche i risultati dell'anno in corso. Durante il 2012 si è assistito ad un progressivo scivolamento al di sotto delle aspettative formulate appena pochi mesi prima (Graf. 1a). L'esito finale lascerà, soprattutto per le economie sviluppate, un'eredità pesante sul futuro prossimo condizionando ancor prima di nascere la fase di ripresa necessaria a chiudere questa seconda esperienza di recessione. D'altro canto, il tasso di crescita dei paesi emergenti, che pur ha contribuito a mantenere il commercio internazionale su livelli superiori rispetto a quelli osservati durante le fasi più acute della crisi precedente (2008-2009), appare tutt'altro che omogeneo mostrando per queste nazioni un 2012 caratterizzato da situazioni eterogenee tra le varie realtà (Graf. 1b).



L'incertezza in Europa è cresciuta nella fase finale dell'anno, e la ripresa si allontana nel tempo. Al di là di una tendenza generale, comune alle diverse economie sviluppate, caratterizzata dal ridimensionamento delle aspettative di ripresa, i risultati conseguiti dai paesi occidentali si sono progressivamente differenziati nel corso dei trimestri del 2012 contrapponendo da una parte la ripresa statunitense, seppur ancora gravata da elementi di fragilità, alla dinamica dell'area Euro che appare in evidente frenata rispetto al 2011. I primi mesi del 2013 confermano questa differenziazione aprendo una forbice evidente sulla tendenza delle due aree (Tab. 1.2).

Tabella 1.2
 VARIAZIONI TRIMESTRALI CUMULATE DEL PIL PER FASI DEL CICLO ECONOMICO*.
 Valori percentuali

	Fase 1: crisi	Fase 2: ripresa	Fase 3: 2012	Intero periodo
Stati Uniti *	-4,6	5,7	2,2	3,1
Euro area	-5,7	3,6	-0,6	-2,9
Germania	-6,9	8	0,9	1,5
Italia	-7,2	2	-2,4	-7,6
Spagna *	-5,0	0,4	-1,4	-6,0
Francia	-4,4	3,6	0	-1,0
Regno Unito	-6,4	3,2	0,2	-3,2

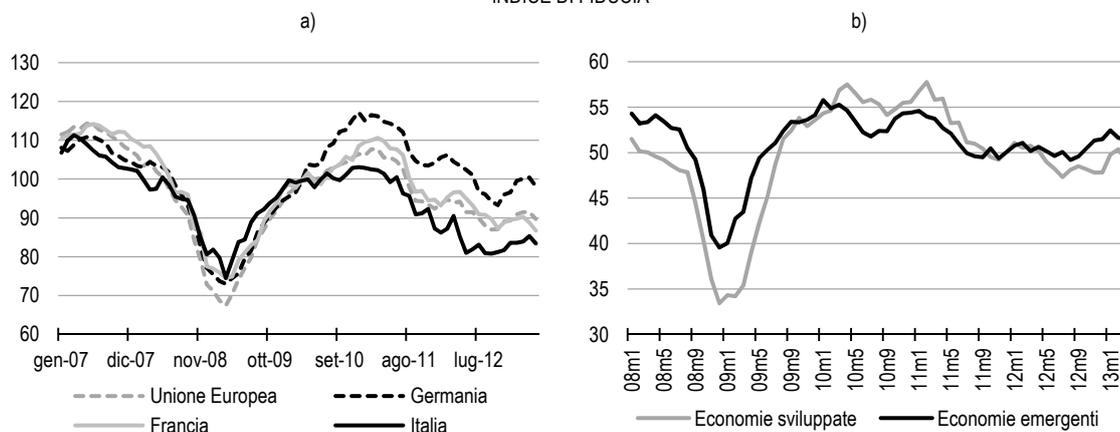
Fonte: elaborazioni Irpet su dati Oecd e IMF

* NOTA: le fasi di crisi sono state individuate per ogni paese assumendo come inizio il 1° trimestre in cui si osserva una variazione del Pil di segno negativo e come fine l'ultimo trimestre prima di osservare una variazione positiva; la fine della fase di ripresa è fissata all'ultimo trimestre del 2011; segue il dato sul primo semestre 2012, che per alcuni paesi è il proseguimento della ripresa, mentre per altri, tra cui l'Italia, segna l'inizio della ricaduta.

In questo quadro generale il 2012 ha rappresentato per molte economie europee l'avvio di una seconda ondata di pesante recessione, soprattutto per quelle maggiormente esposte alla crisi del debito sovrano. Il rischio, solo paventato fino ad un anno fa, di una seconda pesante caduta dei livelli produttivi è divenuto reale in Italia, in Spagna, in Portogallo, in Grecia. Il rallentamento sembra meno accentuato ma in altri paesi, non per questo, economie che apparivano fino a pochi mesi fa solide, come Regno Unito e Francia, risultano al riparo da recrudescenze anche pesanti nei prossimi mesi.

Il quadro qui descritto ha avuto come effetto collaterale quello di produrre un forte senso di incertezza sulle sorti dell'area Euro che ha condizionato, in modo differenziato, le aspettative degli individui e delle imprese (Graf. 1.3).

Grafico 1.3
 INDICE DI FIDUCIA*

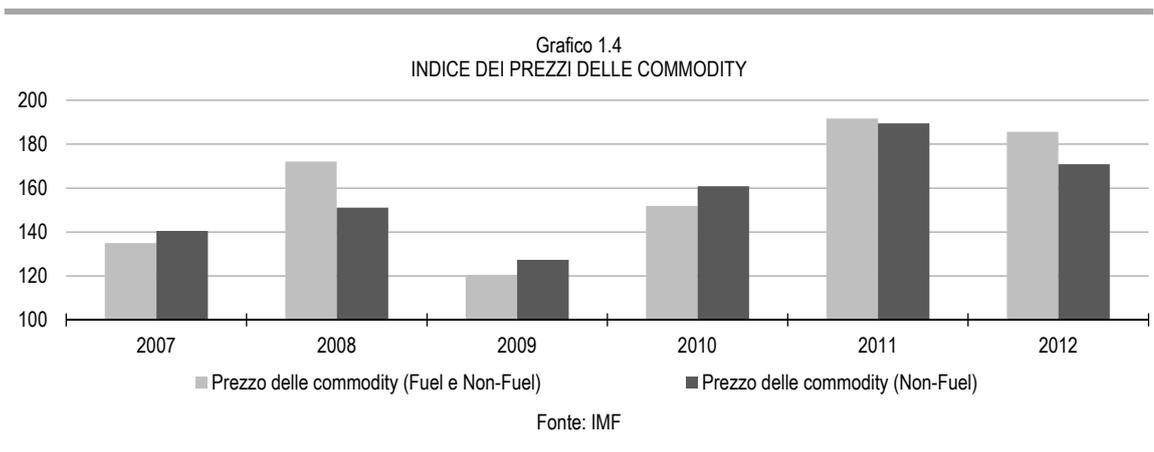


Fonte: a) IMF (Business Confidence index) e b) Commissione Europea – DG EcFin (Economic Sentiment Indicator)

Al di là di elementi congiunturali, il contesto europeo ha mostrato fragilità evidenti. Gli ultimi anni sono stati segnati infatti da un'accelerazione di quel processo di mutamento dello scenario economico internazionale che, seppur già evidente fin dagli inizi del nuovo millennio, in quest'ultima fase storica ha sicuramente accentuato la tendenza al ridimensionamento del

ruolo economico dell'UE a vantaggio di una maggior presenza di alcuni paesi emergenti (con particolare riguardo per i BRIC). In questa cornice di cambiamento si sono abbattute, prima, la crisi esplosa sui mercati finanziari (a partire dal quarto trimestre 2008 e protrattasi fino ad inizio del 2010), e poi, la crisi dei debiti sovrani europei (che si è conclamata dall'estate-autunno del 2011). Due recessioni così profonde e ravvicinate inserite in un periodo di profondo mutamento hanno determinato un indebolimento del senso di fiducia dei cittadini e delle imprese, che si è fatto di nuovo molto marcato nel finire del 2012 e nei primi mesi del 2013, soprattutto in alcuni paesi periferici dell'Europa (i cosiddetti PIIGS). Nel corso dei mesi, si è progressivamente persa quella prospettiva di ripresa che ci si attendeva potesse realizzarsi nel 2012 e si è preso pienamente coscienza del fatto che la strada da percorrere per superare l'attuale fase di difficoltà è ancora lunga. A distanza di quattro anni dall'inizio della crisi, tra le principali potenze europee solo la Germania è riuscita a recuperare il ritardo accumulato nella fase recessiva (ed è tornata a crescere, +2,0 per cento in termini cumulati rispetto ad inizio crisi), mentre per l'Italia la variazione cumulata del periodo corrisponde al -7,6 per cento del Pil: un dato nettamente peggiore della media dell'area Euro (-2,7 per cento).

A conferma della congiuntura che ha caratterizzato il 2012, la dinamica dei prezzi delle *commodity* (Graf. 1.4) ha fatto segnare un rilevante calo, soprattutto nella parte finale dell'anno. Il risultato è legato, da una parte, alla dinamica accomodante dell'offerta di alcuni prodotti (con particolare riferimento per i prodotti energetici) e soprattutto, dall'altra, dal deterioramento del quadro internazionale e quindi della domanda, con particolare riguardo per quella europea.



Il mercato del lavoro in Europa sta attraversando profonde difficoltà mentre al di là dell'oceano gli Stati Uniti stanno progressivamente tornando verso i livelli occupazionali pre-crisi. La differenza tra i risultati dell'area euro e quelli statunitensi è condizionata da un diverso livello di *confidence* nelle due aree del mondo visto che negli Stati Uniti si sono progressivamente ridotti gli elementi di incertezza (l'incertezza più grande, non ancora definitivamente risolta, riguarda le cosiddette misure automatiche di taglio che a breve si riproporranno sulla scena politica americana) mentre, per effetto delle turbolenze nell'assetto politico italiano e per il caso Cipro, sembrano non essere migliorate le aspettative per i paesi euro. Il diverso grado di salute delle due economie è però misurato in tutta la sua evidenza, al netto dei diversi assetti istituzionali, facendo riferimento alla situazione in cui si trovano i due mercati del lavoro.

Nel corso del 2012 si sono persi circa 1,4 milioni di posti di lavoro nell'area Euro con una tendenza al peggioramento che accomuna tutte le realtà eccezion fatta per l'economia tedesca. Se

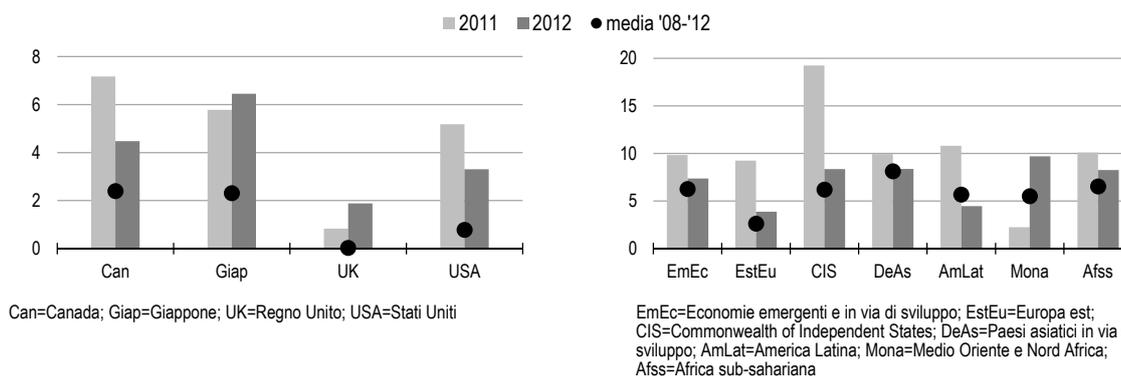
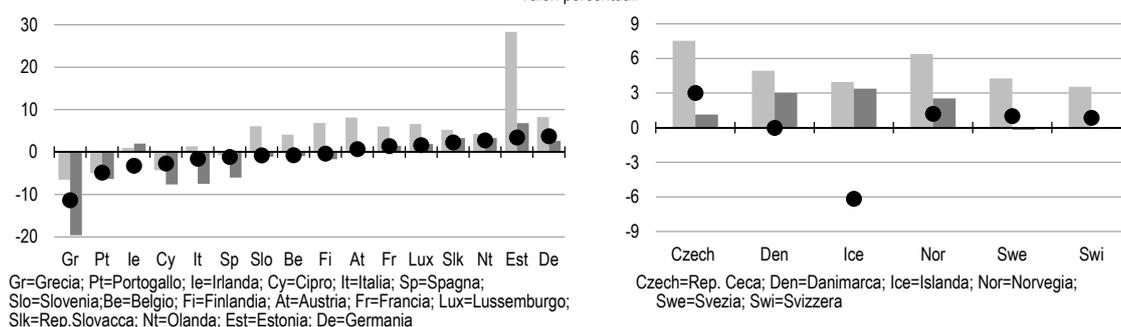
consideriamo il complesso del periodo di crisi (2008-2012) in Eurolandia il numero di occupati si è ridotto di circa 4,5 milioni di unità portando il livello di disoccupazione a fine 2012 al di sopra della soglia del 13% con un numero di persone alla ricerca di lavoro che supera i 19 milioni. Tutto questo ha prodotto nel corso del 2012 riflessi negativi sui livelli di reddito disponibile delle famiglie e, di conseguenza, sui livelli di domanda che i sistemi produttivi hanno raccolto. Una domanda in progressivo calo (in termini congiunturali) per sette trimestri consecutivi, questo è il risultato al quale si è arrivati nei primi mesi del 2013. Si tratta di un periodo di crisi più lungo di quello precedente anche se con una minore intensità. A pesare sulla dinamica della domanda, oltre al comportamento di spesa delle famiglie, sono anche gli investimenti che continuano a diminuire pesantemente soprattutto nelle economie periferiche dell'Unione, sia per effetto di una forte capacità produttiva ancora inutilizzata, sia per effetto di un mercato del credito in cui si combinano alti costi e scarsa disponibilità a prestare da parte del settore bancario.

Box 1.1

COME CAMBIA LA DOMANDA INTERNAZIONALE

Verrebbe facile affermare, utilizzando uno slogan, che si tratta in molti casi di un salto indietro di dieci anni. Quello che stiamo vivendo apparirebbe in questo senso come un decennio perduto, uno stop i cui effetti persisterebbero in modo più o meno duraturo (a seconda che la successiva ripresa abbia maggiore o minore intensità rispetto a quanto storicamente osservato nei vari paesi). Questa lettura, però, non fa i conti con l'essenza stessa di questa storia e cioè con il fatto che nel frattempo è avvenuto un cambiamento radicale nei rapporti tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo. Il 2012 conferma in questo senso una tendenza già in atto in precedenza e che ha di fatto ridisegnato la mappa della domanda internazionale (v. grafico 1A).

Grafico 1A
VARIAZIONI DELLE IMPORTAZIONI ESTERE PER AREE DI MERCATO
Valori percentuali



Il cambiamento strutturale che sta avvenendo, e che proseguirà nel corso dei prossimi anni, pone esigenze nuove al sistema produttivo, soprattutto in questa fase di difficoltà. Le imprese toscane dovranno saper interpretare i gusti e le esigenze dei nuovi

mercati emergenti per evitare di rimanere fuori dalla parte dinamica del mercato mondiale. Allo stesso tempo, stando alle attuali condizioni, le differenze tra paesi occidentali e paesi emergenti sono ancora estremamente marcate in termini di capacità di acquisto delle persone e questo spinge le imprese ad adottare strategie di mantenimento dei mercati tradizionali anche se questi appaiono "più fiacchi" (v. Tab. 1B).

Tabella 1B
PESO DELLE AREE DI MERCATO
Valori percentuali

	2000	2011	Diminuzioni della quota	Incrementi della quota	Complessivo dell'Area
USA	19,8	13,2	-6,6		
Canada	3,8	2,6	-1,2		
Messico	2,8	2,0	-0,8		
AMERICA DEL NORD	26,4	17,9			-8,6
Germania	7,9	7,3	-0,5		
Francia	4,8	4,1	-0,7		
UK	5,4	3,7	-1,7		
Italia	3,8	3,2	-0,5		
Olanda	3,1	2,9	-0,3		
Belgio	2,7	2,7		0,0	
Spagna	2,4	2,1	-0,3		
Turchia	0,9	1,4		0,6	
Polonia	0,8	1,2		0,5	
Svizzera	1,3	1,2	-0,1		
EUROPA (PRINCIPALI)	32,9	29,9			-3,0
Emirati Arabi Uniti	0,4	1,2		0,8	
Brasile	0,9	1,3		0,4	
Russia	0,5	1,7		1,1	
India	0,8	2,7		1,9	
Cina	3,5	10,2		6,6	
BRIC	5,8	15,8			10,0
Korea	2,5	3,1		0,5	
Hong Kong	3,4	3,0	-0,4		
Singapore	2,1	2,1		0,0	
Giappone	6,0	5,0	-1,0		
Tailandia	1,0	1,3		0,4	
Australia	1,1	1,4		0,3	
ALTRI ORIENTE (PRINCIPALI)	16,1	15,9			-0,2

Fonte: elaborazioni IRPET su dati UN-COMTRADE

I conti pubblici sono tornati in ordine ad un ritmo più lento di quello atteso. L'avvitamento del Pil europeo ha prodotto uno stallo nel processo di risanamento dei conti pubblici costringendo la Commissione a rivedere al ribasso le stime sull'indebitamento della PA (che nel complesso dovrebbero essere superiori al 3,5% in rapporto al Pil) con un riflesso anche sulla dimensione dello stock di debito pubblico accumulato (che a fine 2012 dovrebbe attestarsi sul 93% del prodotto interno dell'area).

Nel complesso, quindi, il quadro internazionale stenta a tornare alla condizione pre-2008 nonostante gli interventi di politica monetaria intrapresi e un livello storicamente basso dei tassi di interesse praticati in tutte le principali aree valutarie. Il commercio internazionale, pur in crescita rispetto al 2011, ha fatto registrare una frenata collocandosi su livelli inferiori rispetto a quelli conosciuti nel decennio precedente le due grandi recessioni recenti. Il risultato più significativo di questo rallentamento degli scambi è stato un restringimento degli sbilanci delle partite correnti. Da molti questo viene percepito come un segnale positivo, visto che questi ultimi erano indicati come uno degli elementi che avevano favorito la formazione della bolla edilizia che poi ha portato alla crisi finanziaria del 2008-2009, tuttavia questa condizione

sembra essere legata soprattutto alla congiuntura caratterizzata da una ripresa più debole del previsto che non ad una reale correzione degli squilibri. Gli elementi strutturali che avevano determinato quegli sbilanci sembrano tutt'ora presenti e appaiono ancora come nodi irrisolti (scarsa domanda interna in Cina per effetto di una crescita eccessivamente contenuta dei redditi delle famiglie, modesta dinamica degli investimenti per la Germania, ridotti livelli di risparmio per gli Stati Uniti) che minacciano la ripresa del ciclo economico internazionale.

1.2

Il quadro macroeconomico nazionale

In questo quadro internazionale, nel corso del 2012, si è assistito in Italia ad una caduta della domanda interna di proporzioni straordinarie: la flessione del potere d'acquisto delle famiglie, condizionata dagli effetti della politica fiscale di consolidamento e dalla debolezza del mercato del lavoro, ha contratto i consumi al di là delle attese; la domanda internazionale che, seppur in crescita, si è mostrata più modesta delle aspettative, ha ridimensionato le prospettive di un ritorno entro pochi trimestri a tassi di utilizzo normali degli impianti produttivi spingendo le imprese a rimandare eventuali scelte di investimento e a de-cumulare pesantemente le scorte. Sulla dinamica degli investimenti produttivi pesa anche la condizione del mercato del credito caratterizzato da una maggior difficoltà di accesso e da più elevati costi. La spesa pubblica, vincolata dagli stringenti obiettivi di risanamento del bilancio dello Stato, ha sperimentato una contrazione pesante. Questi fattori hanno portato ad una flessione della domanda interna di beni e servizi di oltre il 5%.

Tabella 1.5
IL CONTO DELLE RISORSE E DEGLI IMPIEGHI ITALIANI
Variazione % a prezzi costanti

Aggregati	2011	2012
Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	0,4	-2,4
Importazioni di beni e servizi (Fob)	0,5	-7,7
Consumi finali nazionali	-0,2	-3,9
Spesa delle famiglie residenti	0,1	-4,3
<i>Spesa sul territorio economico</i>	0,2	-4,1
<i>Acquisti all'estero dei residenti (+)</i>	-2,4	-4,1
<i>Acquisti sul territorio dei non residenti (-)</i>	2,7	1,4
Spesa delle amministrazioni pubbliche	-1,2	-2,9
Spesa delle istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie	0,6	-1,0
Investimenti fissi lordi	-1,8	-8,0
<i>Macchine e attrezzature</i>	-1,5	-10,6
<i>Mezzi di trasporto</i>	0,7	-12,2
<i>Costruzioni</i>	-2,6	-6,2
<i>Beni immateriali prodotti</i>	-0,6	-2,0
Variazione delle scorte	-	-
Oggetti di valore	1,7	-3,8
Esportazioni di beni e servizi (Fob)	5,9	2,3
Domanda nazionale	-1,0	-5,3
Domanda nazionale al netto della variazione delle scorte	-0,5	-4,7

Fonte: ISTAT

In una situazione del genere, la domanda estera ha rappresentato l'unica componente dinamica ed è solo grazie a questa che il sistema italiano è riuscito a contenere l'impatto

negativo delle altre componenti. Nel complesso, vista anche la flessione delle importazioni, condizionate da una spesa interna in caduta, il contributo alla crescita del prodotto che deriva dalle relazioni nette con l'estero porta il segno positivo ridimensionando la caduta del Pil che comunque si attesta, secondo l'ISTAT, su un -2,4% rispetto al livello del 2011. I primi mesi del 2013, letti alla luce degli indicatori congiunturali finora disponibili, indicano il perdurare di una situazione di debolezza per il sistema produttivo nazionale che, complice anche il rallentamento del complesso dei paesi UEM, vede scivolare avanti nel tempo la ripresa.

Il potere d'acquisto delle famiglie si è ridotto del 10% in cinque anni. Per comprendere l'andamento del sistema economico italiano nel 2012, l'elemento fondamentale da osservare è il reddito disponibile delle famiglie. Quest'ultimo in termini nominali è diminuito del 2,2% e, considerando l'andamento in corso d'anno dei prezzi, in termini di potere di acquisto si è assistito ad una caduta che arriva al -5%. Le cause di questa flessione sono: i) una contrazione del reddito primario (-1,6%), condizionato pesantemente dalla flessione dell'attività economica che ha interessato soprattutto il lavoro autonomo (il reddito da lavoro dipendente in termini nominali è rimasto sostanzialmente fermo, il che significa che i lavoratori dipendenti di fatto hanno perso, in termini di capacità d'acquisto, "solo" il tasso di inflazione) ii) l'inasprimento fiscale legato alle esigenze di consolidamento del bilancio pubblico. Gli interventi messi a punto hanno portato ad una pressione tributaria complessiva di oltre il 30% sul totale del reddito disponibile imputabile alle famiglie, con una crescita rispetto all'anno precedente di circa un punto percentuale.

In una situazione del genere, il comportamento delle famiglie ha necessariamente subito un nuovo aggiustamento, seppur molto più contenuto rispetto a quello osservato nel 2011, verso il basso della propensione a risparmiare che in pochi anni è passata dal 12% (se rapportato al reddito disponibile delle famiglie) del 2008 all'8% dell'ultimo anno. Il ridimensionamento delle scelte di risparmio non trova uguali, se non nel confronto con la Spagna, tra le altre grandi economie europee portando l'Italia su livelli insoliti per il nostro paese e più simili a quelli delle economie anglosassoni (tipicamente caratterizzate da livelli di risparmio assai contenuti). L'aggiustamento che le famiglie si sono trovate costrette a effettuare nel 2012 ha riguardato significativamente i consumi con una contrazione di circa 4,3% a prezzi costanti. Si tratta del peggiore risultato osservato negli ultimi venti anni con risultati negativi che hanno coinvolto tutte le voci di spesa degli individui. Il ridimensionamento delle quantità e delle qualità di beni e servizi acquistati ha interessato circa i 2/3 delle famiglie.

L'intensità della caduta e il prolungato processo di riduzione del reddito disponibile delle famiglie ha portato ad un inasprimento, soprattutto nel corso dell'ultimo anno, della deprivazione materiale delle famiglie. La quota di popolazione che risulta "relativamente povera" è aumentata con un crescente divario territoriale che vede in condizioni peggiori il sud.

Il sistema produttivo è in grave difficoltà. Anche le imprese hanno rivisto il loro comportamento contraendo ulteriormente il volume degli investimenti effettuati. La caduta rispetto al 2011 è pari a circa l'8%. A contribuire alla dinamica attuale sta da una parte la consapevolezza, via via crescente nel corso del 2012, di trovarsi di fronte ad una pesante contrazione dell'attività economica che oltre a pesare sui margini di profitto delle imprese, riducendo così anche la liquidità a disposizione delle stesse, condiziona pesantemente le attese per una ripresa che sembra scivolare in là nei mesi. L'altra componente alla quale attribuire una dinamica così marcata è la forte condizione di tensione del nostro mercato del credito. Le difficoltà fronteggiate dalle imprese sono di diverso tipo ma nel complesso, una minor

disponibilità di credito e un maggior costo di finanziamento, sembrano esser due variabili che hanno pesato maggiormente sulle scelte delle imprese.

Le imprese mostrano comunque di avere una buona capacità di penetrazione nei mercati esteri. La crescita delle esportazioni, avvenuta in un contesto internazionale in evidente decelerazione rispetto al 2011 e alle attese per il 2012 formulate nel recente passato, rappresenta il segnale più incoraggiante per l'economia italiana. Il risultato congiunto di una crescita delle vendite estere e di una riduzione degli acquisti effettuati dal resto del mondo ha portato ad un saldo della bilancia commerciale che è ampiamente in attivo (al di sopra dei 10 miliardi) e che sarebbe stato di oltre 70 miliardi al netto dell'interscambio di prodotti energetici. La dinamica delle esportazioni è stata eterogenea sia che la si osservi da un punto di vista geografico, con i paesi UE in calo e quelli extra-UE in crescita, sia che la si osservi con il dettaglio settoriale, con i beni di consumo non durevole (in cui spiccano i prodotti tipici della tradizione italiana) e i beni strumentali in crescita e i beni di consumo durevole (sul quale pesa il risultato del settore dell'auto) e i beni di consumo intermedio in diminuzione.

Il mercato del lavoro in forte difficoltà. Il risultato di un'attività economica in netta flessione, o al massimo in stagnazione in alcuni momenti, ha prodotto effetti negativi anche sul mercato del lavoro che mostra di essersi ulteriormente indebolito nel corso del 2012. Il calo dell'occupazione, misurata in termini di persone coinvolte nel processo produttivo, è divenuto evidente nel secondo semestre del 2012 ed è proseguito nel primo trimestre del 2013. Se la valutazione viene effettuata tenendo conto di quanto input di lavoro è stato richiesto, controllando le unità di lavoro standard, il calo dell'occupazione è emerso in modo più evidente (con una caduta rispetto al 2011 pari al -1,1%). Questo è avvenuto per effetto di un incremento marcato dei dipendenti a tempo parziale rispetto a quelli a tempo pieno e per un maggior ricorso delle persone coinvolte nella Cassa Integrazione (persone che risultano così essere occupate ma che di fatto lo sono solo in modo parziale in termini di partecipazione al processo produttivo). La caduta dell'occupazione è comune ai settori dell'agricoltura, industriale e a quello delle costruzioni (anche se con diverse intensità) mentre non sembra aver coinvolto i servizi; la flessione coinvolge in particolar modo i dipendenti a tempo indeterminato, soprattutto maschi (che vedono calare il tasso di occupazione di 0,9 % fino ad un livello di 66,5%). Da un punto di vista geografico, l'indebolimento del mercato del lavoro sembra particolarmente marcato al sud, ma con risultati negativi anche al nord, mentre il dato relativo al centro indica una sostanziale tenuta. Il quadro è preoccupante e produce i suoi effetti anche in termini di tasso di disoccupazione che, seppur su un livello ancor leggermente inferiore a quello osservato mediamente per i paesi dell'area euro, ha subito un radicale processo di incremento passando nel corso del solo 2012 da un livello del 10,7% di inizio anno ad uno del 11,5% nei primi mesi del 2013. La variabilità geografica in questo caso è estremamente elevata, con il sud che tradizionalmente è caratterizzato da un tasso di disoccupazione più marcato, che nel finire del 2012 supera il 17,2%. Una distinzione netta riguarda le diverse fasce d'età con una forte penalizzazione, soprattutto nel corso del 2012, per la componente più giovane che si trova al 35,3% di incidenza dei disoccupati sul totale degli attivi.

Nonostante la debolezza del nostro sistema produttivo i prezzi nel 2012 sono cresciuti e lo hanno fatto per effetto, soprattutto, delle materie prime. Nonostante l'andamento dell'economia italiana, nel corso del 2012 i prezzi sono cresciuti in media del 3% su base annua. Il risultato è il frutto di un andamento anche più accentuato di questa soglia nel corso dei primi sei mesi dell'anno con una flessione della dinamica nell'ultima parte. Sull'andamento dei prezzi

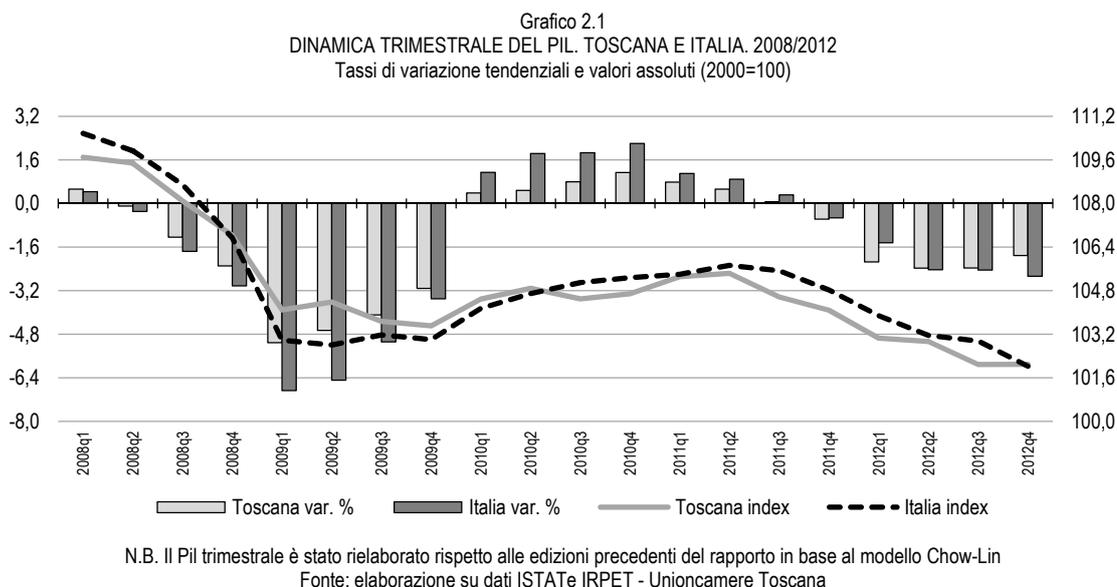
italiani ha inciso il deprezzamento della valuta europea rispetto al dollaro e la piena attuazione delle misure di inasprimento fiscale (incremento dell'iva, aumento delle accise) che hanno portato l'inflazione ai livelli più elevati tra i principali paesi europei. La frenata dei prezzi che si è osservata già dall'ultimo trimestre del 2012 proseguirà anche nei prossimi mesi condizionata da un aggiustamento dell'offerta mondiale di prodotti energetici, che diminuirà la pressione al rialzo sui prezzi, e da un generale indebolimento dell'attività produttiva in Europa.

L'incertezza sul percorso di risanamento dei conti pubblici in Europa condiziona le prospettive di crescita, ma su questo tema l'Italia sta compiendo sforzi superiori a quelli degli altri partner. Nel corso del 2012 si sono riacutizzate le tensioni sul mercato dei debiti sovrani europei anche in conseguenza della forte incertezza che ha investito la ripresa economica dei principali paesi del continente. I problemi di finanza pubblica, che hanno accomunato l'Italia a molti altri partner, hanno prodotto una serie di interventi mirati e intrapresi singolarmente dai vari paesi ai quali si sono aggiunti sforzi in sede europea indirizzati al maggior coordinamento delle politiche di bilancio. Allo stato attuale gli interventi non sono stati in grado di eliminare il disavanzo pubblico (nel 2012 pesa per il 3,7% del Pil europeo) e non hanno consentito di interrompere la crescita del rapporto debito pubblico su Pil che ormai per buona parte dei paesi non rispetta più il Trattato di Maastricht. All'interno di questo contesto, l'Italia mostra di aver tenuto un profilo relativamente migliore degli altri paesi, eccezion fatta la Germania. Il livello di indebitamento netto è al 3% del Pil, con un saldo primario che è positivo e pari al 2,5% (in linea con la Germania). A gravare sulla situazione italiana, oltre alla scarsa dinamica del prodotto, è la pesante eredità del passato che si quantifica in un onere per interessi che sfiora i 100 miliardi di euro per il solo 2012. Il rapporto debito pubblico su Pil peggiora per l'Italia arrivando a fine anno alla soglia del 127%.

2. IL QUADRO ECONOMICO REGIONALE

2.1 La fase congiunturale in Toscana

La recessione del 2012 si è palesata anche in Toscana con una caduta del PIL del 2,1% (in Italia ricordiamo che il Pil è calato del 2,4%). Dopo l'annus horribilis (il 2009) e la modesta ripresa del biennio successivo, il sistema produttivo regionale ha sperimentato un'ulteriore forte recessione. In soli 4 anni si sono verificate le due maggiori contrazioni del prodotto interno lordo osservate dal dopoguerra in avanti e questo ha portato ad una contrazione di circa 5 punti percentuali di Pil rispetto a quanto osservato nel 2007. Questa seconda fase è iniziata nell'ultimo trimestre del 2011 ed è proseguita per tutti i mesi successivi, con flessioni sistematicamente inferiori al punto percentuale (Graf. 2.1). Rispetto al dato nazionale, fortemente condizionato dalla massiccia caduta del PIL delle regioni meridionali, si conferma l'andamento più smussato della Toscana.



Il confronto tra le due recenti fasi di contrazione ci permette di mettere in evidenza le peculiarità di questo momento. A differenza del 2009, infatti, quando la crisi fu soprattutto importata dall'estero attraverso una tanto consistente quanto improvvisa riduzione della domanda mondiale, il risultato negativo del 2012 è stato determinato principalmente da una forte contrazione della domanda interna, regionale e nazionale.

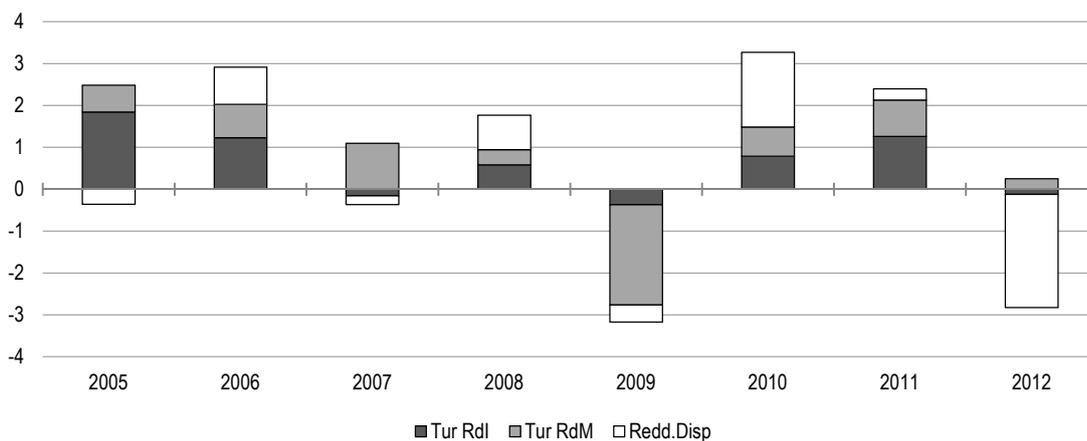
Tabella 2.2
CONTO RISORSE E IMPIEGHI DELLA TOSCANA*
 Valori assoluti a prezzi correnti e variazioni ai prezzi dell'anno precedente - Milioni di euro

	2010	2011	2012	2011	2012
PIL	104.168	105.968	105.711	0,5	-2,1
Import dalle altre regioni	73.551	75.867	73.890	0,2	-4,5
Import estero	28.052	30.074	29.104	1,4	-7,3
RISORSE	205.771	211.909	208.370	0,5	-3,7
Spesa delle famiglie sul territorio regionale	65.811	68.037	67.197	0,8	-3,7
Spesa delle Amministrazioni pubbliche e delle Isp	20.349	20.119	19.669	-1	-2,6
Investimenti fissi lordi	16.918	17.014	16.002	-2,3	-5,3
Variazione delle scorte e oggetti di valore	743	463	-976
Export verso le altre regioni	72.630	73.993	72.069	0,1	-4,7
Export estero	29.323	32.283	34.744	3,8	3,9
IMPIEGHI	205.775	211.908	208.370	0,5	-3,7

Fonte: elaborazione su dati ISTAT (per il 2010) e IRPET - Unioncamere Toscana

In particolare, rispetto al 2009, nell'ultimo anno il contributo maggiore alla caduta del Pil toscano è venuto dalla contrazione dei consumi dei residenti. Per questi ultimi stimiamo una caduta dell'1,4% in termini nominali (per il resto d'Italia la flessione è del 1,6%), con un ritmo quindi simile a quello osservato nella precedente esperienza di crisi. Il risultato è sicuramente frutto di una marcata flessione del reddito disponibile delle famiglie, simile a quella avvenuta nel 2009, ma a differenza di oggi, in quell'anno, le famiglie toscane, come quelle italiane, reagirono incrementando la propensione a consumare (e riducendo di conseguenza il risparmio). Nel 2012, il perdurare della crisi e la conseguente riduzione dei margini e delle aspettative delle famiglie, hanno determinato un aggiustamento che si è scaricato direttamente sulla quantità e sulla qualità dei consumi. Fortunatamente, nel 2012, il consumo dei turisti stranieri ha contribuito a controbilanciare la caduta del consumo dei residenti ridimensionando l'impatto negativo sui livelli produttivi della regione.

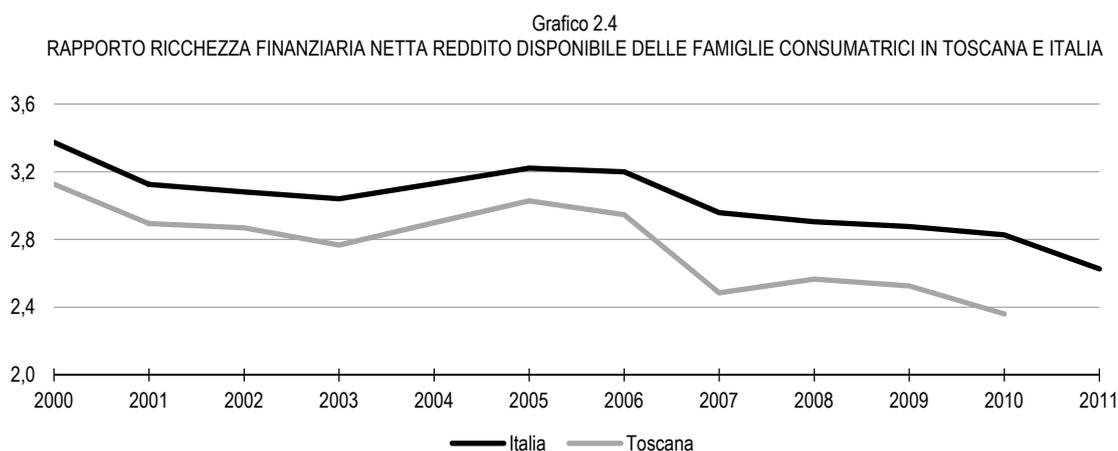
Grafico 2.3
COMPONENTI DELLA SPESA DI BREVE PERIODO NELLA CRESCITA DEL CONSUMO INTERNO DELLE FAMIGLIE
 Valutazione ai prezzi correnti



Fonte: elaborazione su dati ISTAT e IRPET - Unioncamere Toscana

In definitiva, però, nonostante i turisti stranieri, la forte caduta del consumo dei toscani ha portato la spesa interna delle famiglie ad una riduzione (-3.7%) superiore anche a quella verificatasi nel 2009. L'aggiustamento ha riguardato soprattutto i beni durevoli che hanno registrato un tracollo nella spesa (-11%) a causa della forte flessione nell'acquisto di elettrodomestici, mezzi di trasporto e mobili ed anche di vestiario e calzature (-10%). Per i beni non durevoli la diminuzione è stata meno sostenuta (-4%) anche se non meno significativa, spicca a riguardo la contrazione nell'acquisto di alimentari (-2%) vista la elevata rigidità al reddito di tale tipologia di consumo. Rispetto alla precedente recessione del 2009 diminuisce anche l'acquisto di servizi da parte delle famiglie.

Come suggerito in precedenza, in questi ultimi cinque anni di difficoltà i toscani hanno ridotto la propensione media al risparmio con particolare riguardo per il 2010 e 2011, anni nei quali le famiglie pur di riuscire a mantenere i livelli di spesa precedenti, seppur solo in termini nominali e non anche in termini reali, hanno "consumato" ricchezza, smobilizzando parte dell'attivo e incrementando i debiti finalizzati al finanziamento della spesa corrente. I dati forniti dalla Banca d'Italia sullo stock netto di ricchezza segnalano a conferma come nel periodo 2007-2011 si sia assistito ad una riduzione significativa dello stock netto di ricchezza delle famiglie che non ha avuto simili negli precedenti (Graf. 2.4).



Fonte: elaborazione su dati ISTAT e BANCA D'ITALIA

Quindi, il succedersi a breve distanza di episodi di recessione così profondi come il 2009 e il 2012 ha determinato un cambiamento negli stili e nei livelli di consumo degli individui che probabilmente perdurerà nel tempo.

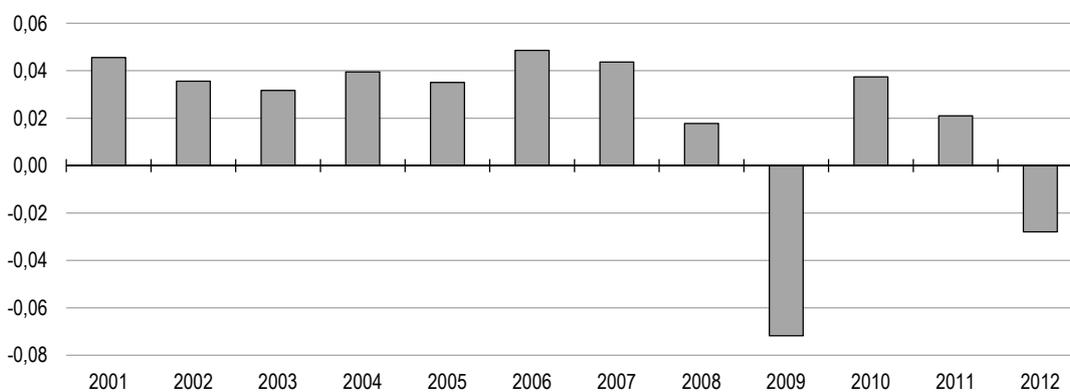
Ma il cambiamento dei modelli di comportamento può essere segnalato anche per le imprese. Osservando le altre voci della domanda interna, emerge come la spesa per l'acquisto di beni di investimento abbia subito nel 2012 un'ulteriore forte riduzione. In particolare, sono ancora gli investimenti in costruzioni che continuano a diminuire con una caduta che nel 2012 quantifichiamo in 5,7 punti percentuali. Fortemente negativa anche la dinamica degli investimenti in macchinari (-5%) a riprova del fatto che si è interrotto, ormai da molto tempo, il processo di accumulazione e di rinnovamento della base produttiva. In questo caso non è venuto in soccorso della dinamica degli investimenti neppure il ciclo delle scorte visto che al forte accumulo registrato nel 2010, che aveva in parte sostenuto la produzione, ha fatto seguito un riassorbimento significativo nel 2011, ed un forte decumulo nel 2012.

A completezza del quadro relativo alla domanda interna, dobbiamo ricordare che le manovre di finanza pubblica dell'ultimo triennio hanno determinato un'ulteriore contrazione della spesa delle Amministrazioni pubbliche che in termini reali è diminuita del 2,1% nel corso del 2012.

L'export estero di beni e servizi si rileva l'unica voce della domanda ad aver avuto un segno positivo (+3,9% in termini reali; l'Italia fa peggio con una variazione del +2,3%). Il mercato internazionale si conferma, quindi, anche nel 2012 come il solo motore di crescita sia pur con i caveat¹ significativi che hanno caratterizzato l'incremento di questi due ultimi anni.

Introducendo accanto alla domanda estera anche quella proveniente dalle altre regioni, in un complesso di domanda esterna, rileviamo che questa ha influito negativamente sulla crescita del output regionale. La domanda proveniente dal resto d'Italia è diminuito del 4,7% a prezzi costanti, condizionata dalle difficoltà dell'economia nazionale, con una flessione che seconda solo a quella del 2009 (Graf. 2.5).

Grafico 2.5
CRESCITA DELLA DOMANDA INTERREGIONALE
Valutazione ai prezzi correnti



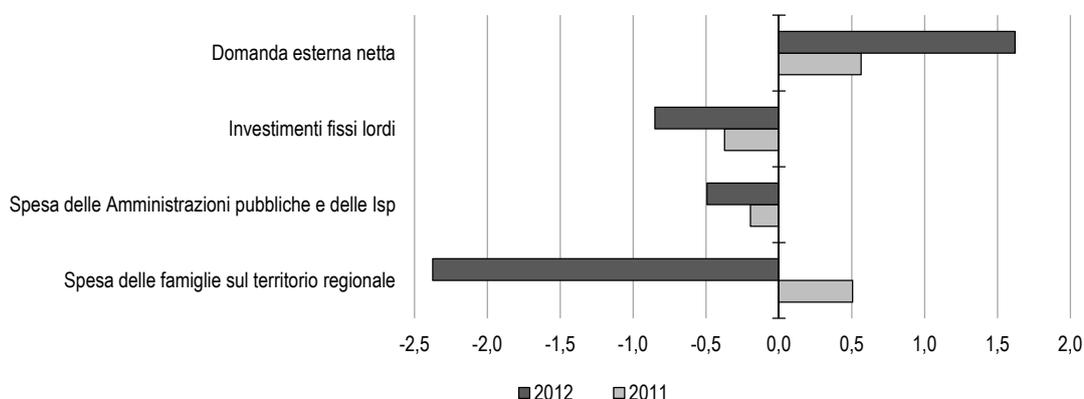
Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Nel produrre i beni richiesti, il nostro sistema produttivo ha dato luogo a importazione di beni e servizi, provenienti sia dalle altre regioni italiane che dall'estero. Nel 2012, seguendo la dinamica della domanda, l'import ha subito un decremento significativo soprattutto per quanto riguarda la componente estera (-7,3%) da dove la Toscana importa soprattutto beni intermedi, strumentali e di consumo durevole. La riduzione dei flussi di importazione ha portato al risultato che, a prezzi correnti, si è alzato il surplus estero, mentre è rimasto stabile il deficit commerciale con le altre regioni.

In definitiva, le diverse componenti della domanda finale interna apportano, nel complesso, un contributo negativo alla crescita del output (Graf. 2.6) che porterebbe da solo ad una caduta del Pil di 3,7 punti percentuali. La domanda esterna netta (export al netto dell'import) contribuisce in positivo alla crescita di 1,6 punti percentuali di Pil. Questi due risultati determinano quella flessione del Pil di 2,1 punti percentuali osservata in precedenza.

¹ Per una disamina più approfondita del commercio estero della Toscana e dei problemi economici e statistici dei dati relativi all'export di questi due ultimi anni si rimanda a IRPET (2013), *Rapporto sul Commercio Estero della Toscana*.

Grafico 2.6
CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DELLA DOMANDA TOTALE DELLA TOSCANA
Valutazione ai prezzi dell'anno precedente

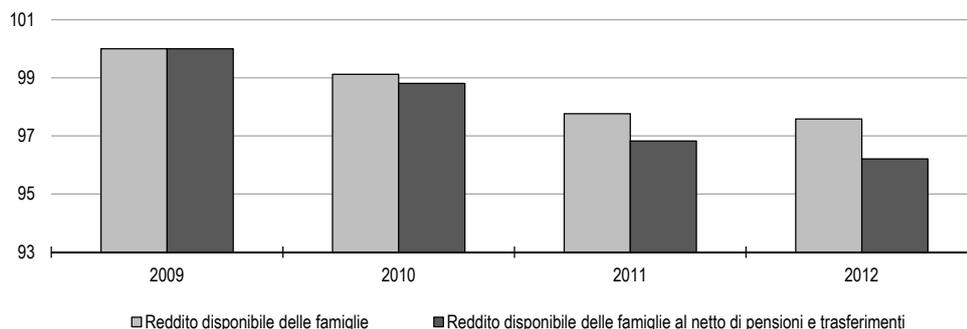


Fonte: elaborazione su dati ISTAT e IRPET - Unioncamere Toscana

Box 2.1 La distribuzione del reddito in Toscana

I risultati mostrati nelle pagine precedenti indicano che il 2012 ha determinato un sostanziale impoverimento medio della popolazione italiana. La Toscana non è esente, seppur con toni meno accentuati, da questo processo. La variabile chiave per comprendere la difficoltà delle famiglie è il reddito disponibile che, secondo quanto osservato in precedenza, è in calo dell'1,9% in termini nominali. Considerando che in corso d'anno i prezzi al consumo per le famiglie toscane sono cresciuti in media del 2,2% abbiamo che la sintesi di questi numeri è data dalla forte diminuzione del potere d'acquisto degli individui che si aggirerebbe attorno al 4% rispetto al 2011. Nell'arco di un solo anno una flessione così consistente del potere d'acquisto è un'esperienza che intacca pesantemente il benessere dei cittadini, soprattutto se il confronto è fatto con un anno, il 2011, che non risulta essere il miglior momento nella storia economica della regione. Se ci spingiamo indietro nel tempo fino all'avvio della prima recessione (2008-2009) allora ricaviamo che la caduta del potere d'acquisto toscano è stata anche peggiore e quantificabile in 6 punti percentuali. A gravare su questo risultato sono sicuramente gli andamenti del mercato del lavoro che, come vedremo in seguito, è caratterizzato da un progressivo indebolimento e dalla dinamica dei redditi da lavoro, con particolare riferimento per il reddito da lavoro autonomo.

Grafico 2.1A
CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DELLA DOMANDA TOTALE DELLA TOSCANA
Valutazione ai prezzi dell'anno precedente



Nella descrizione di questi risultati, non dobbiamo dimenticare che i numeri indicati descrivono un comportamento medio per le famiglie toscane. Quello che però emerge da un'analisi più approfondita, è che nel corso di questi anni è avvenuta una

polarizzazione delle posizioni. Se ordiniamo le famiglie in base al reddito annuo a loro disposizione, partendo dalle meno abbienti, e dividiamo la popolazione in dieci gruppi di uguale numerosità osserviamo che il primo di questi gruppi, il meno abbiente, ha un ammontare di reddito disponibile, anche dopo l'intervento perequativo dello Stato, che era nel 2009 il 19,8% di quello a disposizione dell'ultimo gruppo, il più abbiente. In altre parole vi è un dieci per cento della popolazione che dispone di un reddito medio che è solo 1/5 del reddito a disposizione del 10% della popolazione più ricca. Nell'arco di questi anni di crisi la posizione relativa del primo decile di popolazione si è ulteriormente indebolita con un peso che è sceso al 19,3%. Se ponessimo a 100 il peso osservato nel 2009 del primo decile rispetto al decimo avremmo un risultato al 2012 che è sceso a 97,6. È evidente, quindi, che la crisi ha determinato sorti diverse per i cittadini e il dato già negativo quando lo si osserva in termini medi, assume contorni preoccupanti nel momento in cui è declinato in termini distributivi.

La causa principale di questa polarizzazione, come suggerito in precedenza, è da imputarsi alla dinamica del mercato del lavoro poiché i soggetti che sono stati espulsi dal processo produttivo hanno visto una caduta repentina del loro reddito disponibile. La cosa che colpisce è che il fenomeno di polarizzazione assume tratti che iniziano ad essere evidenti nonostante abbiano giocato in questi anni forze che per loro natura hanno contribuito a contenere queste spinte. Da una parte, come vedremo meglio in seguito, l'utilizzo degli ammortizzatori sociali è stato intensificato per far fronte alla congiuntura negativa. Dall'altra parte, le pensioni e i trasferimenti alle famiglie da parte dello Stato hanno continuato a crescere in questa fase nonostante le difficoltà dei conti pubblici. Questo ha sicuramente attenuato la spinta all'impoverimento della popolazione, che comunque è evidente: se considerassimo, infatti, la distribuzione del reddito al netto di queste due componenti avremmo una situazione ancora più squilibrata. In questo caso fatto 100 il 2009 il risultato odierno si porterebbe a 96.

2.2

La dinamica delle esportazioni

Il canale internazionale come veicolo di crescita economica. Come si evince dai dati di contabilità macroeconomica riportati nelle pagine precedenti, pare del tutto evidente che l'export estero ha giocato un ruolo fondamentale nell'attenuare la flessione dell'economia regionale.

Tabella 2.7
VARIAZIONI DELLE ESPORTAZIONI ESTERE PER REGIONE
Valori percentuali

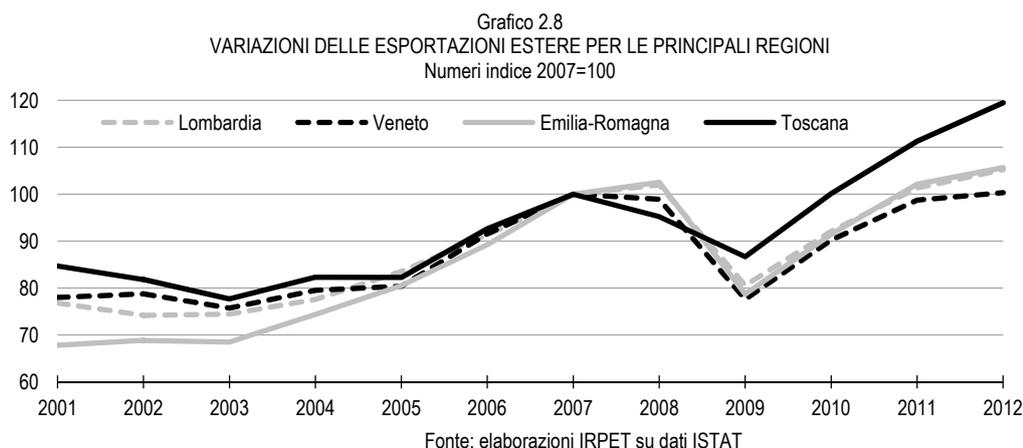
	2008	2009	2010	2011	2012	2007=100
Liguria	10,0	10,4	1,8	9,0	4,5	140,8
Sicilia	3,8	-37,7	48,7	9,5	24,4	130,9
Sardegna	23,9	-44,0	60,8	-10,0	28,9	129,5
Lazio	7,4	-17,5	25,7	10,8	4,5	129,0
Toscana	-4,8	-9,0	15,5	11,1	7,4	119,5
Puglia	3,4	-22,7	20,3	11,7	8,8	116,9
Trentino-Alto Adige	0,0	-16,8	19,5	9,5	1,7	110,7
Piemonte	1,8	-21,7	16,0	10,9	3,1	105,7
Emilia-Romagna	2,6	-23,3	16,2	11,7	3,5	105,7
Lombardia	2,0	-21,0	14,3	10,0	3,9	105,2
Italia	1,2	-20,9	15,6	9,2	4,1	105,1
Umbria	-6,3	-22,3	18,8	12,6	7,2	104,3
Resto d'Italia	1,6	-21,8	15,6	9,0	3,9	104,0
Veneto	-1,1	-21,5	16,2	9,4	1,6	100,3
Campania	-0,1	-16,1	12,9	1,2	1,3	97,0
Abruzzo	4,3	-31,6	21,2	12,4	-5,2	92,2
Friuli-Venezia Giulia	6,7	-18,9	8,7	-3,9	-5,0	85,8
Marche	-14,4	-25,0	11,2	6,6	6,3	80,9
Calabria	-8,9	-16,4	5,1	-4,5	-0,3	76,1
Valle d'Aosta	-18,0	-36,4	36,2	0,4	-6,7	66,5
Molise	2,2	-35,2	0,1	-7,9	-7,5	56,5
Basilicata	-6,5	-22,4	-5,3	-5,0	-22,1	50,8

Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT

La crescita di quest'anno ha portato il valore assoluto delle vendite all'estero ben al di sopra dei 31 miliardi di euro (circa un terzo del prodotto interno toscano). Anche nei prossimi mesi il commercio estero rappresenterà la più importante, se non l'unica, leva per attivare la ripresa economica. Proprio per questo motivo, il segnale degli ultimi due anni, pur nelle cautele imposte dalla difficoltà nel leggere questi dati, è incoraggiante. Il risultato dell'ultimo anno (Tab. 2.7) viene a realizzarsi, infatti, dopo un 2011 in cui la variazione era stata già assai marcata (+11,0%) e anche rimanendo al solo 2012, ci si rende conto come il ritmo di crescita sia più pronunciato di quello osservato per le altre regioni italiane (quest'ultime, esclusa la Toscana, nel complesso fanno registrare un incremento del 3,9% a prezzi correnti).

La Toscana ha attraverso la lunga fase di crisi in modo migliore di quanto non abbia fatto il resto delle regioni italiane. Al di là del dato strettamente congiunturale, emergono aspetti positivi anche quando si analizzano gli ultimi cinque anni. Rapportando a 100 il dato relativo al 2007, infatti, nel 2012 il risultato della Toscana è pari a 119,5; ben al di sopra di quello che si osserva per il resto delle regioni italiane che invece si collocano su un valore di 104,0.

La Toscana ha mostrato la capacità di agganciarsi alla ripresa del commercio mondiale più prontamente rispetto ad alcune regioni con cui tradizionalmente viene effettuato il confronto e, stando al dato complessivo, la regione mostra di aver ampiamente recuperato l'impatto della crisi mentre per il resto d'Italia solo nell'ultimo anno si riesce a raggiungere gli stessi risultati ante-2008 (Graf. 2.8). L'esito conferma quanto osservato in altri rapporti e cioè che la Toscana torna a coprire una fetta delle esportazioni nazionali simile a quella osservata nel periodo di picco della prima metà degli anni '90 (ad oggi il peso delle esportazioni estere effettuate dalle imprese toscane sul totale nazionale è pari all'8,3% rispetto ad un picco dell'8,4% nel 1994).



Il risultato aggregato nasconde una forte eterogeneità. Nell'analizzare il dato, vale la pena sottolineare la presenza di una forte eterogeneità nei risultati; a fronte di un andamento complessivo che manifesta il buon dinamismo delle esportazioni toscane, si registrano al suo interno comportamenti assai differenziati che non sembrano seguire logiche né settoriali (ad esempio, Moda vs Meccanica) né territoriali lasciando talvolta supporre che siano state più le scelte aziendali a decretare il successo o l'insuccesso sul mercato internazionale che non dinamiche macroeconomiche più generali (come, ad esempio, la possibilità di una ripresa della domanda per beni di investimento e beni durevoli più intensa di quella riferita ai beni di consumo). Dentro ogni settore troviamo situazioni diverse: nella moda come nella meccanica, vi

sono produzioni che hanno ottenuto consistenti incrementi rispetto all'anno precedente ed altri che invece anche in questo periodo sono affondati in una situazione che talvolta appare assai grave.

Nel comparto della moda ciò sembrerebbe dipendere, almeno in parte, dalla eterogenea collocazione rispetto al mercato finale (alcuni degli esportatori producono beni intermedi o semilavorati – es. il settore dei “tessuti e dei filati” – mentre altri si rivolgono direttamente al consumatore finale con un brand affermato su scala internazionale – è il caso di alcune produzioni della “pelletteria”, ad esempio) e con produzioni anche assai diverse tra loro, sia dal punto di vista merceologico che in termini di qualità.

Il comparto metalmeccanico vive le stesse differenziazioni interne nonostante abbia subito negli ultimi cinque anni, anche per le caratteristiche macroeconomiche della fase attraversata, una dinamica modesta della domanda internazionale. La crisi finanziaria recente ha bloccato lo scambio mondiale in modo diffuso ma elementi del sistema, come i beni di investimento, hanno risentito di queste evoluzioni in modo anche più sensibile di quanto non sia accaduto per i beni di consumo. Nonostante questo, la metalmeccanica toscana ha mostrato, per ragioni tra loro differenti, una forte capacità di penetrazione sui mercati internazionali.

L'eterogeneità emerge anche nell'analisi geografica delle nostre esportazioni estere. Negli ultimi quindici anni le relazioni internazionali del sistema produttivo toscano sono cambiate. Questo è avvenuto in termini settoriali ma, in stretta relazione con il mutare delle produzioni, è avvenuto anche in termini geografici. La cartina geo-economica nelle mani delle imprese regionali è mutata soprattutto sotto la spinta di una dinamica pronunciata di quei mercati che fino a pochi anni fa, è sufficiente arrivare all'ultimo decennio del secolo scorso, avevano un ruolo marginale negli scambi internazionali, ed è stata ulteriormente ridisegnata alla luce dell'impatto della crisi. La sfida per il sistema di imprese che risiede in Toscana è quella di conciliare la conservazione con il cambiamento. Da una parte si dovrà puntare al mantenimento di quei brand, che genericamente si riconducono sotto l'etichetta del “made in Tuscany”, e che hanno tuttora una forte capacità di mantenere quote di mercato nei paesi di lunga tradizione per il nostro export (il riferimento è ai prodotti tipici come vino, olio, abbigliamento, pelletteria). D'altro canto però questa strategia di mantenimento deve fare spazio e favorire anche la nascita di nuove imprese, che sfruttino la domanda che ha origine in quei mercati di recente e rapido sviluppo e che spesso punta, oltre che ad alcune produzioni tipiche, forse ancor più ai settori della meccanica ad alto contenuto tecnologico.

Sull'andamento complessivo si sovrappongono fenomeni particolari che necessariamente devono essere isolati nella lettura. Tutti risultati questi che rappresentano un segnale incoraggiante proveniente dalle imprese esportatrici presenti in Toscana. Qualche elemento di riflessione però viene anche quest'anno dalla lettura dei risultati una volta che li si analizzi al netto di fenomeni particolari (vedi il rapporto IRPET sul commercio estero per l'analisi della questione “metalli preziosi”). Al di là di aspetti specifici, però, un ulteriore elemento di riflessione ci viene suggerito dall'accostare la dinamica occupazionale dell'industria in senso stretto a quella delle vendite estere. Nonostante il buon andamento delle esportazioni estere infatti l'occupazione industriale (al netto delle costruzioni) si riduce di oltre 50 mila unità nel periodo successivo al 2007. I risultati sono tanto diversi da apparire quasi contraddittori e pongono l'attenzione sulla relazione tra export e sviluppo. Si tratta di un legame importante e, forse per questo, talvolta considerato scontato (più si esporta più cresce il PIL) ma il nesso causale che lega i due aspetti è cambiato nel corso degli anni sotto la spinta di molteplici fenomeni (vedi Box 2.2).

Box 2.2**COME È CAMBIATA PER LA TOSCANA LA CAPACITÀ DELLE ESPORTAZIONI ESTERE DI ATTIVARE IL SISTEMA PRODUTTIVO**

Negli ultimi anni si è più volte posta l'attenzione sul ruolo crescente che hanno avuto le esportazioni nel determinare l'andamento del sistema economico. In quest'ultima fase storica, successiva alla grande recessione (2008-2009), le esportazioni estere sono apparse come l'unico stimolo alla crescita sul quale si potesse fare di conto. La domanda interna, vincolata da obiettivi di bilancio pubblico ambiziosi e da un tendenziale impoverimento della popolazione, sembra non essere in grado di rappresentare il motore del rilancio ed è così inevitabile guardare alle vendite all'estero come l'unico stimolo per attivare un processo di ripresa. È implicito in questo discorso il fatto che quello che realmente conta è verificare non tanto la capacità di raccogliere domanda estera ma l'attivazione del processo produttivo da essa indotto. In altre parole, le vendite all'estero assumono rilevanza soprattutto in quanto attivatori del processo produttivo e, ancor più, in quanto attivatori di valore aggiunto nel territorio. Il legame tra crescita delle esportazioni estere e crescita del sistema economico è dato spesso per scontato come se vi fosse una relazione solida, costante nel tempo. Molte sono le ragioni per cui questo legame può essere meno solido di quanto ci si attende. In alcuni casi si tratta di aspetti legati alla composizione settoriale del paniere esportato, in altri casi si tratta di problemi più profondi. In merito al primo aspetto, nel caso toscano, si è più volte sottolineato, ad esempio, come negli ultimi anni sia cresciuto il peso dei "metalli preziosi" sul totale delle esportazioni estere effettuate dalla nostra regione. Si tratta di un settore del tutto peculiare in quanto è caratterizzato da una forte incidenza del costo della materia prima e, negli ultimi anni, da un forte aumento del prezzo di quest'ultima; è un settore, inoltre, nel quale importiamo la gran parte della materia prima usata; ed infine, è un settore la cui ricetta produttiva garantisce un'attivazione in termini di occupazione che è estremamente più contenuta di quella media osservata per il manifatturiero. Proprio per queste ragioni esportare metalli preziosi non ha lo stesso effetto di attivazione che può avvenire dalla vendita di tessile o di meccanica. La crescente incidenza nel paniere esportato di questo settore perciò ha alterato il legame tra export e crescita. Come suggerito in precedenza, però, questo legame cambia nel tempo non solo per il mutare della composizione del paniere ma anche, e forse soprattutto, per motivi più strutturali come l'incremento della dipendenza del nostro sistema produttivo dalle importazioni; i processi di delocalizzazione produttiva che hanno portato a espellere parti della catena produttiva dal nostro territorio; variazioni nei prezzi relativi degli input intermedi che nel tempo hanno spinto a modificare la ricetta produttiva riducendo la capacità di generare valore aggiunto all'interno del sistema.

Proprio per queste ragioni ci sembra interessante mostrare i risultati di una simulazione che è stata effettuata utilizzando il modello Input-Output multiregionale dell'IRPET che ci consente di verificare in che misura è cambiata la capacità di attivazione delle nostre esportazioni estere.

Grafico 2.2A
ATTIVAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO DA PARTE DELLE ESPORTAZIONI

	Attivazione di valore aggiunto in Italia a fronte di 100 euro di export di imprese, italiane	Attivazione di valore aggiunto in Toscana a fronte di 100 euro di export di imprese toscane	Attivazione di consumi delle famiglie in Toscana a fronte di 100 euro di export
1995	97.45	109.22	28.67
2001	93.26	105.71	28.23
2007	86.31	97.75	25.27

Dalla simulazione emerge che 100 euro di esportazioni all'estero effettuate mediamente in Italia portavano ad una generazione di valore aggiunto di 97,5 euro circa nel 1995 mentre a distanza di dodici anni quella stessa domanda estera avrebbe prodotto solo 86,3 euro di nuovo valore aggiunto da distribuire in Italia. Se il risultato viene confrontato con la Toscana osserviamo innanzitutto una maggior capacità della regione di auto contenere il valore ma, allo stesso modo di quanto sottolineato in precedenza, anche in questo caso ai 100 euro di export avrebbe fatto fronte un valore ben più consistente nel 1995 (109,2 euro) che nel 2007 (97,8 euro). La minor capacità di mantenere il valore aggiunto all'interno del sistema si riflette in una minor disponibilità di risorse per gli individui e, di conseguenza, per una minor attivazione di spesa per consumi da parte loro (che passa da 28,7 euro a 25,2 euro in Toscana). Un corollario di questa analisi è il fatto che per raggiungere lo stesso tasso di crescita del passato, stando alle caratteristiche attuali del nostro sistema produttivo, è necessario un maggior sforzo in termini di capacità di penetrazione nei mercati esteri.

Molti possono essere gli elementi che determinano dinamiche così diverse fra occupazione e vendite all'estero, al riguardo non si deve dimenticare che quando si guarda alle imprese esportatrici ci si rivolge solo ad un pezzo del sistema produttivo (probabilmente molto efficiente, ma sicuramente minoritario se rapportato al complesso di aziende toscane) mentre quando si commentano i dati sulla dinamica occupazionale si sta osservando il manifatturiero

nel suo complesso, includendo le realtà esportatrici, che in questi anni hanno continuato a ottenere buoni risultati, e realtà in forte difficoltà (il peso che hanno le esportazioni sul totale della produzione manifatturiera è infatti del 17,7%). Su un risultato così contraddittorio possono aver influito anche fenomeni di più lungo corso come processi di internazionalizzazione delle catene del valore e con essi anche processi di delocalizzazione dell'apparato produttivo che, nel tentativo di rispondere alla concorrenza proveniente da alcuni paesi emergenti, hanno portato sempre più imprese negli anni a spostarsi in altre zone del mondo alla ricerca di costi del lavoro più contenuti. Si tratta di dinamiche complesse e che interagiscono tra loro rendendo una lettura aggregata assai difficile (talvolta addirittura sembrano rimandare a logiche di tipo aziendale che in contesti territoriali ristretti, come è il caso di una regione, possono condizionare pesantemente i risultati complessivi).

2.3

L'andamento del mercato del lavoro

La criticità più evidente emerge osservando il mercato del lavoro. Cinque anni dopo l'inizio della grande recessione, la situazione rimane molto critica anche quando la si osserva dal punto di vista del mercato del lavoro.

Il tasso di disoccupazione ha raggiunto nel 2012 il 7,8 per cento, un valore che non si registrava dalla fine degli anni '90. Inoltre, una misurazione diversa della disoccupazione rispetto a quelle convenzionalmente adottata ma che sicuramente è più in grado di cogliere il potenziale di lavoro inutilizzato (aggiungendo ai disoccupati "convenzionali" anche i lavoratori in cassa integrazione e quelli che non ricercano attivamente un impiego pur desiderandolo), restituisce valori intorno all'11 per cento. Non solo, se al di là delle definizioni formali si indaga la percezione dei cittadini si ricava che dodici toscani su cento, fra la popolazione attiva, si percepiscono come disoccupati. A definire, infine, il quadro di difficoltà in cui si inserisce il mercato del lavoro toscano si deve considerare che è in aumento la disoccupazione di lungo periodo: dall'1,3 al 2,6 per cento.

Se operiamo un confronto tra l'occupazione di fine 2012 e quella registrata a fine 2008 emerge che in questi anni sono stati persi 18 mila lavoratori, ma al di là del conteggio ufficiale la perdita è più consistente: se, infatti, volessimo calcolare quanti sono gli occupati in più che ad oggi dovremmo avere per colmare il divario che ancora ci separa in termini di tassi di occupazione dalla situazione precedente l'avvio della fase recessiva, allora arriveremmo alla conclusione che mancano nel mercato del lavoro circa 46 mila posizioni di lavoro.

La resilienza mostrata negli ultimi anni sembra lasciare spazio ad una tendenza all'indebolimento del mercato del lavoro. Rispetto alla caduta della produzione osservata negli ultimi cinque anni, i numeri sull'occupazione sembrano assumere contorni meno negativi. Il mercato del lavoro regionale si è contraddistinto, infatti, per una buona capacità di conservazione rispetto alle ondate di crisi che si sono abbattute sul sistema economico.

Uno sguardo relativo alle posizioni di lavoro create (o distrutte) in Toscana rispetto ad inizio crisi (il gennaio 2008 è stato preso come riferimento temporale) indica però che, negli ultimi mesi, la battaglia della domanda di lavoro tra ripiegamento e resilienza assume un profilo cedente (Graf. 2.9): nel corso di tutto il 2011 sono state tagliate 8.700 posizioni di lavoro strutturato (al 31 dicembre 2011 le posizioni di lavoro create nei quattro anni precedenti, al netto delle posizioni distrutte nello stesso arco di tempo, era di circa 7 mila unità in più rispetto al totale degli occupati di gennaio 2008; l'anno prima lo stesso calcolo portava ad un saldo di

15.700 posizioni in più; la differenza tra questi due valori indica che si sono persi 8700 lavori nel corso del solo 2011).



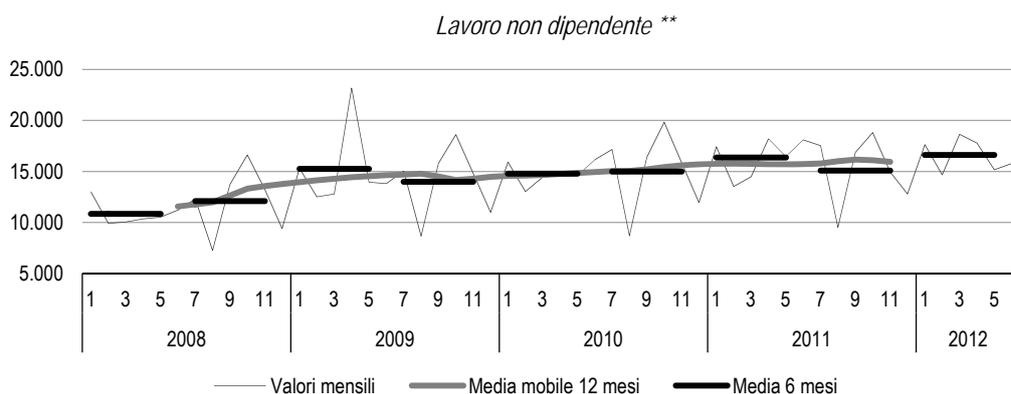
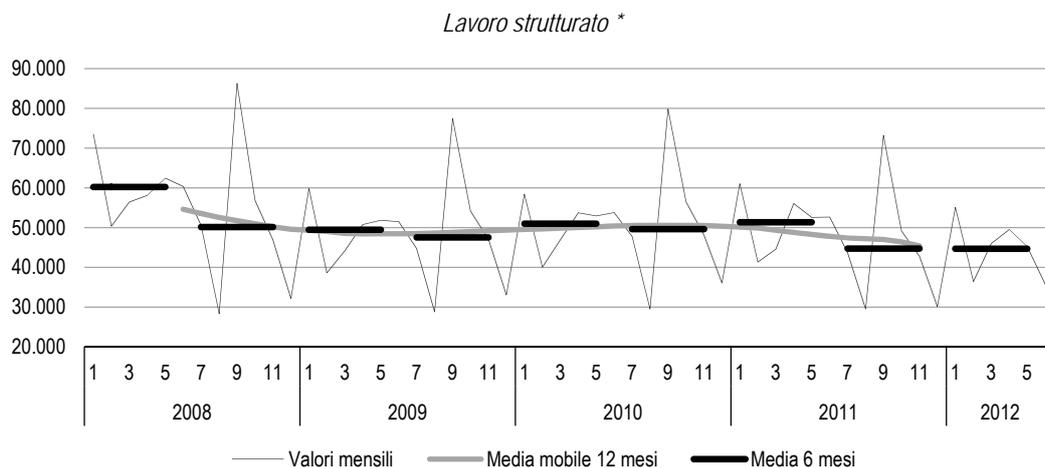
* Sono considerate le seguenti tipologie contrattuali: tempo indeterminato, tempo determinato, lavoro in somministrazione, apprendistato (è invece escluso il lavoro domestico e il lavoro intermittente).
Fonte: elaborazioni IRPET su dati SIL, Regione Toscana

Se spostassimo il punto di partenza dal gennaio 2008 al luglio dello stesso anno avremmo un dato negativo anche più marcato. Come si evince dal grafico, infatti, i dati sono affetti da una forte ciclicità intrannuale (nel primo semestre si creano più posizioni di quelle che si distruggono; nel secondo semestre tradizionalmente avviene il contrario). Nel primo semestre del 2008 si erano create 88 mila posizioni in più, per poi perderne 58 mila nella parte finale dell'anno (con un saldo annuale di +30 mila posizioni); nel primo semestre 2009 si erano create quasi 50 mila posizioni aggiuntive, e ancora una volta nella seconda metà dell'anno se ne erano persi circa 65 mila (con un saldo annuale che questa volta era negativo di circa 15 mila unità); nel 2010 accade lo stesso, con il primo semestre che vede 42 mila posizioni di lavoro aggiuntive e il secondo che ne distrugge poco meno di 40 mila (con una tendenziale stabilità dello stock complessivo di lavoratori occupati in Toscana). In questo senso, il dato negativo del 2011 commentato sopra (8.700 posizioni perse nel corso del 2011) era il frutto di una dinamica in cui si erano create circa 44 mila posizioni aggiuntive nei primi sei mesi, perdendone circa 53 mila nel secondo semestre. Operando la stessa misura sul 2012, di cui però ancora non conosciamo il secondo semestre, vediamo che le posizioni create nella prima parte dell'anno sono relativamente poche (circa 30 mila aggiuntive) se confrontate con il primo semestre degli anni precedenti. Questo sembra indicare che nel corso dell'ultimo anno la tendenza è quella di una progressiva riduzione delle opportunità di lavoro. Se il secondo semestre dovesse confermare quello che è accaduto tradizionalmente nelle fasi conclusive di tutti gli anni precedenti, e cioè una tendenziale distruzione di posti di lavoro, rischiamo di avere anche nel 2012 una contrazione dello stock di lavoratori occupati in Toscana.

L'attuale clima di incertezza, più volte richiamato nel rapporto, è testimoniato dalla prevalenza di avviamenti di rapporti di lavoro a breve se non a brevissimo termine, che ha

penalizzato l'investimento in lavori a più lungo termine. Le dinamiche relative agli ingressi nel mercato del lavoro con modalità di impiego più strutturate (tempi indeterminati, determinati, somministrazione e apprendistato), mostrano infatti (Graf. 2.10) un profilo di lenta ma costante contrazione.

Grafico 2.10
 AVVIAMENTI MENSILI PER TIPOLOGIA DI RAPPORTO DI LAVORO
 Valori assoluti, medie mobili a 12 mesi, medie semplici semestrali



* Tempo indeterminato, tempo determinato, lavoro in somministrazione, apprendistato.

** Lavoro intermittente, lavoro parasubordinato, lavoro occasionale accessorio, esperienze lavorative (tirocinio, Isu, etc.)

Fonte: elaborazioni IRPET su dati SIL, Regione Toscana

La macchina del lavoro oggi gira ad un ritmo decisamente più lento che nel passato, come se fosse posizionata su un gradino più basso del sentiero di sviluppo. Non si tratta di un esito irreversibile: se il clima di incertezza fosse sostituito da un'aspettativa di ripresa, magari trainata dagli investimenti, è probabile che molta di quella che è ora domanda di lavoro a breve termine si trasformerebbe in una domanda di lavoro a più lungo termine. Ma la persistenza della crisi rischia di rendere questa opzione poco realistica, quantomeno nel breve termine, a meno di un significativo allentamento delle politiche di austerità imposte dall'Europa.

La difficoltà degli ultimi anni è stata combattuta ricorrendo, più che in passato, al sostegno di ammortizzatori sociali. Finora il mercato del lavoro ha reagito al ciclo economico avverso mostrando una resilienza superiore a quella osservata in passato, ad esempio nella congiuntura negativa dei primi anni '90. Ciò è stato possibile grazie all'ampio ricorso agli ammortizzatori sociali: nel 2012 le ore richieste di cassa integrazione ordinaria, straordinaria e in deroga erano quintuplicate rispetto a cinque anni prima, mentre nella precedente fase recessiva del '92 erano aumentate di appena 16 punti percentuali. La strategia di conservazione dei posti di lavoro è stata resa possibile grazie al pieno coinvolgimento dei Centri per l'impiego (Cpi) nella gestione degli strumenti di politica passiva, specialmente per quanto riguarda l'erogazione degli ammortizzatori in deroga. Mediamente, nell'ultimo biennio sono stati erogati ogni mese circa 1,8 milioni di ore di Cig in deroga a circa 480 aziende, per un totale di 2.700 lavoratori mensilmente coperti dalla prestazione. Una recente indagine Irpet sui cassaintegrati toscani ha rilevato che, nel corso del primo anno di adozione della gestione in deroga (Luglio 2009- Luglio 2010), una quota consistente di beneficiari, circa il 54%, si è ricollocata presso la stessa azienda al termine del trattamento, sottolineando quindi l'efficacia dello strumento nel proteggere un numero rilevante di posti di lavoro altrimenti a rischio. Inoltre, la maggiore incidenza del part-time, specie involontario, e la maggiore flessibilità del mercato del lavoro (a seguito delle riforme Treu e Biagi) hanno contribuito ad attenuare la caduta dei volumi di occupazione.

Se da un lato le politiche di riduzione oraria hanno garantito il mantenimento di un gran numero di posti di lavoro (in media sono 15mila i lavoratori equivalenti cassintegrati all'anno), dall'altro la Cig ha però accresciuto le pressioni sul bilancio pubblico ponendo seri problemi di sostenibilità finanziaria.

Tabella 2.11
IL CICLO OCCUPAZIONALE IN TOSCANA
Dati in migliaia

	Occupati	di cui in CIG	Gap occupazionale rispetto al 2008	Disoccupati	Potenziale di lavoro inutilizzato*
2008	1.577	4,0		84	112
2009	1.570	14,7	-18	96	142
2010	1.554	24,4	-42	101	165
2011	1.555	21,0	-47	108	167
2012	1.560	22,2	-46	132	203
Variazioni 2012-08	-17,7	23,5	-46	48,2	90,7

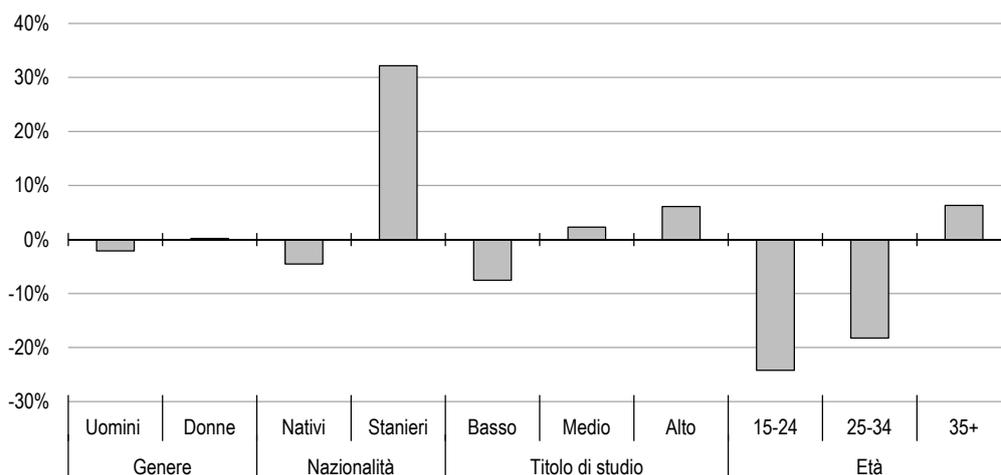
La contraddizione legata alla crescita della produttività del lavoro: è il vero motore dello sviluppo futuro, ma nel breve termine rischia di aggravare la condizione del mercato del lavoro. In tutto questo quadro, dobbiamo sottolineare anche un ulteriore elemento di fragilità del sistema produttivo toscano: la caduta della produttività del lavoro. Molte volte si è sottolineato come una maggior competitività sia l'unica strada per tornare a crescere; questo impone di recuperare un sentiero di crescita della produttività del lavoro che da molto tempo si è fatto, invece, troppo piatto. La fragilità di tutto questo emerge considerando che, nel breve periodo, se volessimo tornare al livello di produttività pre-crisi, dati gli attuali volumi produttivi, l'occupazione diminuirebbe di circa 42 mila unità. La flessione della produttività osservata negli ultimi anni – specie nel manifatturiero- segnala, in questo senso, l'esistenza dentro il sistema di una quota non trascurabile di manodopera in eccesso di cui, in mancanza di una ripresa dei volumi produttivi, prima o poi le imprese sarebbero costrette a liberarsi. Il

recupero dei livelli persi di produttività rischia quindi di associarsi, almeno in una fase iniziale della ripresa, alla flessione della dinamica occupazionale aggravando ulteriormente i costi sociali della crisi.

La Toscana condivide in ogni caso un destino comune con le altre regioni. Nel complesso la caduta occupazionale è stata in Toscana, stando ai dati RTFL dell'Istat dell'1,1% dal 2008 al 2012, inferiore a quella registrata a livello nazionale (-2,2%), di Lombardia (-1,6%), Piemonte (-2,1%) e in linea con quella del Veneto (-1,1%). Fra il 2012 ed il 2011 l'andamento degli occupati è migliore (+0,3%) a quella delle altre regioni: -1,1 % (Piemonte), +0,2% (Lombardia), +0,1% (Veneto).

La questione giovanile. Il costo occupazionale della crisi è andato distribuendosi in modo difforme fra la popolazione: sono stati soprattutto i giovani a perdere il lavoro (Graf. 2.12). I giovani sono infatti prevalentemente occupati con contratti atipici e questo spiega perché sono anche i primi a perdere il lavoro, quando la situazione economica tende al peggioramento. La flessione coinvolge anche la forza lavoro meno scolarizzata, a cui naturalmente è più facile rinunciare – per motivi legati alla loro minore produttività – rispetto al personale con competenze e professionalità più qualificate, che più difficilmente possono essere sostituite.

Grafico 2.12
OCCUPATI. VARIAZIONE 2012-2008



Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT - RCFL

I giovani costituiscono la categoria demografica più colpita dalla crisi economica, ma anche quella in generale più penalizzata dai cambiamenti strutturali intervenuti nel mercato del lavoro italiano negli ultimi decenni. La debolezza di questo gruppo sociale si traduce nell'elevata porzione di disoccupati e nella crescente quota di inattivi, solo in parte dovuta all'incremento del numero di studenti. Ad aggravare ulteriormente la condizione di fragilità delle giovani generazioni contribuisce, infine, il profilo degli occupati: più numerosi tra coloro che detengono contratti a termine, part-time involontario, bassi salari e mansioni al di sotto del proprio titolo di studio.

La posizione di svantaggio dei giovani nella società italiana appare più grave rispetto alla media europea, con percentuali simili agli altri paesi della fascia mediterranea. Essa costituisce la cartina tornasole dei limiti strutturali del nostro mercato del lavoro: il dualismo nel trattamento che penalizza fortemente i contratti non standard rispetto ai tradizionali rapporti di lavoro a tempo indeterminato, la bassa domanda di personale con alta formazione, la segregazione tra italiani e stranieri e tra uomini e donne.

2.4

Le previsioni nel medio termine per la Toscana

2.4.1 *Il contesto esogeno della previsione*

Le variabili esogene internazionali. Le considerazioni effettuate nel primo capitolo indicano un contesto internazionale ancora debole nel medio periodo. Stando alle indicazioni del Fondo Monetario Internazionale l'incertezza che aleggia sulle previsioni triennali riguarda alcune variabili rilevanti e che incidono anche sulla Toscana. Il principale aspetto di incertezza riguarda la profondità e la lunghezza della fase recessiva che sta interessando i principali paesi europei. Possono essere distinti due gruppi di paesi: i) economie in difficoltà marcata; ii) i paesi core come la Germania che pur rimanendo in terreno positivo sperimenteranno una consistente frenata del ritmo di crescita della loro economia. È evidente che questa dinamica condizionerà il risultato della Toscana considerando che circa il 50% del nostro export estero è indirizzato proprio alle economie UE/Euro. A tal proposito si è ipotizzata una domanda proveniente dai paesi dell'Unione che 2013 rimarrà sostanzialmente ferma, in termini nominali, e nel biennio successivo crescerà rispettivamente del 2,5% e del 3,5%. Il momento di debolezza dell'Area si rifletterà anche sul tasso di cambio con il dollaro che manterremo stabile sui livelli attuali (attorno ad 1,30 dollari per ogni euro) per tutto il periodo di simulazione. Vista la lenta fase congiunturale per l'Europa ci si attende che la dinamica dei prezzi sia contenuta e comunque sempre all'interno dell'obiettivo della Banca Centrale. In particolare, si ipotizza un tasso di crescita dell'inflazione dell'1,5% per il 2013 e del 2% nei due anni successivi.

Proprio per il difficile contesto internazionale (soprattutto europeo) ci si attende che anche i consumi turistici in ingresso nella nostra regione, seppur con un ritmo leggermente superiore a quello del resto d'Italia, cresceranno in modo non particolarmente pronunciato. Per il 2013 i consumi turistici in ingresso nella nostra regione sono previsti in crescita attorno all'1% (un sostanziale stallo per quelli rivolti alle altre regioni), in termini nominali, mentre per i due anni successivi ci si aspetta un ritmo più intenso (attorno al 3% per la Toscana e 2% per il resto delle regioni). Il rallentamento della Cina, non previsto fino a pochi mesi, e il perdurare delle incertezze sulla forza della ripresa statunitense ci porta a ipotizzare che il ritmo di crescita della domanda internazionale (al netto della UE) sia del 4% nel corso del 2013, per poi salire nel 2014-2015 al 6% prima e all'8% poi. Viste le attese inflazionistiche su scala globale ci sembra appropriato attenderci una fase di perdurante moderazione nella dinamica dei prezzi che si rifletterà anche sul prezzo implicito delle nostre importazioni (il deflatore delle importazioni dall'estero) che si assume in crescita tra l'1,5% e il 2% l'anno. L'indice Dow Jones è ipotizzato su un sentiero di crescita non dissimile da quello osservato mediamente negli ultimi anni.

Tabella 2.13
 VARIAZIONI DELLE PRINCIPALI VARIABILI ESOGENE
 Valori percentuali; *Livelli

	2013	2014	2015
Cambio euro – dollaro*	1.30	1.30	1.30
Spesa della PA nel resto d'Italia	-1.5	0.0	1.0
Spesa della PA in Toscana	-1.5	0.0	1.0
Domanda internazionale (al netto di UE)	4.0	6.0	8.0
Domanda UE	-0.1	2.5	3.5
Indice dow jones	4.0	5.0	5.0
Rendimento medio dei titoli di stato	4.0	4.0	4.0
Investimenti in costruzioni dei privati (prezzi costanti) nel resto d'Italia	-8.5	2.5	0.5
Investimenti in costruzioni dei privati (prezzi costanti) in Toscana	-8.5	2.5	0.5
Investimenti pubblici nel resto d'Italia	-5.0	1.0	0.0
Investimenti pubblici in Toscana	-5.0	1.0	0.0
Prestazioni sociali (pensioni + altri trasferimenti)	2.0	2.0	2.0
Deflatore importazioni estere per il resto d'Italia	1.5	2.0	2.0
Deflatore importazioni estere per la Toscana	1.5	2.0	2.0
Popolazione nel resto d'Italia	0.4	0.4	0.3
Popolazione in Toscana	0.6	0.5	0.5
Indice dei prezzi nell'ue	1.5	2.0	2.0
Tasso di attività nel resto d'Italia*	41.7	41.7	41.2
Tasso di attività in Toscana*	45.0	45.0	44.3
Turismo in ingresso nel resto d'Italia	0.0	2.0	2.0
Turismo in uscita dal resto d'Italia	0.0	0.5	0.5
Turismo in ingresso in Toscana	1.0	3.0	3.0
Turismo in uscita dalla Toscana	0.0	0.5	0.5
Retribuzioni lorde per il settore non business nel resto d'Italia	-0.2	0.0	0.5
Retribuzioni lorde per il settore non business in Toscana	-0.2	0.0	0.5
Redditi da lavoro dipendente per il settore non business nel resto d'Italia	-0.2	0.0	0.5
Redditi da lavoro dipendente per il settore non business in Toscana	-0.2	0.0	0.5

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

Le variabili esogene nazionali. Passando dal contesto internazionale, alle principali variabili esogene di carattere nazionale è evidente che l'aspetto fondamentale nelle previsioni a medio termine sia rappresentato dal comportamento dell'attore pubblico, stretto nella morsa del rigore dei conti (con il rischio di eccedere nell'austerità-riduzione della spinta pubblica alla crescita del sistema) e della necessità di sviluppo del sistema (con il rischio, opposto rispetto al precedente, di uscire gravemente dal sentiero di risanamento del bilancio dello Stato). Considerando l'attuale situazione legislativa, e quindi non incorporando un eventuale nuovo aumento delle imposte (non è incluso nella simulazione l'incremento di un punto percentuale di IVA che dall'estate rischia di aggiungersi alla tassazione indiretta italiana) e nuove misure sulla spesa, si ipotizza che la spesa della PA si ridurrà, in termini nominali, dell'1,5% nel corso dell'anno per poi bloccarsi nel 2014. Stando ai Documento di Economia e Finanza del Governo i consumi della PA dovrebbero tornare a crescere, solo in termini nominali e in modo modesto (+1%), solo a partire dal 2015. Le prestazioni sociali (comprendenti le pensioni erogate e tutti gli altri trasferimenti alle famiglie) cresceranno del 2% l'anno mentre i redditi da lavoro dipendenti pagati mediamente dalla PA (e da tutti quei settori, anche privati, che fanno parte delle attività non di mercato) per ogni lavoratore dovrebbero diminuire nel primo anno per poi aumentare leggermente (+0,5% in termini nominali) solo nell'ultimo anno considerato. In questo quadro di contenimento della spesa, si prevede che gli investimenti operati dalla PA diminuiscano in modo marcato nel primo anno per poi stabilizzarsi nei due anni successivi.

2.4.2 La previsione 2013-2015

Il 2013 sarà ancora un anno difficile per l'economia regionale. 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 ai valori medi delle nostre previsioni, infatti, i risultati nel 2013 dovrebbero replicare, in tono più attenuato, le dinamiche osservate nel corso del 2012. Quindi, il Pil regionale risulterà anche per l'anno in corso in calo ad un tasso dell'1,4% (l'Italia dovrebbe registrare una caduta che prevediamo arrivi al -1,5%). Questo risultato sarà il frutto, ancora una volta di una flessione consistente della domanda interna, che in tutte le sue componenti conoscerà una diminuzione rispetto ai già modesti risultati ottenuti nel 2012. A differenza del 2012 si sottolinea che la flessione della domanda interna, pur grave, sarà meno intensa di quella osservata in precedenza. Rimarrà positivo anche per l'anno in corso il contributo della domanda estera netta, non tanto però per la crescita delle vendite sui mercati internazionali (che sarà praticamente nulla visto che secondo le nostre stime si rimane sugli stessi livelli osservati nel 2012) quanto ancora una volta per la diminuzione delle importazioni dall'estero che registreranno un'ulteriore netta flessione stimata nell'ordine del 5%. Tra le componenti interne, quella che maggiormente risentirà del contesto incerto saranno gli investimenti che, complice un settore delle costruzioni ancora in pesante difficoltà, diminuiranno di altri 4 punti percentuali. Anche se meno intensa, la flessione riguarderà anche gli investimenti in macchinari produttivi. In definitiva, il risultato che si prefigura per il 2013 allontanerà ancora il Pil toscano da quello osservato prima della crisi. Se confrontiamo il prodotto interno in termini reali del 2013 con quello del 2007 si osserva un calo di 6,5 punti percentuali (per l'Italia si stima che a fine 2013 il risultato sarà di un calo dell'8,8%). Il confronto risulta negativo anche se ci fermiamo al 2011, l'anno in cui è finita la leggera ripresa seguita alla prima recessione (2008-2009): in questo caso il 2013 subirà una flessione di 3,5 punti di Pil (rispetto all'Italia che invece avrà ceduto 4,2 punti di produzione). Il dato che colpisce di più riguarda il consumo interno delle famiglie. Dopo la flessione pesantissima stimata per il 2012, anche il 2013 sarà un anno di contrazione dei consumi con una riduzione delle spese che si stima attorno all'1,9%. Anche in questo caso il risultato ci consegna un livello a fine 2013 che è ben inferiore (3,6 punti in meno) rispetto a quello del 2007. Unica componente a risultare in positivo nel confronto con il periodo pre crisi sono le esportazioni estere che, pur considerando la frenata del 2013, a fine anno raggiungeranno un livello che è di oltre 7 punti percentuali al di sopra del dato 2007.

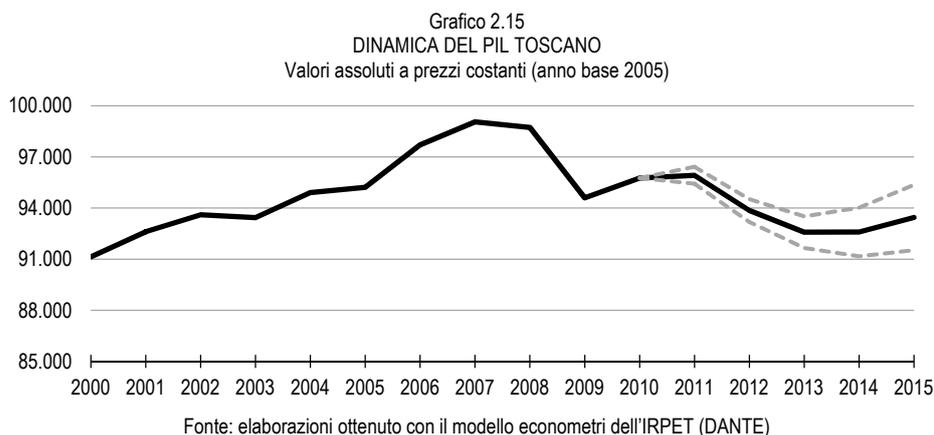
Tabella 2.14
VARIAZIONI DELLE PRINCIPALI VOCI DEL CONTO RISORSE E IMPIEGHI
Valori percentuali

	2013	2014	2015
Pil	-1,4	0,0	0,9
Importazioni dalle altre regioni	-3,5	0,4	0,8
Importazioni dall'estero	-5,1	-2,1	-1,0
Consumi interni delle famiglie	-1,9	-1,2	-0,5
Consumi della PA	-1,9	-0,4	0,6
Investimenti	-4,2	0,1	-0,3
Esportazioni verso le altre regioni	-3,4	0,7	1,1
Esportazioni verso l'estero	0,1	1,3	3,3

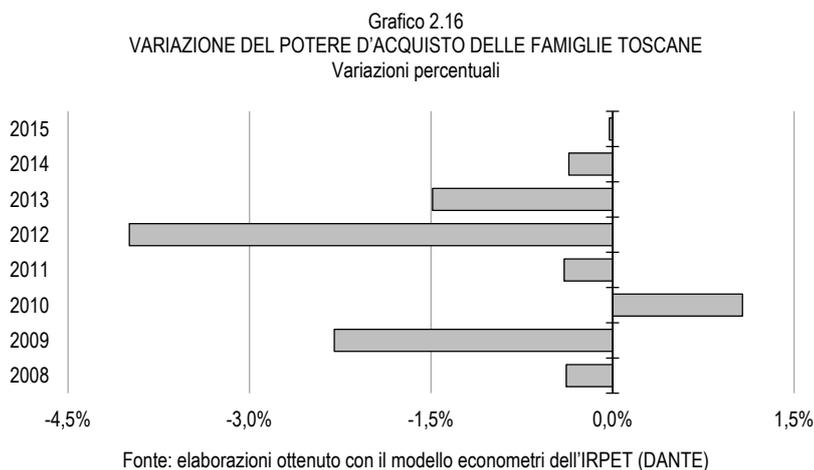
Fonte: elaborazioni ottenute con il modello econometrico dell'IRPET (DANTE)

La ripresa è attesa per il 2015. Estendendo l'analisi al biennio successivo, ci si attende che il 2014 rappresenti un momento di transizione tra la fine della fase recessiva attuale e l'inizio di

una nuova fase di crescita che, seppur in modo contenuto, si dovrebbe manifestare pienamente nel 2015. Il Pil dovrebbe arrestare la sua caduta nel primo anno e tornare a crescere dello 0,9% nel secondo (rispetto all'Italia che dovrebbe uscire da questa fase con un ritmo di crescita che stimiamo attorno all'1,2%). È evidente che si tratta di un risultato modesto e caratterizzato da un forte profilo di incertezza legato alle vicende richiamate in precedenza in merito al contesto internazionale. I tassi di crescita che ci si attende non sono in grado di far recuperare, se non in piccola parte, il terreno perduto in precedenza.



Elemento centrale della simulazione è sicuramente il reddito disponibile delle famiglie che, secondo le nostre simulazioni, dovrebbe crescere dello 0,5% in termini nominali per la Toscana (rispetto ad una crescita dello 0,4% per il resto d'Italia). Considerando la crescita dei prezzi osservata in questi anni si registrerà a fine 2013 una caduta del potere d'acquisto degli individui che, rispetto al 2007, si attesta al di sopra del 10% per l'Italia e al di sopra dell'8% per la nostra regione.



Il risultato modesto a cui andiamo incontro avrà ripercussioni anche sul mercato del lavoro. Secondo le nostre stime il tasso di disoccupazione in Toscana crescerà nel corso del 2013 fino

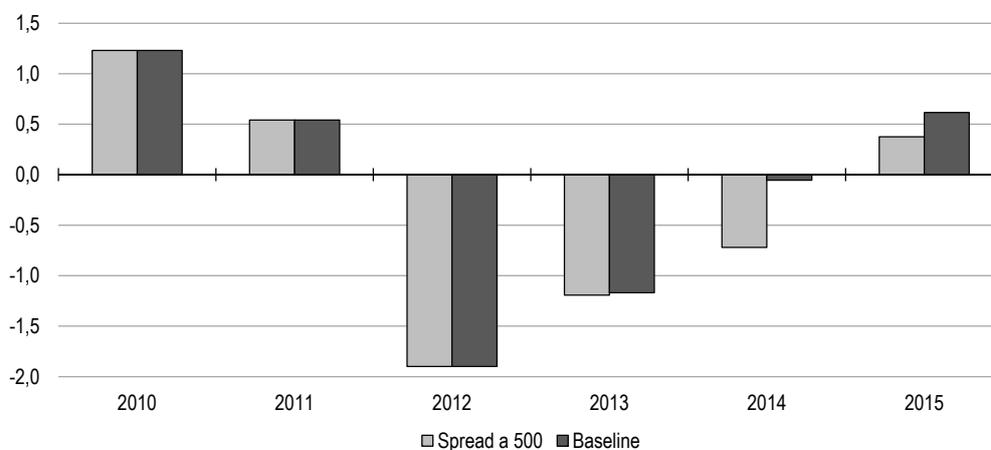
ad arrivare al 9,6% (rispetto all'Italia in cui si registrerà un livello di disoccupazione del 12%). La corsa della disoccupazione continuerà anche nella prima parte del 2014 fino a portare il tasso al 10,3% per la regione (rispetto al 12,7% dell'Italia). Il 2015 invertirà la tendenza anche nel mercato del lavoro con una contrazione della disoccupazione che si assesterà a fine anno attorno al 9% (e per l'Italia il calo del tasso di disoccupazione dovrebbe portare a fine 2015 all'11,4%). Si tratta di livelli che per quanto incerti danno il segno della difficoltà sociale in cui ci troveremo anche nei prossimi mesi.

2.4.3 *Uno scenario alternativo*

In questi ultimi mesi l'Italia ha compiuto sforzi notevoli, secondo alcuni eccessivi, per riallineare i parametri di bilancio pubblico alle attese dei partner europei e, più in generale, degli analisti di molte istituzioni internazionali. Il 2012 in questo senso sembra essere un anno di svolta, al pari di quello che fu fatto nel 1993, per mantenere il paese ancorato al progetto europeo. L'intensità con cui sono state portate alcune correzioni di rotta ha comportato sacrifici che si sono riassunti nelle pagine precedenti nell'elencazione di una serie di variabili contraddistinte da un pesante segno negativo. Stando alle previsioni formulate dall'Irpet ci aspettiamo che questo appesantimento duri per tutto il 2013. Proprio per questo motivo l'insofferenza verso le istituzioni europee sembra crescere tra i cittadini scontenti di una serie di obiettivi che sembrano irraggiungibili e comunque forieri solo di sacrifici. In tutto questo si rischia di dimenticare che un bilancio in condizioni di sostenibilità è un obiettivo che non ci viene imposto dall'esterno ma, semmai, è la condizione naturale in cui si deve trovare a operare ogni agente economico, sia esso Stato o Ente Locale. In questo senso, l'Europa ci richiama ad un comportamento che consideri i profili di sostenibilità nel tempo. Al di là delle critiche, l'UE ha semmai contribuito a mitigare le difficoltà che si sarebbero potute creare per il nostro paese e lo ha fatto garantendo di fatto un basso tasso di inflazione, interessi sul debito relativamente contenuti, un sostanziale accesso a forme di finanziamento del debito pubblico. Tutto questo ha alimentato la fiducia di chi ci doveva prestare soldi per finanziare la nostra attività. Per comprendere in che misura la fiducia che i mercati hanno nei nostri confronti sia un fattore determinante nell'incidere anche sulle condizioni reali delle famiglie abbiamo ipotizzato uno scenario alternativo per il periodo 2013-2015 in cui il tasso medio pagato sui titoli di Stato di nuova emissione crescesse di due punti e mezzo passando dal 4% del 2012 al 6,5% (dato lo spread tra titoli del debito pubblico italiano e quelli tedeschi sarebbe come se si ipotizzasse un ritorno dello spread a 500 punti base) per un periodo che copre tutto l'orizzonte di previsione.

Il risultato che otteniamo porta ad una caduta del Pil in termini reali che diventa immediatamente percepibile nel 2014 con una flessione rispetto allo scenario di base presentato in precedenza di oltre 0,5 punti. Il rallentamento della crescita è evidente anche nell'ultimo anno di previsione, il 2015, per il quale osserviamo una caduta del ritmo che possiamo quantificare in 0,2 punti di Pil. Si tratta di quasi un punto percentuale in due anni, che significherebbe rallentare ulteriormente l'uscita da questa lunga fase recessiva con conseguenze sociali pesanti date le condizioni in cui si trovano le famiglie.

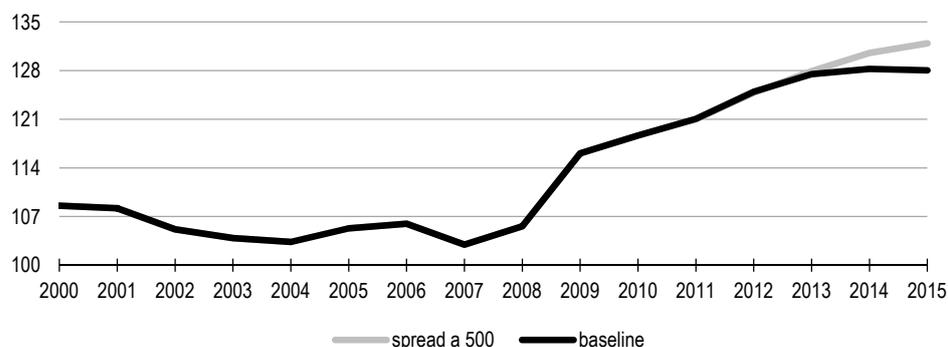
Gráfico 2.17
 IMPATTO SUL TASSO DI CRESCITA TOSCANO DEL PIL DI UN AUMENTO DELLO "SPREAD" A 500pb
 Variazioni percentuali



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

La conseguenza di tutto questo non sarebbe solo un rallentamento congiunturale ma produrrebbe effetti che si ripercuoterebbero nel tempo visto che ci allontanerebbe pesantemente dal percorso di correzione indicato dall'UE con l'introduzione del fiscal compact². Secondo le nostre simulazioni il rapporto debito pubblico/Pil anziché invertire la tendenza a crescere mostrata negli anni successivi al 2008, continuerebbe a aumentare sfondando il tetto del 130% ponendo seri problemi sulla sostenibilità finanziaria di una tale condizione.

Gráfico 2.18
 IMPATTO SUL RAPPORTO DEBITO PUBBLICO PIL DI UN AUMENTO DELLO "SPREAD" A 500pb
 Variazioni percentuali



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

² Naturalmente occorre ricordare che quella di adottare una rigida politica di austerità da parte dei paesi con alto peso del debito non è l'unica via per tenere basso le spread essendoci forme di finanziamento della spesa pubblica alternative rispetto all'ipotesi drastica di ridurre il ruolo dello Stato nell'economia. Il riferimento è a bond europei ad esempio per finanziare quegli investimenti pubblici che sono fondamentali per il recupero della competitività.

3. LA DINAMICA DI IMPRESE E SETTORI

3.1 Il quadro d'insieme

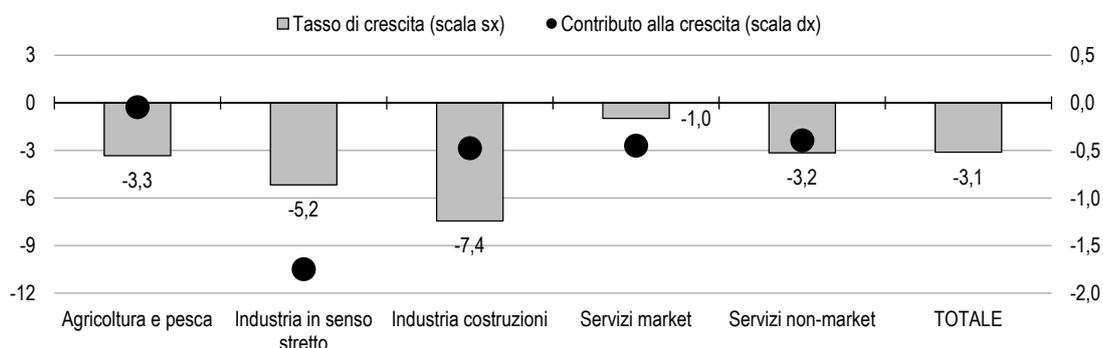
Rallentamento della domanda mondiale, stagnazione del mercato europeo, riduzione delle opportunità di sbocco all'interno dei confini nazionali, sono i tratti distintivi di un contesto che nel 2012 è tornato ad essere decisamente sfavorevole. Il canale estero, per l'indebolimento dell'export originato dalla decelerazione del commercio internazionale, non è stato più in grado di compensare da solo il cedimento registrato sul fronte della domanda interna, e le stesse imprese operanti sui mercati esteri hanno in molti casi accusato il contraccolpo di una situazione che – soprattutto per quanto riguarda gli scambi commerciali con i paesi dell'EuroZona – si è fatta più difficile.

Le tensioni registrate sul fronte dell'accesso al credito e dell'approvvigionamento di nuove risorse finanziarie si sono inoltre acuite, introducendo un vincolo ancora più stringente rispetto al recente passato. La breve fase di ripresa seguita alla “grande recessione” del 2008-2009, chiusasi attorno alla metà del 2011, ha lasciato così il posto ad una nuova ondata recessiva, meno profonda rispetto alla precedente ma stratificatasi sulle conseguenze di una crisi che, nel 2012, presenta sintomi di crescente sofferenza tanto delle imprese come delle famiglie. Sulle prospettive degli operatori pesa inoltre un clima psicologico reso negativo dalla lunghezza della crisi e da tempi di uscita di cui non si intravedono i contorni, con un rischio di riduzione permanente della capacità produttiva del sistema e del relativo potenziale di crescita.

Livelli di attività in calo per tutti i macro-settori. La nuova decisa inversione del ciclo economico ha interessato tutti i principali macro-settori, con una generalizzata flessione della produzione di beni e servizi (Graf. 3.1). Ancora una volta è stata l'industria delle costruzioni ad aver fatto registrare la più accentuata riduzione dei livelli di attività, sulla scia di una domanda particolarmente debole sia sul fronte pubblico che su quello privato. Entrambe le componenti hanno inoltre inciso negativamente anche sull'aggregato dei servizi *non-market*, le cui sorti – come per l'edilizia – sono legate più che per altri settori alle conseguenze generate dalle manovre correttive sui conti pubblici, intervenute a più riprese nel corso degli ultimi due anni. L'aggregato dei servizi di mercato al contrario è stato in grado di limitare le perdite, soprattutto grazie alla tenuta dei flussi di turismo internazionale ed al contributo positivo proveniente dal segmento terziario a più elevata qualificazione.

Oltre che dall'edilizia, risultati negativi sono stati accusati anche dai restanti settori produttori di beni. Nel caso dell'industria, la spinta proveniente dai mercati esteri è stata meno vivace, e non più sufficiente a riportare in positivo il bilancio dell'intero sistema produttivo regionale. Sulla *performance* del settore manifatturiero ha inoltre inciso negativamente il calo della domanda proveniente dalle altre regioni italiane, in virtù delle relazioni di fornitura esistenti fra le imprese toscane e quelle localizzate nelle aree del Paese maggiormente industrializzate. L'annata agraria, infine, è stata penalizzata sotto il profilo quantitativo da condizioni climatiche sfavorevoli, con una siccità che è all'origine della riduzione di rese e produzioni realizzate.

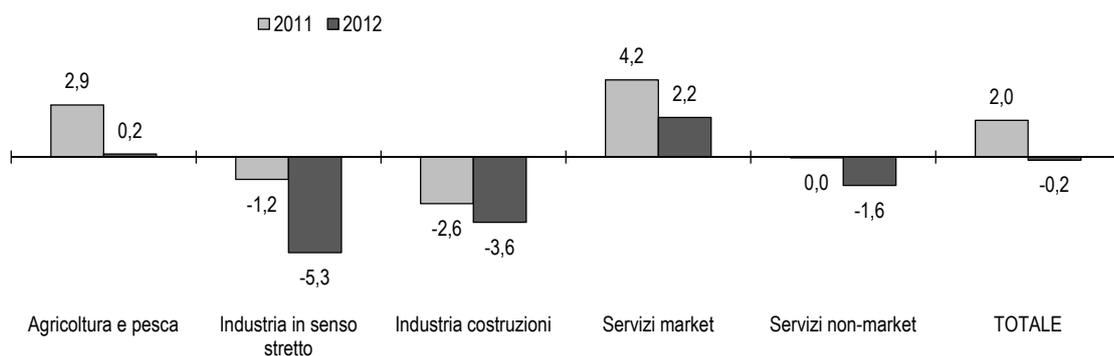
Grafico 3.1
 ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE PER MACROSETTORE NEL 2012 - TOSCANA
 Tassi di variazione rispetto al 2011 (a prezzi 2011) e contributi % alla crescita



Fonte: stime Irpet

Valore aggiunto ed unità di lavoro in crescita solo per i servizi market. Un più favorevole andamento delle ragioni di scambio ha tuttavia consentito all'agricoltura di non accusare perdite in termini di valore aggiunto a prezzi correnti, chiudendo l'anno in linea con i livelli registrati nel 2011 (Graf. 3.2). Analoga situazione ha caratterizzato l'evoluzione dei servizi *market*, l'unico macro-settore ad aver fra l'altro conseguito un significativo aumento del valore aggiunto nominale. Non altrettanto si è invece verificato nel caso dei *non-market services*, dell'edilizia e – soprattutto – del manifatturiero, dove il basso profilo nella crescita dei prezzi alla produzione è all'origine della rilevante caduta del valore aggiunto corrente. Da sottolineare inoltre che l'evoluzione del valore aggiunto a prezzi correnti (senza introdurre, dunque, correzioni legate al deprezzamento dell'unità di conto) evidenzia come nel 2012 la ricchezza generata dall'industria sia tornata indietro di ben quindici anni, collocandosi al di sotto dei valori raggiunti nel 1998.

Grafico 3.2
 ANDAMENTO DEL VALORE AGGIUNTO A PREZZI CORRENTI PER MACROSETTORE - TOSCANA
 Tassi di variazione % rispetto all'anno precedente



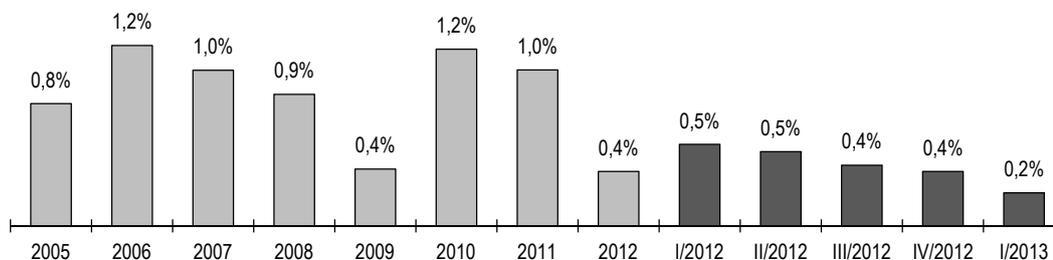
Fonte: stime Irpet

In termini aggregati, il valore aggiunto a prezzi correnti si mantiene comunque su livelli solo di poco inferiori a quelli del 2011. Sulla tenuta di tale indicatore ha inciso positivamente non tanto l'andamento dei prezzi unitari alla produzione (+1,5%), solo di poco superiore alla dinamica dei costi unitari degli *input* utilizzati (+1,4%), quanto soprattutto un calo dei consumi intermedi (-4,3%) più accentuato rispetto all'entità del calo produttivo (-3,1%). Con la contrazione dei livelli di attività, si è inoltre ridotta anche la quantità di lavoro impiegata (-0,8%), misurata dall'andamento delle unità di lavoro standard a tempo pieno (ULA).

L'unica eccezione, anche in questo caso, è costituita dall'evoluzione dei servizi *market*, dove l'utilizzo del fattore lavoro ha fatto registrare un incremento del +1,2%; fra gli altri macro-settori, la riduzione è stata invece particolarmente intensa nell'edilizia (-6,8%) e nell'agricoltura (-4,5%), e più contenuta nei servizi *non-market* (-1,8%) e nell'industria (-1,4%). La flessione aggregata dell'*input* di lavoro è stata tuttavia inferiore a quella della produzione, con un conseguente peggioramento della produttività del lavoro (-2,3% l'andamento del rapporto fra produzione a prezzi costanti e ULA), più ampio per l'industria (-3,9%) e per i servizi *market* (-2,2%).

Cresce il numero di imprese cessate, diminuiscono le nuove iscrizioni. Il peggioramento del ciclo economico non ha mancato di produrre effetti anche sull'evoluzione della struttura imprenditoriale, rallentandone l'espansione (Graf. 3.3). Nel 2012 il tasso di crescita è tornato sui minimi storici già osservati nel 2009, con una continua decelerazione nel corso dell'anno che – nel I trimestre 2013 – lo ha portato a sfiorare “quota zero”. Particolarmente negativo si è rivelato l'andamento delle imprese registrate nell'edilizia (-2,0% rispetto alla fine del 2011, per un saldo netto di 1.372 imprese in meno), mentre più contenuti sono i cali registrati nell'agricoltura (-100 unità, pari al -0,2%) e nell'industria (-85 aziende e -0,1%): l'unico contributo positivo è stato dunque offerto dai servizi, con un saldo positivo fra ingressi ed uscite di 2.700 imprese (+1,2%).

Grafico 3.3
ANDAMENTO DELLE IMPRESE REGistrate IN TOSCANA
Tasso di crescita imprenditoriale (1): valori % annualizzati



(1) Tasso di crescita imprenditoriale = $\frac{\text{Iscrizioni del periodo} - \text{Cessazioni nel periodo (al netto delle cancellazioni d'ufficio)}}{\text{Registrate ad inizio periodo}}$

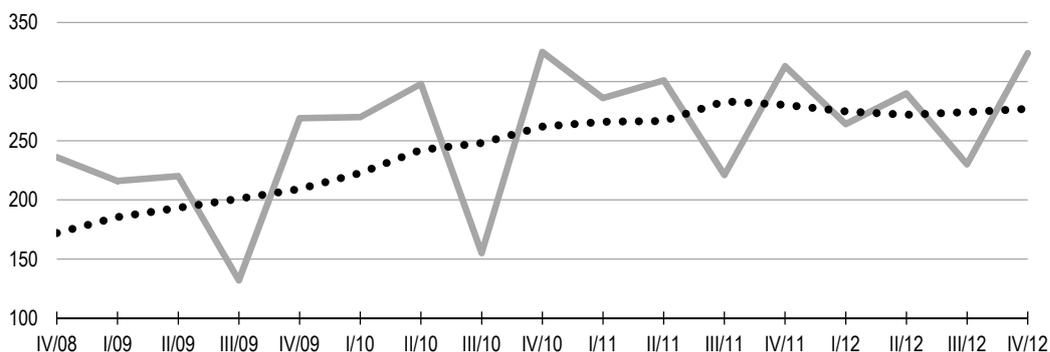
Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Infocamere-Stockview

Entrambe le componenti demografiche di base hanno influito in maniera decisiva sull'andamento delle imprese registrate. Da un lato si è infatti osservata una riduzione delle iscrizioni agli archivi camerali (-2,0% rispetto al 2011), dall'altro un aumento ancora più marcato delle cessazioni (+9,2% il dato al netto delle cessate d'ufficio). Se il calo delle iscrizioni è da ricondurre ad un clima di fiducia tale da scoraggiare l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali e ad una maggiore difficoltà nel reperimento delle risorse necessarie per

realizzare gli investimenti necessari, l'aumento delle cessazioni sembra esprimere in pieno le crescenti difficoltà – di carattere sia economico che finanziario – cui le imprese devono far fronte.

Nel 2012 le chiusure legate ad eventi di natura “patologica”, quantificabili attraverso il numero di imprese entrate in procedura concorsuale, si sono infatti mantenute – come già nel precedente biennio – al di sopra delle mille unità, un livello storicamente elevato (Graf. 3.4). Dopo la crescita osservata fino a tutto il 2010 ed una successiva fase di stabilizzazione, la seconda parte del 2012 ha inoltre segnato un nuovo incremento del fenomeno in esame, con una progressione del 3,7% rispetto allo stesso periodo del 2011.

Grafico 3.4
 IMPRESE ENTRATE IN PROCEDURA CONCORSALE
 Valori assoluti per trimestre e anno di apertura della procedura (interpolante: m. m. 4 termini)



Fonte: Infocamere

Nel corso del 2012 sembrano poi essersi intensificati anche i fenomeni di “mortalità precoce” delle imprese registrate. Le aziende cessate nel corso del primo anno di vita (iscritte cioè nel 2011 e cessate nel 2012) sono state infatti pari al 22,8% contro un valore del 21,0% per quelle iscritte nel 2010 (e cessate nel 2011) e del 20,3% per quelle iscritte nel 2009 (cessate nel 2010). Analogo riscontro si ottiene considerando inoltre le imprese cessate nel secondo anno di vita: le aziende iscritte nel 2010 e cessate nel 2012 sono state pari all’8,7% contro il 7,6% di quelle iscritte nel 2009 (e cessate nel 2011).

Il più elevato tasso di cessazione rilevato per il 2012 è dunque da attribuire, almeno in parte, anche alla maggiore “precarietà” delle imprese neo-costituite. Tre sembrano le cause più rilevanti cui imputare tale fenomeno: il primo è certamente da individuare nei minori spazi di mercato disponibili per i “nuovi entranti”, a seguito del prolungarsi e del riacutizzarsi della crisi in corso; il secondo è invece da attribuire alle maggiori difficoltà di accesso al credito che caratterizzano normalmente le nuove imprese, con conseguenti problemi nel reperimento delle risorse necessarie che possono diventare determinanti in fasi, come quella attraversata, di scarsa liquidità; il terzo è infine da ricercare nella maggiore fragilità degli stessi progetti d’impresa, a causa di possibili *deficit* di imprenditorialità delle iniziative avviate. In tempo di crisi e di crescenti difficoltà di inserimento sul mercato del lavoro, infatti, un più ampio numero di persone è naturalmente spinto a ricercare forme di auto-impiego e fonti di reddito alternative a quelle offerte dall’occupazione dipendente.

3.2

Le imprese toscane nel "double-dip": aspettative, comportamenti e risposte strategiche

L'ingresso in una nuova fase recessiva, la seconda nel volgere di pochi anni, ha colto le imprese toscane al limite delle proprie capacità di resistenza. Nel corso del quinto anno dall'inizio della crisi peggiore mai attraversata nel dopoguerra dal nostro Paese, le strategie messe in campo dalle imprese evidenziano crescenti difficoltà nella capacità di elaborare risposte in grado di contrastare efficacemente le negative ripercussioni del complesso scenario di riferimento. Non manca tuttavia un nucleo significativo di imprese che, al di là degli andamenti strettamente congiunturali, sta cercando di ridefinire il proprio modello organizzativo e la propria collocazione sul mercato, in un'ottica maggiormente proiettata nel medio termine.

In un contesto di progressivo peggioramento degli indicatori economici e di profondo deterioramento delle aspettative, in questo paragrafo – come già avvenuto negli ultimi rapporti – cercheremo pertanto di cogliere il modo in cui le imprese toscane stanno affrontando la fase che si è aperta nella seconda parte del 2011, per comprenderne percezioni, atteggiamenti ed indirizzi attraverso cui alcune di esse stanno cercando di intraprendere percorsi di riposizionamento competitivo e di uscita dalla crisi. Le considerazioni contenute in questo approfondimento si basano, in particolare, su un'indagine (*survey PMI*) effettuata con cadenza annuale a partire dal 2009: la rilevazione ha interessato un campione di circa 2.000 imprese appartenenti a tutti i principali macrosettori (agricoltura, industria, edilizia, terziario), ed è stata realizzata nei mesi di marzo-aprile 2013.

L'ulteriore ridimensionamento delle strategie adottate. All'inizio del 2013, le misure adottate dalle aziende toscane per far fronte ai rovesci del quadro economico restano ancora saldamente ancorate ad iniziative di carattere prevalentemente "difensivo", di reazione e di adattamento all'ambiente esterno (Tab. 3.5). Riduzione dei costi (di produzione, di gestione, di approvvigionamento e logistica, ecc.) e compressione dei margini continuano a rappresentare la nota dominante delle azioni messe in campo da una parte rilevante degli imprenditori, con una focalizzazione sui fattori maggiormente in grado di influenzare la competitività di prezzo dei prodotti/servizi offerti e sui "fondamentali" da cui dipende la redditività dell'azienda.

Fra le misure che esprimono un approccio maggiormente "pro-attivo" e di anticipazione delle tendenze in atto, si segnalano tuttavia come relativamente diffuse anche alcune risposte orientate al *mix* prodotto/mercato, attraverso il miglioramento dei servizi e dei prodotti realizzati (più raramente, attraverso l'ampliamento della gamma), l'esplorazione di nuovi canali distributivi e promozionali, la ricerca di nuovi sbocchi commerciali (in Italia nel 14% dei casi, all'estero nel 9%). Su valori di un certo rilievo si colloca inoltre l'adesione ad iniziative di rete, con una particolare accentuazione fra le imprese dell'agricoltura (24%) e dell'informatica (21%).

Per entrambi i gruppi di azioni considerati, il confronto con i risultati della precedente indagine mostra tuttavia una generalizzata riduzione della frequenza con cui le diverse iniziative sono state adottate dalle imprese, in linea fra l'altro con quanto era già accaduto fra il 2011 e il 2012. Il ricorso degli imprenditori alla propria "cassetta degli attrezzi" appare dunque meno articolato, delineando una sorta di "sospensione" dell'agire imprenditoriale su cui la debolezza e l'incertezza del contesto economico gioca un ruolo certo non marginale, inducendo aspettative sfavorevoli ed atteggiamenti di attesa.

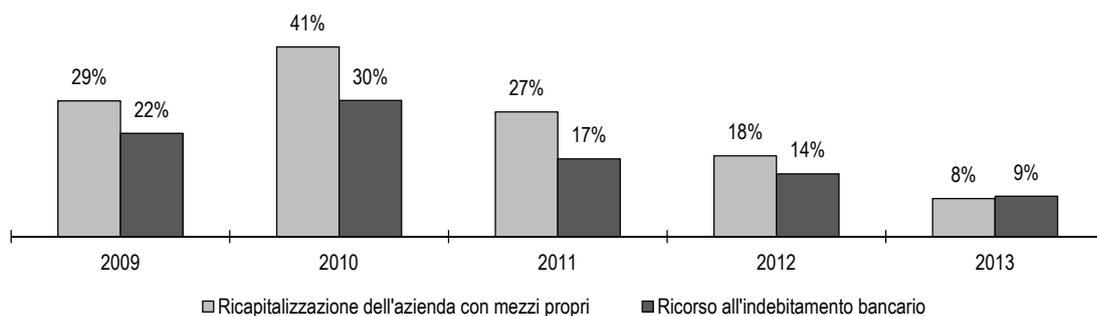
Tabella 3.5
COMPORTAMENTI E STRATEGIE DI RISPOSTA DEGLI IMPRENDITORI
Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla) e confronto con la precedente indagine

MISURE "DIFENSIVE"		
Razionalizzazione costi per più efficiente gestione impresa (1)	51%	↓
Compressione dei margini	43%	↓
Razionalizzazione dei costi di produzione (2)	43%	↓
Razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica	27%	↓
Riduzione della quota di attività realizzata per il magazzino (3)	26%	=
Riduzione del personale	9%	↓
Abbandono di alcuni dei mercati fin qui presidiati (4)	6%	↓
Riduzione della gamma dei prodotti/servizi offerti	2%	=
MISURE "PROATTIVE" E DI RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA		
Miglioramento della qualità dei prodotti/servizi offerti	20%	↓
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali in Italia e/o all'estero (4)	18%	↓
Ricerca di nuovi canali/forme distributive/promozionali	16%	↓
Adesione ad iniziative di rete (con altre imprese, consorzi, associazioni, ecc.)	11%	=
Ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti	11%	↓
Realizzazione programmi di investimento	10%	=
Riduzione tempi di produzione e consegna prodotti realizzati (3)	6%	↓
Aumento della quota di attività realizzata per il magazzino (3)	4%	↓

(1) Settori produttori di servizi. (2) Settori produttori di beni. (3) Manifatturiero. (4) Manifatturiero e agricoltura.
Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

Coerentemente con il *downsizing* delle strategie perseguite, diminuisce anche l'immissione di nuove risorse all'interno dell'impresa, sia sotto la forma di ricapitalizzazione dell'azienda con mezzi propri che attraverso il ricorso all'indebitamento bancario (Graf. 3.6). La riduzione osservata è particolarmente sensibile soprattutto nel primo caso, ciò che sembra testimoniare il progressivo assottigliamento delle risorse personali dell'imprenditore a disposizione per far fronte alle esigenze dell'impresa; anche la frequenza con cui si attinge alla provvista bancaria tocca tuttavia i valori più bassi da quando l'indagine è stata avviata.

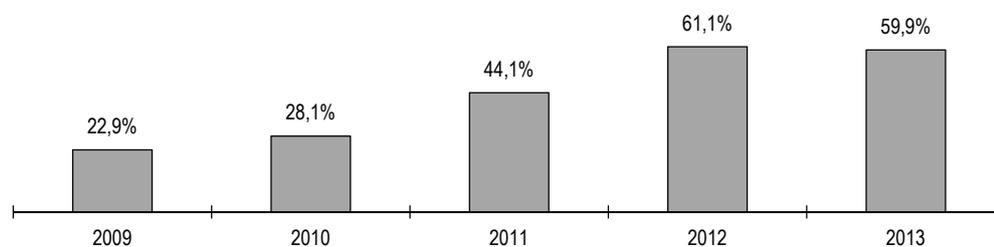
Grafico 3.6
APPROVVIGIONAMENTO DI NUOVE RISORSE FINANZIARIE
Quota % di imprese che hanno ricapitalizzato o hanno fatto ricorso all'indebitamento bancario



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

Persistono le difficoltà sul fronte dell'accesso al credito. La minore richiesta di risorse da parte delle imprese al sistema bancario riflette tuttavia solo in parte un effettivo minor fabbisogno finanziario, risultando in buona misura condizionata da una situazione tesa anche sul fronte dell'accesso al credito. La quota di imprese che segnalano condizioni meno favorevoli su tale fronte resta su valori elevati (Graf. 3.7), con maggiori difficoltà per le imprese di più recente costituzione (70% per le iscritte dopo il 2007), per quelle artigiane (67%) e per quelle dell'edilizia (76%). L'aumento dei tassi di interesse passivi torna ad essere la motivazione più spesso adottata dagli imprenditori che segnalano criticità in tal senso (l'88%, erano il 77% nel 2011 ed il 50% nel 2010). Su tale fattore non è peraltro estranea la crescita dello *spread* sui titoli di stato legata alla valutazione del rischio-paese da parte dei mercati finanziari: secondo un recente *working paper* del Fondo Monetario, questa crescita ha infatti influito sui costi del finanziamento delle banche, che hanno a loro volta trasferito i maggiori oneri sui tassi dei prestiti offerti alle aziende.

Grafico 3.7
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)



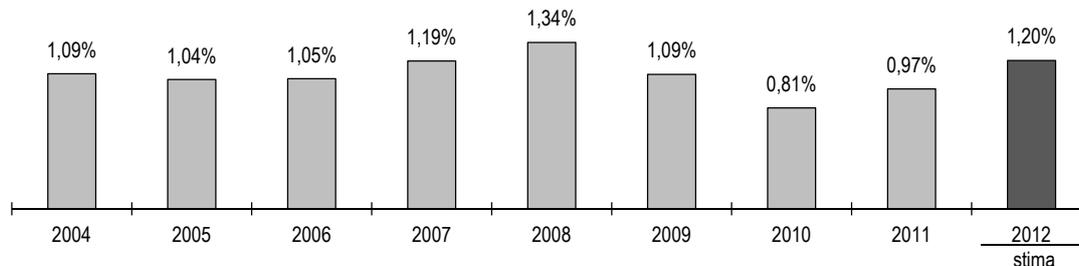
Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

L'aumentato costo del credito si è inoltre tradotto, per le imprese, in un maggior peso della gestione finanziaria, complice anche la contemporanea stagnazione del volume d'affari: in base ai risultati di una simulazione effettuata sui bilanci di un campione di imprese manifatturiere, il rapporto fra oneri finanziari e fatturato ha infatti proseguito nel 2012 la propria crescita, riportandosi su valori prossimi a quelli registrati all'inizio della crisi (Graf. 3.8). Allo stesso tempo, le imprese si sono trovate ad operare in condizioni di marginalità decrescente: sempre secondo le stime effettuate, la quota di aziende con MOL negativo (margine operativo, dopo la remunerazione del personale, inferiore a zero) è salita dall'8,8% del 2011 al 20,0% del 2012 (era l'11,7% nel 2009) e l'autofinanziamento operativo lordo (rapporto fra MOL e ricavi, indicatore della liquidità "potenziale" generata dalla gestione operativa) è sceso mediamente dal 7,3% al 3,6%. Riduzione dell'autofinanziamento operativo e maggior peso della gestione finanziaria hanno così generato un diffuso peggioramento anche delle condizioni di solvibilità delle imprese, con una quota di aziende con MOL inferiore agli oneri finanziari (ed alle imposte) che è passata dall'11,2% del 2011 al 27,5% del 2012.

Oltre all'aumento dei tassi di interesse, forme di razionamento dei prestiti concessi dal sistema bancario si sono manifestate anche attraverso la richiesta di maggiori garanzie, fenomeno segnalato dall'85% delle imprese con difficoltà di accesso al credito. Su tale dinamica, insieme ad altri fattori, ha del resto inciso il peggioramento della qualità degli impieghi conseguente all'aumento dei flussi di nuove sofferenze, che secondo Bankitalia – in rapporto ai prestiti in

essere – hanno raggiunto il 4,4% alla fine 2012 (erano al 3,2% alla fine del 2010). Si conferma pertanto come, sull'attuale riduzione dei prestiti concessi alle imprese toscane (-4,9% a dicembre, rispetto allo stesso mese del 2011, sempre secondo la banca centrale), stiano agendo in maniera rilevante non soltanto fattori di domanda ma anche di offerta, con un atteggiamento da parte del sistema bancario fortemente pro-ciclico.

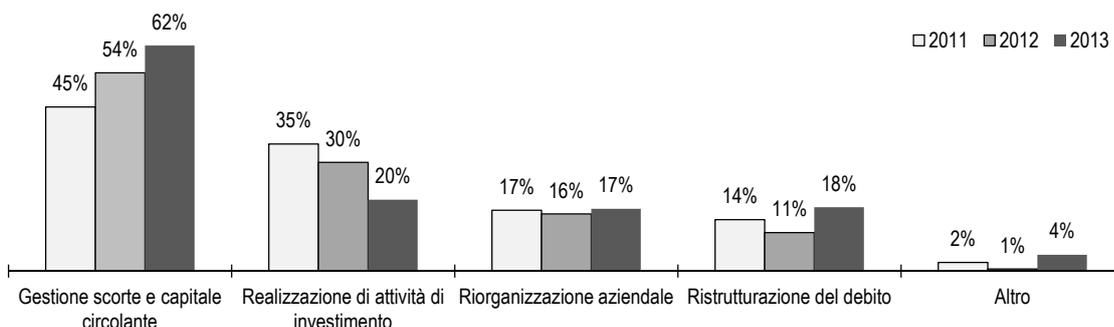
Grafico 3.8
SOCIETÀ DI CAPITALI MANIFATTURIERE: INCIDENZA DEGLI ONERI FINANZIARI SUL FATTURATO
Rapporto fra oneri finanziari e ricavi delle vendite - Valori %



N. B.: I dati si riferiscono ad un panel di 1.158 società di capitali manifatturiere sempre presenti nel periodo considerato
Fonte: Unioncamere Toscana-Università di Firenze, Osservatorio sui bilanci

Ancor più di quanto avvenuto nel recente passato, il ricorso all'indebitamento bancario è finalizzato alla gestione del circolante (Graf. 3.9), mentre si riducono le richieste di affidamento per la realizzazione di programmi di investimento. In leggero aumento sono poi anche i finanziamenti per la ristrutturazione del debito, mentre relativamente stabili sono quelli per finalità di riorganizzazione aziendale.

Grafico 3.9
MOTIVI DEL RICORSO ALL'INDEBITAMENTO BANCARIO
Quota % di imprese sul totale di quelle che hanno fatto ricorso all'indebitamento bancario. Possibilità di risposta multipla

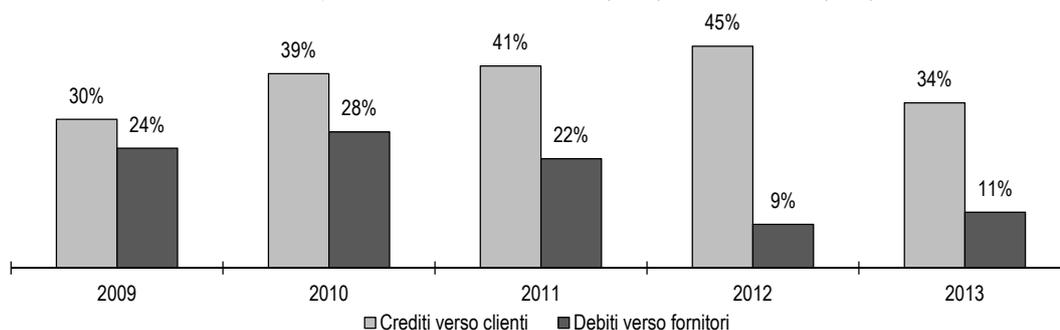


Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

Se la flessione degli investimenti è del tutto coerente con aspettative incerte circa tempi e modi di un'eventuale ripresa, i vincoli all'operatività aziendale derivanti da una problematica gestione della liquidità scaturiscono anche dalle persistenti difficoltà ad allineare tempi di riscossione dai clienti e tempi di pagamento ai fornitori (Graf. 3.10). Il divario fra quota di

imprese che hanno concesso e richiesto dilazioni resta ampio, con un conseguente drenaggio di risorse per sostenere l'attività corrente. Una impresa su tre segnala inoltre che, nel corso del 2013, la situazione di liquidità aziendale sia destinata a peggiorare: si tratta di un'incidenza inferiore rispetto a quanto registrato nella precedente indagine (44%), ma che segnala il permanere di tensioni per un numero di imprese ancora ampio (con una punta del 57% fra le imprese dell'edilizia che operano in sub-appalto).

Grafico 3.10
CREDITI E DEBITI COMMERCIALI: DILAZIONI DI PAGAMENTO CONCESSE O RICHIESTE
Quota % di imprese che hanno concesso dilazioni (crediti) o richiesto dilazioni (debiti)

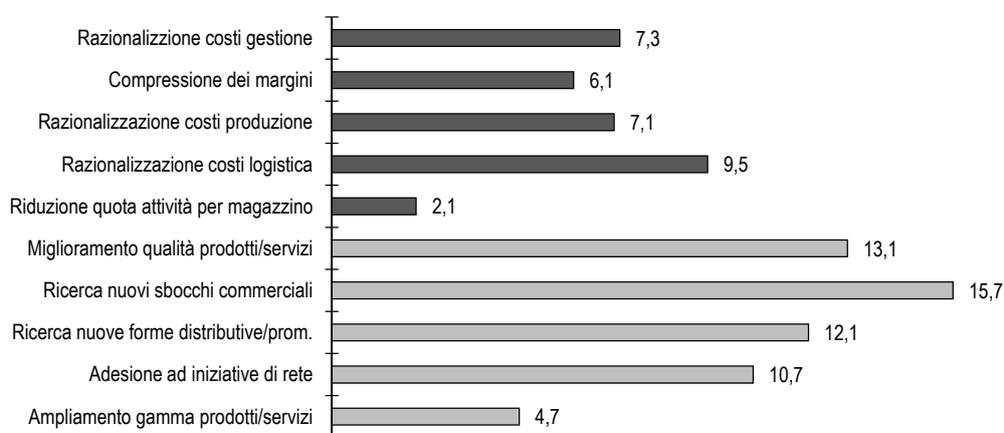


N.B. nel 2011 e nel 2012 il dato si riferisce alla quota di imprese che hanno segnalato un allungamento dei tempi di riscossione dai clienti/committenti o di pagamento ai propri fornitori
Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

Anche le prospettive di investimento restano peraltro – secondo quanto già anticipato – molto deboli, come mostra una quota di imprese con programmi di investimento previsti per il 2013 scesa al 5% (dal 10% dello scorso anno e dal 22% del 2011). Sulla prudenza dei comportamenti delle imprese pesa d'altra parte un clima di fiducia che resta inevitabilmente associato ad una situazione per la quale non si preannunciano – almeno a breve termine – significative inversioni di tendenza: le aspettative di crescita del fatturato, che nelle previsioni di tre anni fa interessavano il 25% delle imprese, si sono infatti assottigliate ulteriormente nel corso dell'ultima rilevazione, interessando solo il 3% del campione preso in esame. Le negative prospettive di mercato continueranno inoltre a condizionare verosimilmente l'evoluzione dei margini e la capacità di autofinanziamento delle imprese, se è vero che solo nel 3% dei casi si prevedono incrementi dei prezzi nel 2013, mentre nel 14% si ritiene probabile una diminuzione degli stessi.

I tentativi di riposizionamento delle imprese e le performance realizzate. Resta il fatto che, se torniamo a considerare gli orientamenti strategici più frequentemente adottati dalle imprese (elencati alla precedente tabella 3.5), il perseguimento di politiche di compressione dei margini e gli altri interventi di natura “difensiva” – volti al contenimento ed alla razionalizzazione dei costi – sono associati a *performance* nel complesso meno favorevoli, anche se non necessariamente in una relazione di causa-effetto (Graf. 3.11). Tra le politiche “difensive”, tuttavia, sembra avere una certa efficacia la razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica, a conferma della crescente importanza assunta da un'efficiente gestione dei flussi di materiali (in ingresso ed in uscita) per il rafforzamento della competitività aziendale.

Grafico 3.11
 STRATEGIE DI RISPOSTA DELLE IMPRESE E PERFORMANCE REALIZZATE
 Quota % di imprese con fatturato in aumento (al netto delle mancate risposte) in funzione dei comportamenti adottati



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

Andamenti positivi del fatturato restano comunque più diffusi, in linea generale, fra le imprese che hanno adottato misure di carattere “pro-attivo”, in particolar modo se finalizzate alla ricerca di nuovi mercati. In questo caso, l’incremento dell’indicatore in esame risulta particolarmente significativo per le imprese del sistema moda e della meccanica, nel caso in cui tale ricerca abbia riguardato mercati esteri (incrementi del fatturato sono registrati rispettivamente nel 24% e nel 21% dei casi); e per le imprese dell’agricoltura, nel caso di ricerca di sbocchi in Italia (19%).

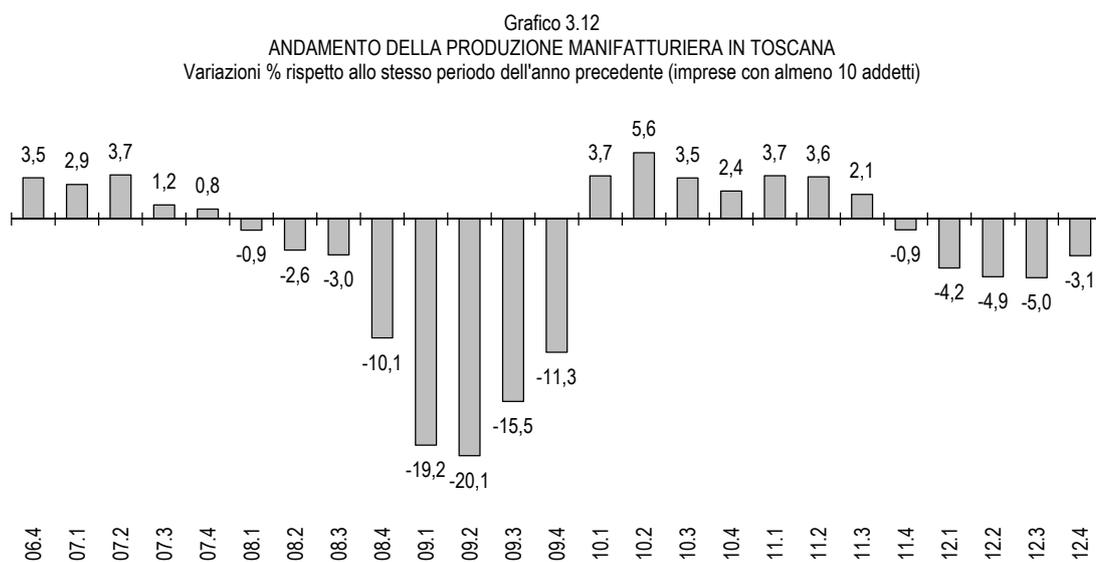
Anche percorsi di riposizionamento volti alla riqualificazione dei prodotti/servizi offerti ed alla ricerca di nuovi canali distributivi/forme promozionali sono comunque associati a migliori *performance*. Nel caso di azioni finalizzate alla riqualificazione dell’offerta, risultati positivi sono più frequentemente registrati dalle imprese di informatica (27%) e del sistema moda (21%); nel caso di interventi riguardanti le modalità di approccio al mercato, da imprese dell’agricoltura (19%) e dei servizi sociali/alla persona (18%). Anche per le aziende che hanno aderito ad iniziative di rete si segnalano infine risultati superiori alla media, in particolar modo – ancora una volta – per le imprese del sistema moda (37%), dell’agricoltura e dei servizi sociali/alla persona (17% in entrambi i casi). Sulla crescente centralità del tema delle reti si rimanda anche al Box 3.1, dove si analizzano gli investimenti programmati dalle imprese manifatturiere.

In conclusione, gli sforzi di ri-posizionamento delle imprese restano in larga parte soffocati dalle prospettive ancora incerte che dominano lo scenario di riferimento, oltre che da una situazione di *credit crunch* che non sembra per il momento essere avviata ad una rapida soluzione. E tuttavia, le imprese che – malgrado tali avversità – sono riuscite ad andare oltre l’inerzia indotta da una crisi lunga e profonda come l’attuale, sono state spesso in grado di mobilitare risorse ed energie attraverso cui avviare (o sostenere) nuovi percorsi di crescita, contrastando quelle spinte recessive che permeano tuttora di pessimismo le aspettative di una parte rilevante degli imprenditori.

3.3 Industria e PMI manifatturiere

Dopo un biennio di ripresa, anche l'industria toscana nel 2012 è entrata nuovamente in recessione per i noti fattori di contesto sfavorevoli, solo in parte attenuati dalla svalutazione dell'euro verificatasi nel periodo (-4,8% la variazione 2012 su 2011 del tasso di cambio effettivo reale, fonte BCE) e dal conseguente recupero sul fronte della competitività di prezzo (-1,6% nel 2012 l'indice reale elaborato in proposito da Bankitalia). In questo paragrafo e nei successivi, come di consueto, si cercherà di approfondire alcuni aspetti della recente congiuntura sia dell'industria che degli altri settori economici, anche alla luce degli indicatori provenienti dalle diverse indagini condotte in ambito regionale.

La contrazione della produzione è stata pesante in tutti i trimestri del 2012. Il profilo trimestrale degli andamenti produttivi mostra come il 2012 abbia visto un progressivo peggioramento della situazione attraversata dalle imprese manifatturiere (unità locali con almeno 10 addetti), dopo che già alla fine del 2011 era comparso un primo segno negativo. La flessione della produzione – in termini tendenziali – ha raggiunto il proprio apice nella parte centrale dell'anno, con una contrazione di circa il 5% fra aprile e settembre, per poi smorzarsi leggermente nel corso dell'ultimo trimestre (Graf. 3.12). L'attenuazione della caduta produttiva registrata fra ottobre e dicembre, la quinta consecutiva, non sembra almeno per il momento preludere ad una reale inversione di tendenza: si tratta, piuttosto, di una fase di assestamento, tenuto conto del quadro ancora critico offerto dall'insieme degli altri indicatori disponibili, su cui ci soffermeremo più avanti.



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

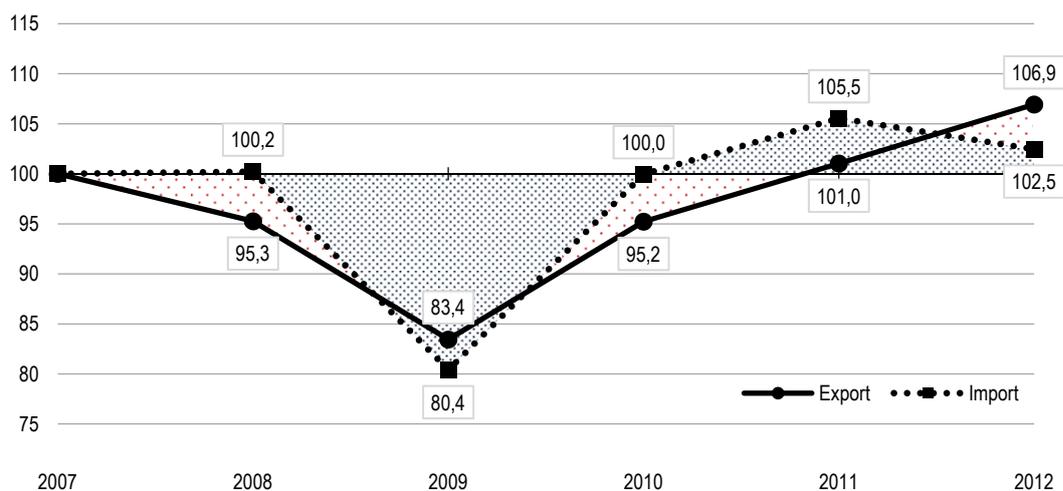
Rispetto ai risultati dei trimestri precedenti, occorre inoltre evidenziare come l'ultimo periodo dell'anno abbia beneficiato anche di un "effetto statistico" favorevole, considerato che la base di confronto è costituita da un trimestre (il quarto del 2011) in cui già si avviava la

nuova fase recessiva. Assumendo infatti come termine di riferimento l'ultimo anno pre-crisi finanziaria (il 2007), sarebbe proprio il quarto trimestre 2012 a far registrare la *performance* peggiore, con una perdita di oltre un quinto della produzione realizzata (-21,6%).

In terzo luogo, il risultato dell'ultimo trimestre dell'anno è stato significativamente influenzato dalla *performance* di una grande unità locale della farmaceutica, che dopo l'estate ha avviato una nuova linea di produzione a seguito del completamento di un rilevante progetto di investimento, realizzato nel territorio della provincia di Firenze. Al netto di tale contributo, la flessione del quarto trimestre risulterebbe di conseguenza più accentuata, collocandosi attorno al 4%.

L'export, da solo, non basta più. Il bilancio complessivo del 2012 avrebbe tuttavia potuto essere peggiore se, ancora una volta, l'*export* non avesse offerto un contributo determinante alla tenuta di una parte significativa del sistema manifatturiero regionale, quella maggiormente orientata ai mercati internazionali. Secondo i dati Istat al momento disponibili, è infatti proseguito il percorso di recupero intrapreso all'indomani della precedente fase recessiva e, grazie ad un'ulteriore crescita (+5,8% rispetto al 2011, al netto dei metalli preziosi), nel 2012 le esportazioni toscane si sono collocate circa sette punti percentuali al di sopra dei livelli raggiunti nel 2007 (Graf. 3.13).

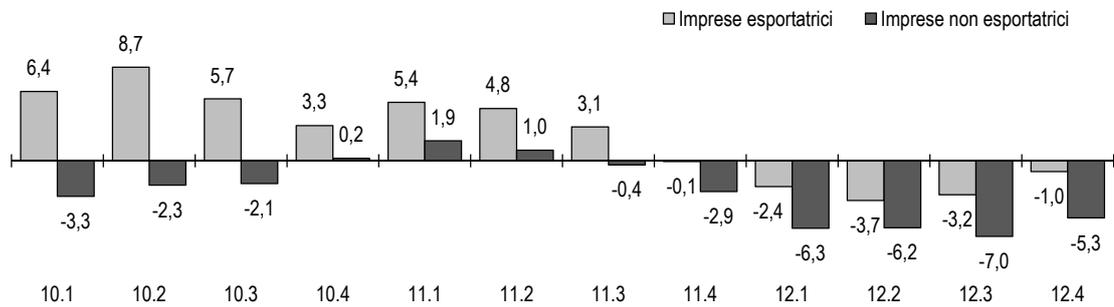
Grafico 3.13
ANDAMENTO ANNUALE DELLE ESPORTAZIONI E DELLE IMPORTAZIONI IN TOSCANA
Numeri indici (2007=100) a valori correnti e al netto dei metalli preziosi (1)



(1) Per il 2012, dati provvisori
Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Istat

Occorre tuttavia rilevare come l'incremento del 2012, pur replicando le *performance* dell'anno precedente (+6,1% il dato del 2011, sempre al netto dei metalli preziosi), risulti più che dimezzato rispetto alla dinamica del 2010 (+14,1%). In conseguenza di ciò, la minore spinta proveniente dai mercati esteri non ha consentito di compensare le maggiori difficoltà incontrate sul fronte interno anche ad un livello micro: le stesse imprese esportatrici, dopo i buoni risultati del biennio 2010-2011, si sono infatti portate in territorio negativo durante tutto il 2012 (Graf. 3.14).

Grafico 3.14
 ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE PER ORIENTAMENTO DI MERCATO
 Variazioni % tendenziali (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)

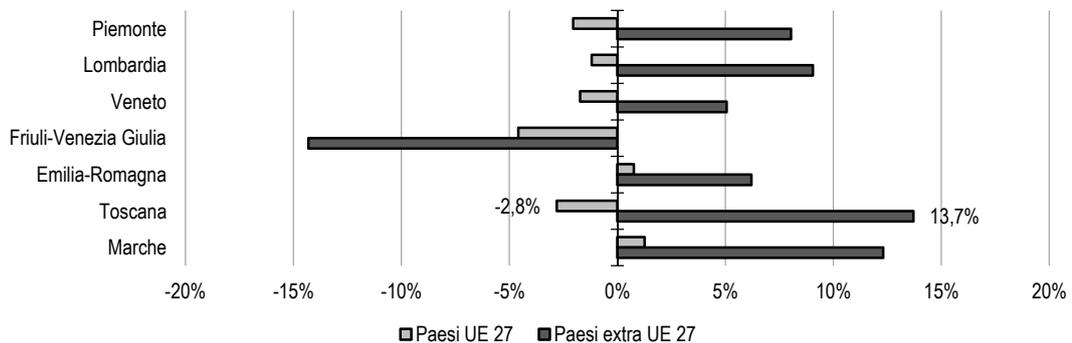


Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

A tale proposito, due aspetti meritano tuttavia di essere sottolineati. Da un lato, l'eventuale presenza all'estero ha consentito di limitare in maniera significativa i riflessi di una situazione negativa che – per le imprese non esportatrici – rimane estremamente pesante, e che si esprime in un divario di *performance* fra i due gruppi che resta tutt'altro che trascurabile. Dall'altro, sono proprio le aziende *export-oriented* ad aver maggiormente tratto vantaggio dell'attenuazione dei segnali recessivi osservati nell'ultimo scorcio dell'anno, mostrando in positivo una maggiore reattività rispetto alle non esportatrici.

La crescita dell'export si sposta sempre più fuori dall'Europa. La scomposizione per area geografica dei dati relativi all'*export* consentono di evidenziare altre due rilevanti tendenze delle dinamiche in corso (Graf. 3.15). La prima risiede nel fatto che nel 2012 il contributo del mercato comune europeo alla crescita dei flussi in uscita è stato di segno negativo, così come del resto è avvenuto per gran parte delle principali regioni esportatrici. A tale risultato hanno contribuito tutti i più importanti paesi di destinazione delle merci toscane; con una flessione più contenuta la Francia (-1,5%) e la Germania (-2,5%), più sostenuta la Spagna (-3,9%) e il Regno Unito (-5,7%).

Grafico 3.15
 ANDAMENTO DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI PER AREA DI MERCATO. 2012
 Variazioni % tendenziali al netto dei metalli preziosi – dati 2012 provvisori



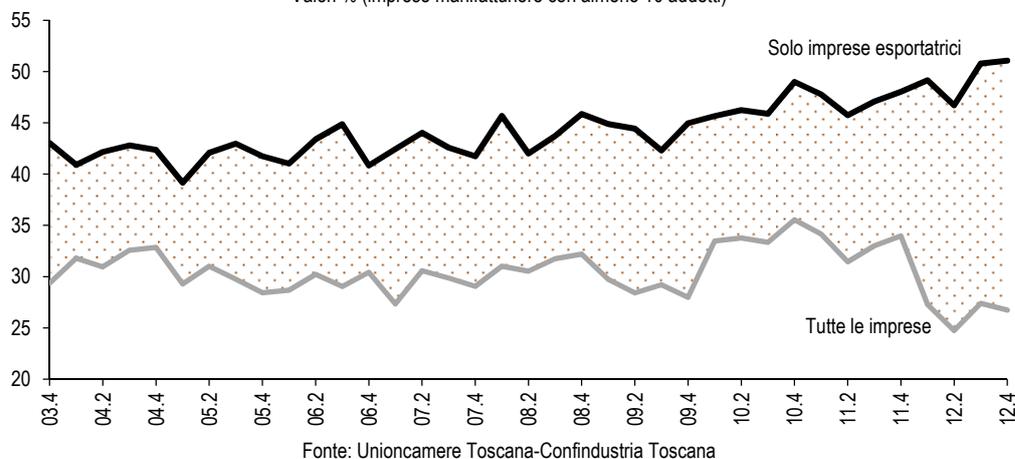
Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Istat

La seconda considerazione riguarda invece il fatto che la Toscana è stata, sempre in termini comparati, la regione maggiormente in grado di orientare le proprie esportazioni al di fuori del mercato europeo. Oltre la metà del contributo alla crescita delle esportazioni toscane extra-UE 27 è inoltre giunto dal continente asiatico: la variazione rispetto al 2011 (+20,2% il dato complessivo) è stata particolarmente sostenuta nei paesi del Medio Oriente (+36,3%), ma *performance* positive hanno interessato anche il Giappone (+21,3%) – risultato tuttavia da attribuire in buona misura al recupero dell’economia nipponica dopo il sisma del 2011 – Hong-Kong (+13,7%), la Corea del Sud (+10,8%), l’India (+6,9%) e la Cina (+3,5%).

In crescita inoltre anche le altre aree geo-economiche, a partire dall’Oceania (+151,5%) – in virtù di una maxi-commessa pervenuta dall’Australia ad una grande impresa regionale della meccanica – per continuare con la sponda sud del Mediterraneo (Africa settentrionale +10,4%), l’America settentrionale (+13,9%) ed i paesi europei non-UE (+0,5%), grazie soprattutto al +5,7% della Turchia ed al +3,1% della Russia. In diminuzione invece l’America centro-meridionale (-5,6%), con il Messico che si è tuttavia mosso in controtendenza (+22,1%), e l’Africa sub-sahariana (-7,5%).

Aumenta la selettività dei processi di internazionalizzazione. Le dinamiche analizzate al punto precedente sembrano non senza conseguenze sul numero di imprese esportatrici, e sulle modalità attraverso cui la domanda internazionale viene intercettata dalle aziende operanti sul territorio regionale. Si nota infatti la tendenza ad una crescente divaricazione, accentuatasi soprattutto nel corso dell’ultimo anno, fra la quota di export (sul fatturato) riferita al totale delle imprese manifatturiere e la quota di export riferita alle sole imprese esportatrici (Graf. 3.16).

Grafico 3.16
QUOTA DI FATTURATO ESPORTATO
Valori % (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)

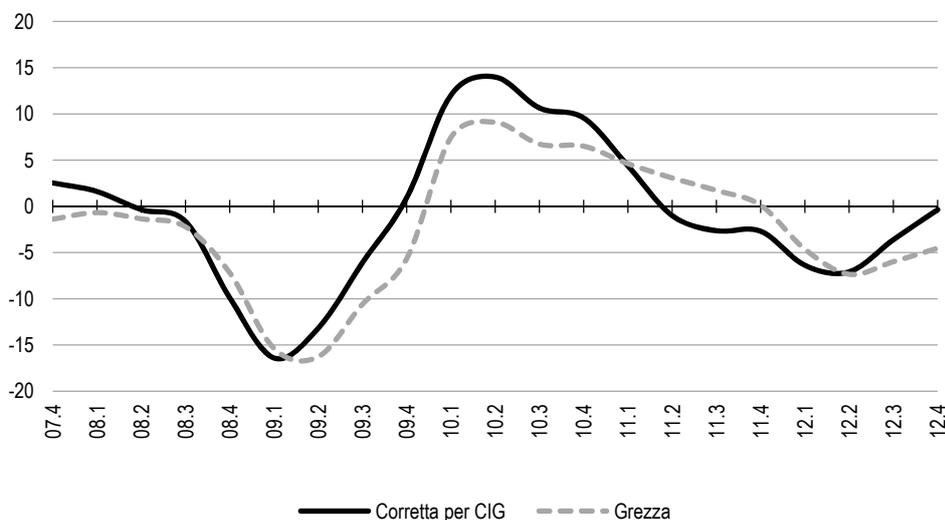


A fronte di una stazionarietà (quando non di un calo, come nel 2012) della prima, si assiste ad una crescita della seconda, con un conseguente aumento del differenziale fra le due quote, passato da una media di 10 punti percentuali nel 2004 ai 15 del 2009 ed ai 23 del 2012. Si tratta di andamenti in apparente contraddizione, ma in realtà coerenti con una situazione – già evidenziata in precedenti rapporti, attraverso l’utilizzo di altre fonti informative – caratterizzata da una crescente concentrazione dei flussi di export fra un numero progressivamente più ristretto di imprese.

La riconfigurazione geografica dei motori dello sviluppo globale, l'emergere di nuovi mercati di sbocco, la crescente interdipendenza commerciale e produttiva fra paesi, unita all'aumentata mobilità dei fattori produttivi, hanno creato certamente nuove opportunità di *business*, generando al tempo stesso nuovi rischi e la necessità di ridefinire strategie e strutture organizzative in grado di sostenere la proiezione all'estero delle imprese. Si tratta di opportunità, dunque, non alla portata di tutti, e i dati rilevati non soltanto confermano i caratteri di marcata selettività che – da ormai oltre un decennio – stanno interessando i processi di internazionalizzazione in corso, ma suggeriscono che tale selettività possa aver fatto registrare un'ulteriore accelerazione nel corso del 2012.

Si riduce l'utilizzo del fattore lavoro e degli input intermedi. La riduzione dei livelli di attività ha cominciato a produrre ripercussioni anche sull'impiego del fattore lavoro. Una stima dell'andamento occupazionale al netto dei lavoratori collocati in Cig, ottenuta attraverso una conversione delle ore autorizzate in "occupati equivalenti a tempo pieno", mostra come nel volgere di quattro trimestri si sia passati da un dato di crescita (+2,9% il tendenziale del primo trimestre 2012) ad una situazione di rilevante contrazione (-4,1% nel quarto), per una media annua del -0,5%. Ancora una volta, come già avvenuto nella prima fase del *double dip*, gli interventi di integrazione salariale hanno svolto un ruolo essenziale non soltanto nel limitare l'espulsione di forza-lavoro, ma anche nell'arrestare – nella seconda parte dell'anno – un ulteriore peggioramento della produttività del lavoro (Graf. 3.17). Malgrado tali interventi, l'indicatore in esame ha comunque registrato in media d'anno un marcato peggioramento (-4,4%), con ripercussioni negative sull'andamento del clup.

Grafico 3.17
 PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO
 Variazioni % tendenziali (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)

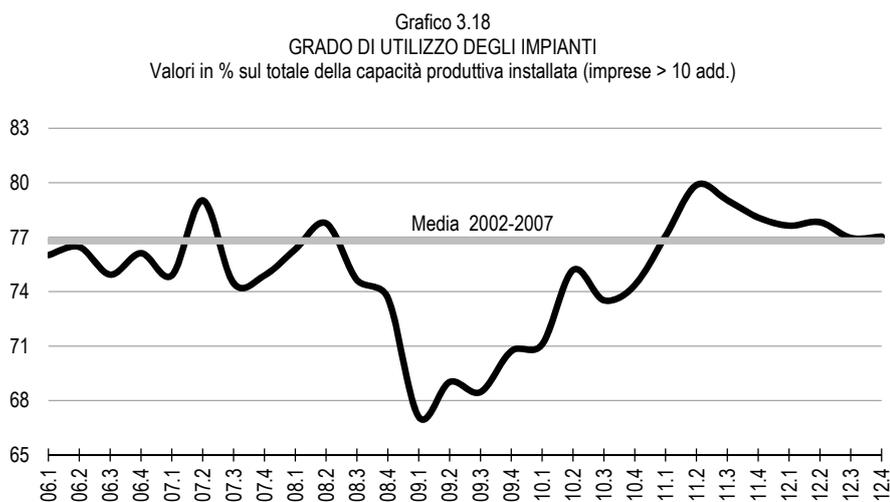


N.B.: produttività del lavoro = fatturato/addetti.
 Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Il nuovo indebolimento ciclico dell'attività produttiva è inoltre reso evidente anche dai dati dell'import (vedi Graf. 3.13), la cui diminuzione (-2,9% sempre al netto dei metalli preziosi)

riflette non soltanto la ridotta domanda di beni destinati alle famiglie (-1,4% per i beni di consumo non durevoli; -6,7% per le importazioni di beni durevoli), ma soprattutto di quelli destinati alle imprese (-5,8% beni strumentali; -12,0% beni intermedi).

Si riducono gli investimenti, il clima di fiducia è ai minimi termini. Il rallentamento dell'attività produttiva ha infine influito sul grado di utilizzo degli impianti (Graf. 3.18), con una riduzione che – avviatasi alla metà del 2011 – si è parallelamente tradotta in una quota crescente di capacità produttiva inutilizzata. Il fatto che alla fine del 2012 questa quota si attesti su livelli ancora “fisiologici” (qui stimati attraverso la media degli anni pre-crisi), si deve solo al ridimensionamento del potenziale produttivo – il denominatore del rapporto – generato da una marcata riduzione della spesa per investimenti (-10,9%).



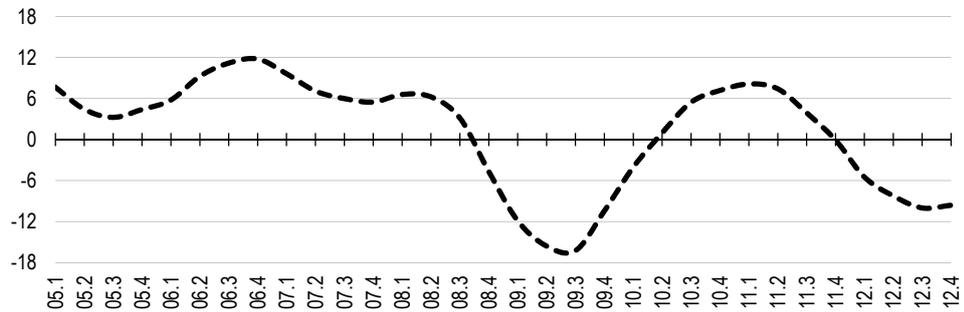
Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Anche al netto di un importante effetto “distorsivo”³, la spesa per investimenti è dunque diminuita per il quarto anno consecutivo. Rimandando al Box 3.1 per approfondimenti sulle politiche di investimento realizzate dalle imprese manifatturiere toscane, è quindi evidente come la crisi stia determinando un complessivo ridimensionamento del potenziale produttivo regionale, percorso che non può dirsi ancora terminato.

Su tale dinamica incide fra l'altro l'incertezza che tuttora permea le valutazioni circa l'evoluzione della situazione economica futura, ed un clima di fiducia che resta pesantemente condizionato in negativo (Graf. 3.19).

³ Tale flessione è stata infatti determinata in buona misura dalla conclusione di un rilevante progetto di investimento di una grande impresa della lavorazione dei minerali non metalliferi, al netto del quale la riduzione sarebbe di circa il 3%.

Grafico 3.19
CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE
 Indice sintetico del saldo % fra previsioni di aumento e diminuzione per il trimestre successivo su produzione, domanda estera, domanda interna ed occupazione (1)



(1) Media mobile a quattro termini (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti).
 Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

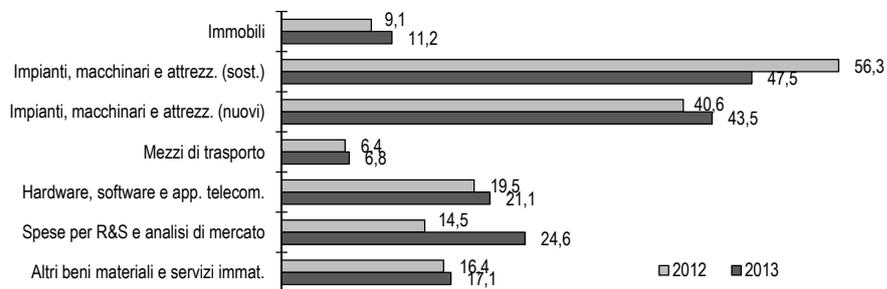
A partire dall'inizio del 2011, l'indice che sintetizza l'opinione degli imprenditori toscani circa l'andamento atteso a tre mesi di produzione, domanda (interna ed estera) ed occupazione ha cominciato a flettere, passando dai +8 punti percentuali del primo trimestre 2011 ai -10 p.p. del quarto 2012, con un peggioramento che in termini assoluti ha toccato il livello massimo nel caso dei giudizi sull'evoluzione della domanda interna (da +11 p.p. a -18 p.p. nell'intervallo di tempo considerato). Solo nella rilevazione di fine anno l'indicatore in esame ha mostrato un arresto della caduta, grazie ad aspettative più favorevoli su domanda estera e produzione, ma è del tutto prematuro interpretare il lieve miglioramento registrato per l'occasione come un'effettiva inversione di tendenza del *sentiment* degli operatori.

Box 3.1

GLI INVESTIMENTI DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE

Nel 2012, il quarto anno consecutivo di riduzione della spesa per investimenti, solo una impresa (con almeno dieci addetti) su 3 ha dichiarato di aver realizzato attività di investimento, prevalentemente per la sostituzione di impianti o attrezzature già esistenti, in seconda battuta per l'acquisto di nuovi macchinari (Graf. 3A). Le previsioni delle imprese per il 2013 segnalano un'ulteriore riduzione delle aziende che prevedono di realizzare investimenti nell'anno in corso: il maggior grado di selettività interesserà soprattutto le tipologie di imprese/settori "marginali", caratterizzate cioè da una più debole propensione all'investimento (piccole imprese, imprese non esportatrici, settori a bassa tecnologia).

Grafico 3A
GRADO DI DIFFUSIONE DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO
 Quota % delle imprese con almeno dieci addetti che hanno investito nel 2012 o che investiranno nel 2013 - risposta multipla

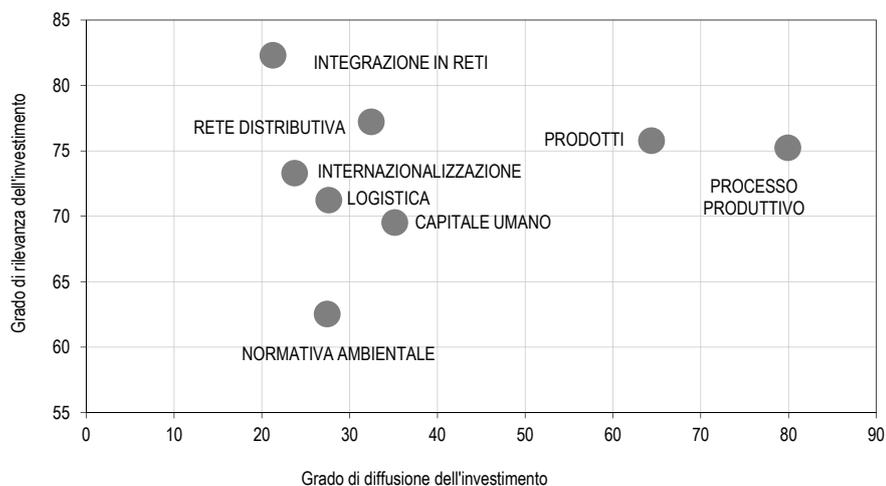


Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

In conseguenza forse delle caratteristiche assunte da tale processo, in prospettiva si registra un'interessante ridefinizione delle politiche di investimento in funzione delle diverse categorie di investimento considerate. A fronte di una significativa riduzione dell'attività finalizzata alla sostituzione di impianti esistenti, si evidenzia infatti un incremento – di intensità variabile – di tutte le restanti tipologie: oltre ad una più elevata quota di imprese orientate ad investire in nuovi macchinari, spicca soprattutto la maggior frequenza di investimenti in R&S e in ricerche di mercato, a conferma del crescente rilievo assunto nell'attuale contesto competitivo dai processi innovativi di tipo formalizzato e dall'esplorazione di nuovi mercati.

Ulteriori elementi conoscitivi derivano dall'analisi dalle aree aziendali di destinazione degli investimenti programmati per il 2013 (Graf. 3B). In primo luogo, gli investimenti legati al processo produttivo (sotto il profilo sia tecnologico che organizzativo) e ai prodotti (nuovi e/o migliorati rispetto agli esistenti) restano il nucleo strategico centrale per le imprese manifatturiere toscane, identificandosi in maniera diretta con il relativo *core business*: produrre in maniera più efficiente prodotti nuovi/migliori resta la "regola prima" del fare impresa, e sul binomio prodotto-processo interviene infatti oltre la metà delle aziende manifatturiere che hanno in programma investimenti per l'anno in corso.

Grafico 3B
 DIFFUSIONE DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO PER AREE/FINALITÀ E GRADO DI RILEVANZA (ORIENTAMENTI PER IL 2013)
 Ascisse: quota % di aziende che prevedono di investire sulle specifiche aree/finalità nel 2013
 Ordinate: Indicatore del grado di rilevanza dell'investimento (min 0 - max 100)
 Imprese con almeno dieci addetti, valori al netto delle non rispondenti - risposta multipla



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Rispetto a quanto rilevato lo scorso anno per il 2012, insieme a queste due aree è tuttavia cresciuto contemporaneamente il grado di diffusione di tutti gli altri ambiti di investimento (spostamento verso destra nel grafico), in maniera più accentuata nella funzione logistica (dal 13% al 28%), nel capitale umano (dal 23% al 32%) e nello sviluppo della rete distributiva e commerciale (dal 23% al 35%). Le imprese manifatturiere toscane che continuano ad effettuare investimenti sembrano pertanto portare ad un livello di maggiore complessità la formulazione delle proprie strategie operative, in particolare attraverso un maggior presidio della gestione dei flussi di materiali (in entrata ed in uscita), una maggiore articolazione della propria organizzazione di vendita, un *upgrading* delle competenze possedute dal personale.

Oltre al grado di diffusione, anche il grado di rilevanza degli investimenti programmati – che misura il giudizio degli imprenditori sul contributo degli stessi al miglioramento della competitività aziendale – cresce per la quasi totalità delle aree considerate. Inoltre, i maggiori incrementi si registrano – di nuovo – nel caso della logistica (da 52 a 71, in uno *score* da 0 a 100) e per gli investimenti nella rete distributiva e commerciale (da 62 a 77), oltre che nell'integrazione in reti (produttive, commerciali, logistiche, tecnologiche, della ricerca, con un punteggio che passa da 62 a 82).

Da un lato, la maggiore articolazione delle aree di investimento suggerisce come le imprese toscane più attive su tale fronte stiano assumendo piena consapevolezza della complessità delle sfide da affrontare. Dall'altro, il rilievo strategico assunto dagli investimenti per l'integrazione in reti sembrano indicare come – nella percezione degli imprenditori – tali percorsi richiedano anche l'aggregazione di competenze e risorse diverse, una "condivisione" del rischio fra più soggetti ed una "riduzione della complessità" dei problemi cui far fronte, spesso di difficile soluzione per una sola impresa (non è un caso che il "grado di rilevanza" degli investimenti in reti sia, per le piccole imprese, superiore rispetto a quello delle medio-grandi).

Al tempo stesso, il relativamente basso livello di diffusione di tali investimenti (ancorché in crescita rispetto ai valori della precedente rilevazione) ed il fatto che nelle piccole imprese tale livello sia nettamente inferiore rispetto a quello delle medio-grandi (18% vs. 38%), evidenzia come le difficoltà ad intraprendere strategie di rete siano più elevate proprio per quelle imprese che da

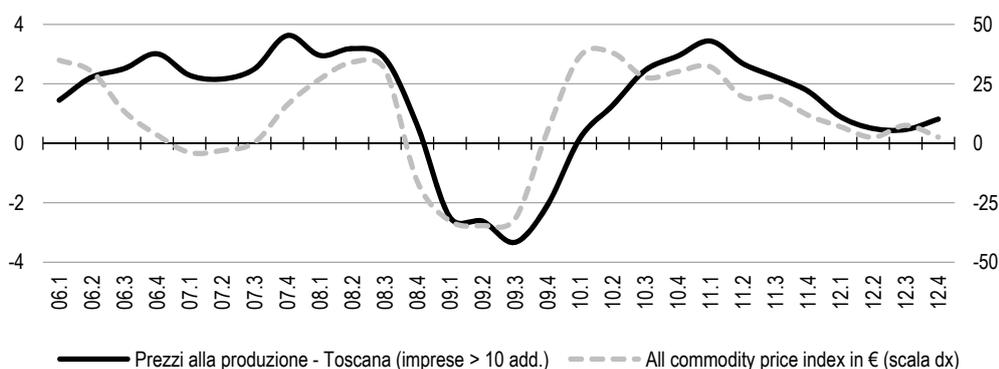
esse potrebbero trarre maggiori benefici. Si tratta di un *gap* da colmare nei confronti del quale lo strumento dei “contratti di rete”, di recente introduzione, rappresenta una delle possibili risposte.

Di fatto, non è probabilmente un caso che la Toscana sia stata fin qui una delle regioni più attive su tale fronte. Alla fine del 2012, 496 imprese toscane (di cui 198 appartenenti all'industria in senso stretto) partecipavano ad 81 contratti di rete, per un'incidenza sul totale nazionale nettamente superiore al peso imprenditoriale della regione: le imprese toscane complessivamente registrate, pari al 7% del totale nazionale, partecipavano infatti al 13% dei contratti di rete esistenti alla fine dello scorso anno, contribuendo per il 14% in termini di imprese industriali e per il 15% includendo anche le imprese degli altri settori. Per numerosità di imprese aderenti ai contratti di rete, alla fine del 2012 la Toscana si collocava pertanto dietro soltanto alla Lombardia (782), precedendo di poco l'Emilia-Romagna (482) e, in misura maggiore, il Veneto (267) ed il Lazio (176).

Le politiche di prezzo restano prudenti. Resta il fatto che, al di là di orientamenti strategici di più lungo periodo, i comportamenti delle imprese manifatturiere toscane restano fortemente improntati alla moderazione delle politiche di prezzo (Graf. 3.20). Nel 2012, grazie anche al progressivo allentamento della pressione sui costi provenienti dai mercati delle materie prime, i listini hanno infatti evidenziato una rapida decelerazione, portandosi al +0,7% dal +2,5% del 2011. Con riferimento al periodo post-crisi, è tuttavia interessante sottolineare la risposta “asimmetrica” offerta su tale fronte dalle imprese toscane: l'adeguamento dei prezzi dei vendita, in periodi di crescita dei costi degli *input*, è stato infatti meno rapido rispetto a quanto osservato in periodi di rallentamento degli stessi, allorché l'aggiustamento dei prezzi alla produzione è stato invece immediato.

Nel 2010, ad esempio, ad una variazione del *commodity price index* del +33,2% ha corrisposto un incremento dei prezzi alla produzione dell'1,7%; nella fase di diminuzione dei corsi delle *commodities* (anno 2009) i prezzi alla produzione sono invece diminuiti del 2,6%, e nel rallentamento dell'*index* del 2012 gli stessi sono cresciuti solo dello 0,7% (Tab. 3.21). L'elasticità dei prezzi di vendita, in periodi di accelerazione delle pressioni sui costi, è stata dunque pari a meno della metà rispetto a quanto registrato durante gli episodi ciclici di attenuazione di tali pressioni.

Grafico 3.20
PREZZI ALLA PRODUZIONE E COSTI DELLE MATERIE PRIME
Variazioni % tendenziali



Fonte: Unioncamere Toscana (prezzi alla produzione), FMI (commodity price index)

Tabella 3.21
ELASTICITÀ DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE RISPETTO ALL'ANDAMENTO DEI COSTI DELLE MATERIE PRIME
Variazioni % medie annue ed elasticità

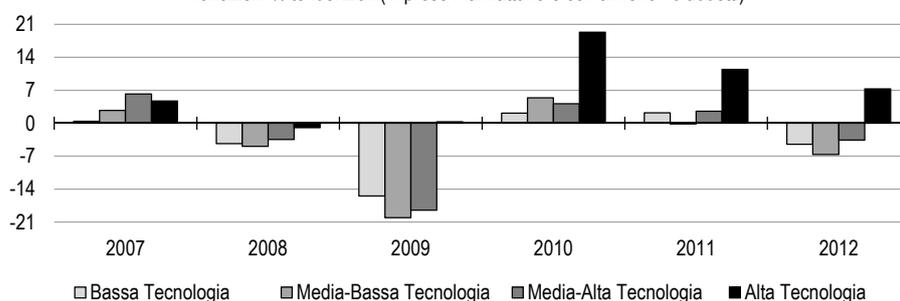
	(A) Prezzi alla produzione - Toscana	(B) Commodity price index in € - IMF	Elasticità prezzi alla produzione (A/B)
2006	2,3	20,5	11,2
2007	2,6	2,4	110,3
2008	2,4	19,0	12,6
2009	-2,6	-23,5	11,2
2010	1,7	33,2	5,2
2011	2,5	20,7	12,2
2012	0,7	4,9	13,6

N.B.: l'andamento dei prezzi alla produzione è riferito alle imprese manifatturiere toscane con almeno 10 addetti
Fonte: Unioncamere Toscana (prezzi alla produzione), FMI (commodity price index)

Con riferimento agli anni post-crisi, le imprese manifatturiere toscane hanno dunque mantenuto un “basso profilo” nella definizione delle proprie politiche di prezzo, comprimendo i margini, limitando la trasmissione a valle e contribuendo in tal modo a smorzare le spinte inflazioniste provenienti dai mercati internazionali delle materie prime. Su tali scelte non è ovviamente estranea l'evoluzione della domanda, i cui indicatori hanno espresso nel 2012 un'intonazione decisamente al ribasso: alla contrazione del fatturato (-4,9%) ha fatto riscontro un calo di analoga entità degli ordinativi totali (-5,0%) – malgrado la tenuta degli ordinativi esteri (+0,1%) – con una conseguente riduzione delle giornate di produzione assicurata dalla consistenza del portafoglio ordini (60,7 a fine anno dai 63,1 di fine 2011).

Alcuni dettagli settoriali: cresce, seppur fra luci ed ombre, solo la farmaceutica. Le ripercussioni della nuova fase recessiva hanno interessato tutti i principali settori manifatturieri, sebbene in modo differenziato: in particolare, i segmenti a media e bassa tecnologia sono passati in territorio negativo, mentre solo i comparti ad elevato contenuto tecnologico – benché in rallentamento – hanno continuato a crescere (Graf. 3.22). Negli anni della crisi, le attività manifatturiere *high-tech* regionali hanno dunque conosciuto, al più, un arresto delle proprie dinamiche di sviluppo (il biennio 2008-2009), attraversando per il resto una fase di crescita anche sostenuta: nel 2012, la produzione realizzata da tali comparti era pertanto superiore del 42% rispetto ai valori del 2007, contro il -19% dei settori a bassa e medio-alta tecnologia, ed il -25% di quelli a medio-bassa tecnologia.

Grafico 3.22
ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE PER CONTENUTO TECNOLOGICO - TOSCANA
Variazioni % tendenziali (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Le *performance* dell'industria manifatturiera ad elevato contenuto tecnologico continuano peraltro ad essere fortemente ancorate a quelle della farmaceutica, unico comparto fra quelli monitorati a riportare un risultato positivo (Graf. 3.23). Tenuto conto del fatto che il comparto è rappresentato in Toscana da un numero comunque limitato di imprese, molto spesso di media e grande dimensione, ed in considerazione pertanto di risultati che possono essere influenzati in maniera anche significativa da situazioni del tutto particolari, è necessario evidenziare come nel 2012 anche i risultati della farmaceutica presentino in realtà luci ed ombre.

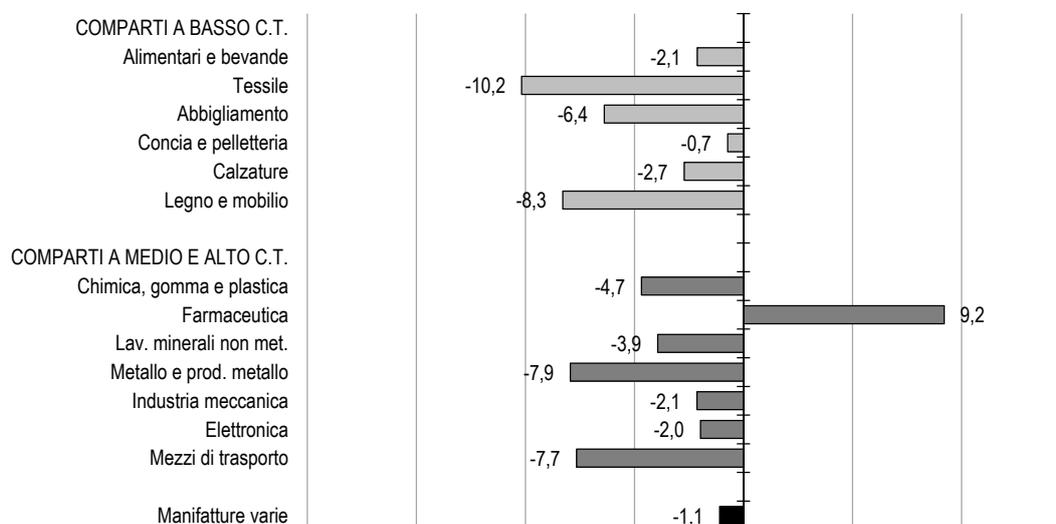
Come già anticipato, nella seconda parte del 2012 gli andamenti produttivi del comparto sono stati infatti fortemente influenzati – in positivo – da una grande multinazionale del farmaco, che ha avviato una seconda linea di produzione nei propri impianti di Firenze. Il settore farmaceutico, che aveva aperto l'anno in maniera stentata (+2,5% il I trimestre, -10,6% il periodo aprile-maggio), è così tornato a crescere con tassi a doppia cifra tanto nel III come nel IV trimestre (rispettivamente +16,6% e +28,4%).

Al netto di tale fattore, i risultati del settore sono in realtà ben diversi, fermandosi ad esempio al +3,1% nell'ultimo trimestre: un risultato sempre positivo, certamente, ma decisamente inferiore ai tassi di crescita sperimentati negli anni precedenti. All'interno della farmaceutica regionale si registra in effetti una crescente disomogeneità di andamenti produttivi, con una quota più ampia di imprese che hanno chiuso in negativo il 2012. Si tratta di situazioni su cui hanno inciso in maniera negativa anche provvedimenti normativi che, almeno in una certa misura, hanno frenato la corsa del settore: ci riferiamo in particolare all'entrata in vigore della legge che obbliga i medici prescrivere il solo principio attivo, con ripercussioni negative sull'andamento delle vendite di prodotti a marchio.

Tiene la pelletteria, male soprattutto i produttori di beni di consumo durevole. Resta il fatto che la farmaceutica rappresenta pur sempre l'unico caso, come detto, a chiudere l'anno in positivo (Graf. 3.23): fra gli altri settori, vicino al "punto di pareggio" si colloca inoltre soltanto la pelletteria, mentre tutti gli altri fanno registrare decrementi di varia intensità. Ad essere maggiormente colpiti sono i comparti produttori di beni di consumo durevole (-6,4%), che già nel 2011 avevano peraltro fatto registrare valori negativi, per la sospensione da parte delle famiglie degli acquisti di beni a più elevato valore unitario. Forti difficoltà si registrano inoltre per i produttori di beni strumentali (-4,3%) e di beni intermedi (-5,4%), a causa del calo della domanda proveniente dalle imprese in conseguenza dello sfavorevole ciclo congiunturale. Note meno negative contraddistinguono infine i settori produttori di beni di consumo non durevole (-2,8%), che chiudono anzi l'anno con un ritorno al segno più (+0,7% il tendenziale del IV trimestre 2012).

Ad un livello più disaggregato, particolarmente complessa si mostra ancora una volta la situazione del legno-arredo e dei minerali non metalliferi, su cui giocano in negativo anche gli effetti depressivi indotti sull'intero sistema-casa dalla crisi tuttora irrisolta dell'edilizia e dell'immobiliare. In forte difficoltà anche il comparto dei mezzi di trasporto che, unico fra quelli considerati, fa inoltre i conti con un pesante calo dell'*export* (-15,2%) e con una riduzione dei prezzi alla produzione (-2,9%).

Grafico 3.23
 LA PRODUZIONE INDUSTRIALE NEL 2012 PER CONTENUTO TECNOLOGICO DEL SETTORE DI ATTIVITÀ
 Variazioni % rispetto al 2011 (imprese manifatturiere con almeno 10 addetti)



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

In forte arretramento, fra i produttori di beni intermedi e strumentali, è poi il tessile, ma riduzioni rilevanti hanno interessato anche chimica-gomma-plastica e metalli, mentre un calo più contenuto ha caratterizzato l'andamento dell'industria meccanica, sostenuta dalla migliore *performance* all'estero fra i comparti qui presi in esame (+16,7% in valore). Note meno negative provengono infine sia dalle calzature che dall'elettronica, mentre fra i beni di consumo non durevole una flessione più marcata si registra per l'abbigliamento. Da sottolineare infine l'andamento negativo del comparto alimentare, malgrado una buona crescita dell'export (+6,1%) ed il fatto che si tratti di un settore "fisiologicamente" connotato da tratti di maggiore a-ciclicità: alla base di tale contrazione risiede in particolare il rilevante calo della domanda interna, fattore su cui si tornerà nel paragrafo sui servizi approfondendo le dinamiche del commercio al dettaglio.

Risultati negativi per le piccole imprese (non per le high-tech). A livello dimensionale, le piccole imprese (10-49 addetti) restano la tipologia organizzativa in maggiore sofferenza (Tab. 3.24), non soltanto a causa di fattori "contingenti" quanto soprattutto perché tali difficoltà – come sottolineato anche nei precedenti rapporti – affondano le proprie radici in problemi di lungo periodo. Anche nel biennio 2010-2011, che pur era stato caratterizzato da una fase di ripresa, il recupero produttivo di tale aggregato è infatti stato marginale (+0,5%), e la nuova recessione ha riportato il gruppo in esame su livelli di fatturato inferiori del 24,5% rispetto al 2007. Si osservi inoltre come da tali valutazioni restino estranee le imprese artigiane manifatturiere, prevalentemente costituite da unità produttive con meno di dieci addetti. Sebbene, al momento in cui il presente rapporto va in stampa, non siano ancora disponibili i risultati relativi all'intero 2012, il dato del primo semestre segnava comunque una flessione tendenziale ancora più accentuata rispetto a quanto registrato per le piccole imprese (-11,4%).

Tabella 3.24
LA CONGIUNTURA MANIFATTURIERA PER DIMENSIONE D'IMPRESA
Variazioni % tendenziali

	Produzione	Fatturato	Ordinativi		Occupati
			totali	di cui: esteri	
IV trimestre 2012					
Piccole (10-49 addetti)	-4,7	-5,5	-4,9	0,1	-0,5
Medie (50-249 addetti)	1,1	0,4	0,6	5,2	1,2
Grandi (250 addetti e oltre)	-3,0	-8,9	-4,6	3,7	0,3
Anno 2012					
Piccole (10-49 addetti)	-6,0	-6,0	-5,8	-1,0	0,1
Medie (50-249 addetti)	-0,6	-0,4	-1,0	2,0	1,5
Grandi (250 addetti e oltre)	-3,1	-8,2	-8,2	1,2	1,8

Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Anche nella classe dimensionale considerata non mancano comunque almeno due note positive: la prima riguarda le piccole imprese operanti nei settori ad alta tecnologia, che nel 2012 hanno realizzato in media un incremento del 2,3% in termini produttivi, la seconda alla tenuta del fatturato all'estero (+0,5%). A questo proposito, è opportuno sottolineare come nel caso delle piccole imprese il traino dei mercati internazionali sia smorzato soprattutto da una quota di fatturato esportato che – in aggregato – resta limitata (solo il 16,4% contro il 43,2% delle medio-grandi).

In realtà, tale quota sarebbe molto più elevata qualora la stessa venisse riferita solo alle imprese operanti sui mercati internazionali, nel qual caso si collocherebbe per le piccole su livelli (46,4%) non molto distanti da quelli delle aziende di medie e grandi dimensioni (51,6%). È pertanto evidente come il *gap* osservato sul fronte del grado di presenza all'estero delle piccole imprese deve essere ricercato in primo luogo in una bassa incidenza di imprese esportatrici: si conferma pertanto come su una larga parte del sistema manifatturiero regionale agiscano “barriere all'ingresso” sui mercati internazionali di natura dimensionale, superate le quali i differenziali di *performance* all'estero rispetto alle imprese più strutturate sembrano ridursi sensibilmente.

Difficoltà si registrano anche per le grandi imprese; tengono invece le medie. Il 2012 è stato tuttavia un anno di più accentuate difficoltà anche per le grandi imprese, soprattutto per quelle operanti nella lavorazione dei metalli (dove sono ricomprese le aziende del polo siderurgico regionale) e nella produzione di mezzi di trasporto, dove la Toscana vanta alcuni qualificati *player* di livello internazionale (nella nautica, nella camperistica, nelle due ruote, nel ferrotranviario, nell'*automotive*). Rispetto a quanto registrato per le piccole imprese, tuttavia, nel caso specifico le difficoltà del 2012 appaiono nel complesso maggiormente legate all'evoluzione del ciclo economico: nel biennio 2010-2011, infatti, il recupero produttivo era stato intenso (+18,6%), e la distanza dai valori pre-crisi – al termine del 2012 – meno elevata (-6,0% rispetto al 2007).

Tiene invece il complesso delle medie imprese, grazie in particolare a quelle operanti nel sistema moda (dove la produzione, in media d'anno, è rimasta sui livelli del 2011) e nei settori ad alta tecnologia. Anche in questo caso il *trend* del 2010-2011 era stato largamente positivo (produzione +11,5%), sebbene inferiore a quello delle grandi imprese, ma è soprattutto con riferimento alle dinamiche di più lungo termine che si misura alla fine del 2012 la maggiore

capacità di resistenza di tali imprese, in virtù di una più contenuta riduzione dei livelli produttivi rispetto al 2007 (-3,2%).

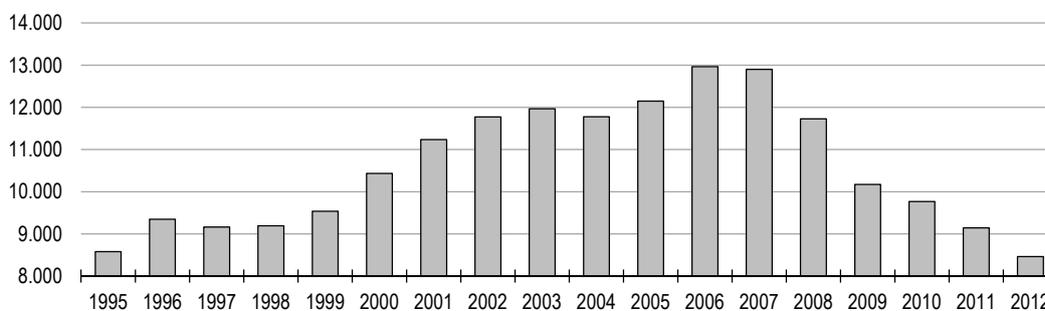
Siamo in presenza, in questo caso, di quelle imprese del “quarto capitalismo” che più hanno saputo coniugare *know-how* tecnico (spesso incardinato sulle specializzazioni tipiche del *made in Italy*) con lo sviluppo delle competenze necessarie per il presidio delle funzioni a monte e a valle del processo strettamente produttivo; la qualità “intrinseca” di lavorazioni e prodotti con i valori simbolici di cui questi manufatti sono spesso portatori; la necessaria flessibilità per operare su mercati in continuo cambiamento con la struttura organizzativa (e la capacità finanziaria) per navigare fra le asperità della competizione globale; il radicamento territoriale delle reti di fornitura con una spiccata proiezione internazionale sia nell’approvvigionamento di alcuni *input* di rilevanza strategica che nel presidio dei mercati finali.

3.4

Il sistema dell’edilizia e delle attività immobiliari

Continua anche nel 2012, senza soluzioni di continuità, la crisi dell’edilizia, ed i livelli di attività del settore – in flessione del 7,4% rispetto al 2011 (e del 34,7% rispetto al precedente massimo del 2006) in termini di produzione realizzata – tornano al di sotto di quelli raggiunti nel 1995 (Graf. 3.25). Il crescente disagio economico delle famiglie e le difficoltà attraversate dall’intero sistema economico-produttivo, insieme a vincoli di bilancio che hanno fortemente frenato la spesa pubblica, hanno ulteriormente depresso la domanda per beni di investimento e dall’elevato valore unitario come quelli immobiliari, e la nuova stretta sul credito ha costituito un ulteriore vincolo al finanziamento dell’acquisto di fabbricati (residenziali e non).

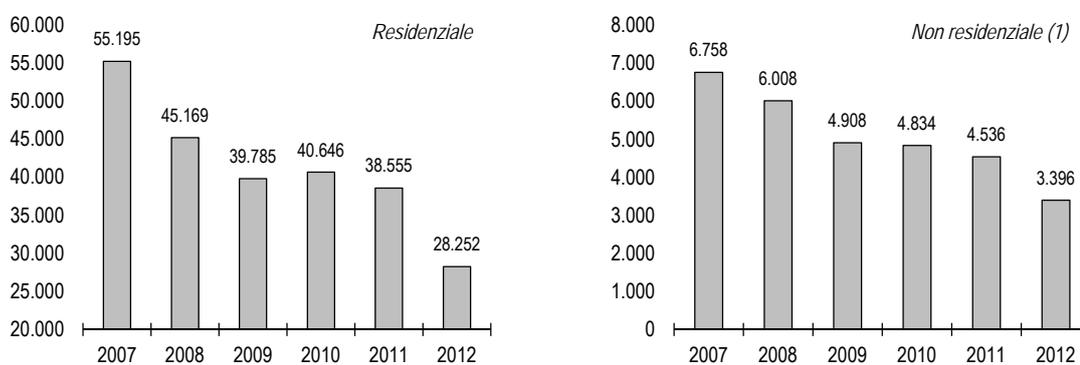
Grafico 3.25
PRODUZIONE DEL SETTORE COSTRUZIONI - TOSCANA
Valori assoluti in mln di euro a prezzi costanti (concatenati al 2005)



Fonte: Irpet

Transazioni immobiliari in caduta libera. Gli indicatori di domanda sono in effetti eloquenti. Con riferimento al mercato immobiliare, la diminuzione delle transazioni rispetto al 2011 è stata a doppia cifra tanto nel segmento residenziale (-26,7%) che in quello non residenziale (-25,1%), con livelli delle compravendite praticamente dimezzati rispetto al 2007 (Graf. 3.26). Crolla inoltre l’erogazione di nuovi mutui da parte del sistema bancario sia per investimenti in costruzioni che per acquisto di immobili (fonte Bankitalia): in media d’anno, l’andamento dei finanziamenti concessi è diminuito del 36% nel segmento residenziale e del 26% nel non residenziale.

Grafico 3.26
 TRANSAZIONI DI UNITÀ IMMOBILIARI IN TOSCANA, PER DESTINAZIONE DELL'IMMOBILE
 Numero di transazioni normalizzate (NTN) - valori assoluti



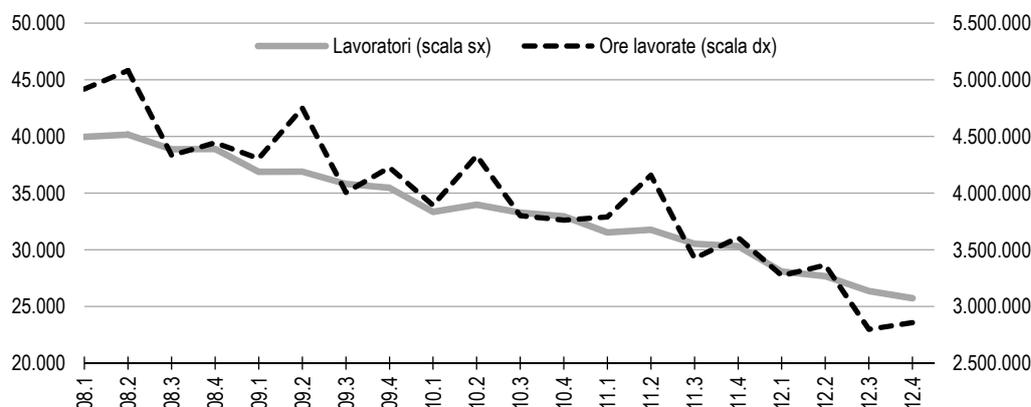
(1) Uffici, negozi e centri commerciali, capannoni e industrie.
 Fonte: Agenzia del Territorio-Osservatorio del Mercato Immobiliare

La stessa domanda pubblica esprime un andamento stagnante, su livelli che – dopo la forte contrazione degli ultimi anni – sono storicamente ai minimi. Malgrado nel 2012 vi sia stato un aumento del numero di bandi pubblicati (+6,4%), il valore degli stessi è diminuito del 10,3% rispetto al 2011 (anche al netto di un bando di importo particolarmente elevato, la variazione si attesterebbe comunque al -4,6%): dal 2003, nel pieno cioè del precedente ciclo espansivo dell’edilizia, il numero dei bandi è crollato del 69%, gli importi del 48%. In aggregato, la domanda per investimenti in costruzioni è così diminuita in Toscana di un ulteriore 5,7% nel 2012, risultando la componente della domanda interna in maggiore sofferenza.

L’attività costruttiva si riduce in tutti i segmenti di mercato. Gli indicatori rilevati tramite indagine diretta presso un campione di circa 1.500 imprese dell’edilizia rispecchiano – sul fronte costruttivo – il quadro fin qui delineato, con una marcata diminuzione dei livelli di attività (-13,1%): contrazioni ancora più accentuate hanno inoltre interessato le imprese artigiane (-15,4%), quelle di dimensione più ridotta (-17,9% per la classe 1-3 addetti), quelle operanti nel comparto delle costruzioni (-14,9%) e dei lavori edili di completamento (-14,7%), mentre leggermente più contenuto è stato il calo registrato dagli installatori di impianti (-9,3%). Gli stessi dati di fonte Cassa Edile illustrano del resto come il calo pluriennale dell’attività abbia subito un’accelerazione nel corso del 2012, con una riduzione del 13,1% in termini di lavoratori e del 18,0% in termini di ore lavorate (Graf. 3.27).

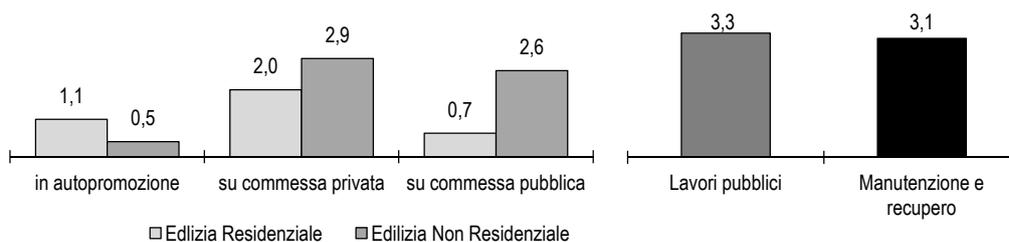
Nessun segmento del mercato è stato risparmiato da questa nuova, pesante flessione (Graf. 3.28): la quota di imprese con attività in crescita è ovunque ai minimi termini, non raggiungendo in nessuno dei casi in esame una quota del 5%, mentre andamenti negativi interessano circa due imprese su tre. In conseguenza di ciò, solo poco più di un’impresa su tre (il 38,2%) giudicava il proprio livello di attività normale/alto nel 2012: da osservare tuttavia che, malgrado riduzioni comunque significative dei livelli produttivi, tale quota sale in maniera significativa con il crescere anche modesto della dimensione aziendale, attestandosi al 57,1% per le imprese con almeno 4 addetti, più spesso inoltre caratterizzate da un portafoglio ordini considerato soddisfacente/elevato (il 45,4% contro il 24,7% della classe 1-3 addetti).

Grafico 3.27
 OCCUPATI E ORE LAVORATE NEL SISTEMA EDILE IN TOSCANA
 Valori assoluti (medie mensili)

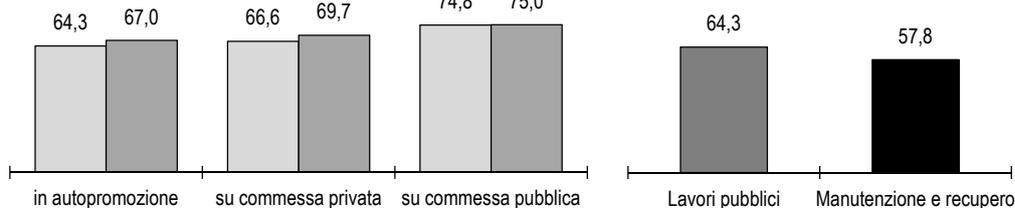


Fonte: elaborazione su dati Casse Edili provinciali/Ance Toscana

Grafico 3.28
 ANDAMENTO DELL'ATTIVITÀ NELL'EDILIZIA PER SEGMENTO DI MERCATO. 2012
 % di imprese con attività (ore effettivamente lavorate) in aumento rispetto al 2011



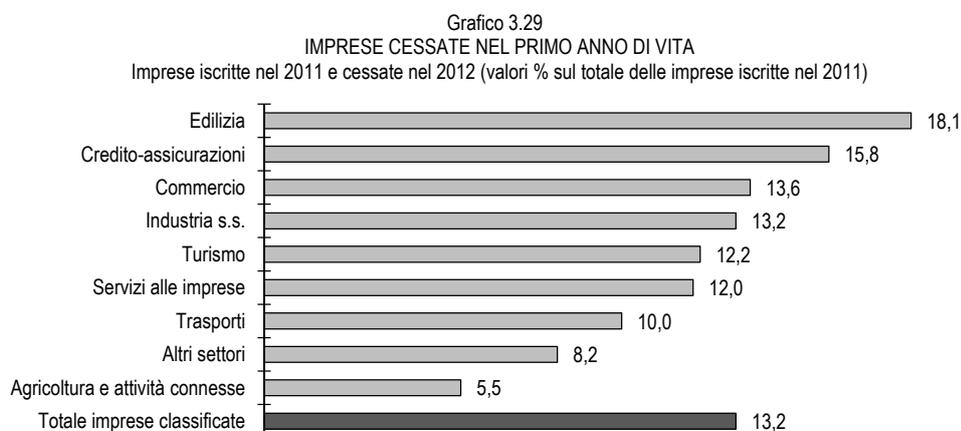
% di imprese con attività (ore effettivamente lavorate) in diminuzione rispetto al 2011



N.B.: Imprese con almeno 10 addetti
 Fonte: Unioncamere Toscana-Ance Toscana

Nel corso del 2012 si sono fatte inevitabilmente più acute anche le ripercussioni sulla stessa tenuta del sistema imprenditoriale operante nel settore. Le aziende registrate agli archivi camerali nel settore dell'edilizia sono diminuite nel complesso di 1.372 unità (-2,0%) e quelle attive di 1.794 (-2,8%), con flessioni generalizzate ai diversi comparti ma comunque più sensibili nei lavori edili di completamento (-1.130 unità in valore assoluto, pari al -3,6%) e nella costruzione di edifici (-463 e -2,5%). A ciò ha inoltre contribuito anche un'elevata "mortalità

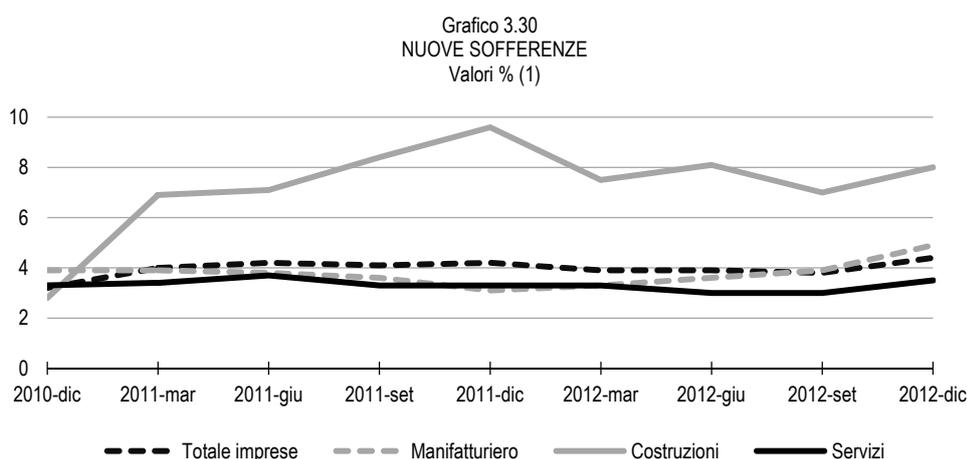
precoce”, con una quota di imprese iscritte nel 2011 e cessate nel 2012 superiore a tutti i principali macro-settori dell’economia regionale (Graf. 3.29).



Fonte: Infocamere

Emergenza liquidità, fra difficoltà di accesso al credito e ritardati pagamenti della PA.

Quello dell’edilizia rappresenta inoltre il macro-settore caratterizzato dal più elevato livello di nuove sofferenze (8,0% alla fine del 2012), pari a quasi il doppio del resto dell’economia (Graf. 3.30). Il peggioramento della qualità del credito e la riduzione della domanda derivante dalla continua caduta dei livelli di attività sono fattori alla base del nuovo calo dei prestiti alle imprese del settore (-7,0% a dicembre 2012, secondo Bankitalia). A tale proposito occorre comunque evidenziare come gli operatori segnalino anche più marcate difficoltà di accesso al credito, con condizioni giudicate ad inizio 2013 meno favorevoli, rispetto ad un anno prima, dal 76% delle aziende di costruzioni (60% il dato per il complesso dell’economia), secondo la *survey PMI* di Unioncamere Toscana cui si è già in precedenza fatto riferimento.



(1) Nuove sofferenze in rapporto ai prestiti in essere all’inizio del periodo. I valori sono calcolati come medie dei quattro trimestri terminanti in quello di riferimento.

Fonte: Banca d’Italia

Sempre dalla stessa indagine si rilevano poi diffuse difficoltà anche sul fronte della gestione della liquidità, che per il 51% delle imprese edili è prevista nel 2013 in ulteriore peggioramento (33% il dato per il complesso del sistema economico regionale). Non va dimenticato del resto, a tale proposito, come sul settore incidano negativamente i ritardati pagamenti da parte del committente pubblico. Oltre una impresa su tre (il 38,2%), fra quelle che hanno rapporti con la Pubblica Amministrazione, lamenta infatti ritardi su tale fronte (il 69% fra quelle con almeno 10 addetti), ed il ritardo medio rispetto alle scadenze stabilite – a livello aggregato (considerando cioè anche quelle che non segnalano ritardi) – è di 91 giorni. Una situazione che è ulteriormente peggiorata nel corso dell'ultimo anno, se è vero che due imprese su tre (il 64%) di quelle che soffrono di ritardati pagamenti da parte della PA hanno anche evidenziato un ulteriore aumento di tale ritardo.

3.5

L'agricoltura

Le avversità meteorologiche che hanno colpito alcune delle produzioni tipiche regionali nel corso dell'annata agraria hanno determinato una contrazione della produzione a prezzi costanti (-3,3%) ben più ampia rispetto alla flessione dello 0,6% registrata dai consumi intermedi in termini reali (Tab. 3.31). Tuttavia la scarsità dell'offerta ha contribuito al rialzo dei prezzi, soprattutto nel comparto vitivinicolo, e ha permesso agli agricoltori di contenere le perdite. Ne risulta una sostanziale tenuta del valore aggiunto a prezzi correnti (+0,2%), nonostante la pressione dei costi dei fattori abbia spinto verso l'alto il valore nominale dei consumi intermedi, in aumento del 4,0%.

Tabella 3.31
BRANCA DELL'AGRICOLTURA: PRINCIPALI INDICATORI
Variazioni % 2011-2012

	Prezzi costanti	Prezzi correnti
TOSCANA		
Produzione	-3,3	1,4
Consumi Intermedi	-0,6	4,0
Valore Aggiunto	-4,6	0,2
ITALIA		
Produzione	-3,3	1,4
Consumi Intermedi	-2,1	2,9
Valore Aggiunto	-4,4	0,1

Fonte: Irpet, elaborazioni su dati Istat

La siccità e le temperature al di sopra delle medie stagionali del periodo estivo hanno causato nella maggior parte d'Italia importanti cali nelle quantità di uva prodotta e una resa uva/vino al di sotto della media, tanto da indurre Assoenologi a dichiarare la vendemmia 2012 la più scarsa degli ultimi decenni. La contrazione dell'offerta ha spinto verso l'alto i listini, determinando a livello nazionale un'impennata del prezzo del vino del +21,3%.

In Toscana (Tab. 3.32), la produzione di vino ha registrato un calo del 17,7% rispetto al 2011, a fronte di una più contenuta riduzione della superficie in produzione (-0,9%), ma la dinamica dei prezzi ha consentito alle esportazioni di stabilire un nuovo record in termini di

valore (+8,0%). Tuttavia, il rialzo nei prezzi praticati dagli agricoltori si è in parte trasferito sui prezzi al consumo, che in Toscana hanno fatto registrare un incremento del 5,8% nella divisione bevande alcoliche e tabacchi, accentuando le difficoltà della domanda interna, che a livello nazionale ha subito una flessione dei volumi del 3,2% a fronte di un lieve incremento della spesa (stime Ismea su dati SymphonyIri).

Per quanto riguarda la stagione olearia, l'incremento produttivo del 4,5%, cui si contrappone una diminuzione della superficie coltivata dell'11,9%, è il risultato del confronto statistico con un'annata caratterizzata da condizioni climatiche avverse, che avevano determinato una resa eccezionalmente bassa delle olive e un crollo del 22,9% della produzione di olio. La redditività del settore è minata dal peggioramento della ragione di scambio, causato da una flessione dell'1,3% del prezzo alla produzione dell'olio di oliva cui si contrappone un aumento del 4,3% dell'indice generale dei prezzi dei prodotti acquistati dagli agricoltori.

In terreno negativo l'altro settore di specializzazione dell'agricoltura regionale, il florovivaismo, che registra una contrazione sia nel segmento delle coltivazioni legnose (-2,7%), che rappresentano quasi un terzo della produzione di beni e servizi agricoli, che nel comparto di fiori e piante da vaso (-7,5%).

Tabella 3.32
 PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI PER PRODOTTO. 2012
 Valori assoluti concatenati al 2005 e variazioni % sul 2011

	Valori assoluti	Variazioni %
COLTIVAZIONI AGRICOLE (PRODUZIONI VEGETALI)	1.459.779	-3,9
coltivazioni erbacee, di cui	375.628	2,1
cereali (incluse le sementi), di cui	113.018	19,7
<i>frumento tenero</i>	9.473	65,7
<i>frumento duro</i>	58.365	21,1
<i>granoturco ibrido</i>	20.096	0,2
patate e ortaggi	166.179	-5,2
fiori e piante da vaso	55.579	-7,5
coltivazioni foraggere	40.822	8,1
coltivazioni legnose, di cui	1.039.382	-6,9
vino	217.967	-17,7
olio	84.056	4,5
fruttiferi	25.476	-17,9
altre legnose	671.109	-2,7
ALLEVAMENTI ZOOTECNICI	425.305	-0,4
prodotti zootecnici alimentari, di cui	424.567	-0,4
carni	317.053	0,2
latte	80.058	-1,6
ATTIVITÀ DI SUPPORTO ALL'AGRICOLTURA	228.773	1,7
TOTALE BENI E SERVIZI (a)	2.118.952	-2,6

(a) produzioni vegetali e animali, caccia e servizi connessi al netto delle attività secondarie (produzione di beni e servizi ai prezzi base)

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tra le restanti coltivazioni agricole spicca un aumento della produzione dei cereali del 19,7%, connesso ad un ampliamento della superficie coltivata del 21,2%, trainati in particolare dalle colture di frumento tenero e duro. All'aumento dell'offerta, determinatosi anche a livello nazionale per l'incremento degli investimenti e dei raccolti, fa da contraltare l'andamento negativo dei prezzi alla produzione dei cereali, in calo del 3,2%.

Passando infine all'allevamento, il risultato complessivo del comparto (-0,4%) è il frutto di dinamiche nettamente differenziate dei principali prodotti zootecnici: a fronte della tenuta del settore delle carni (+0,2%), determinata dall'andamento positivo del pollame, si rileva una flessione dell'1,6% della produzione di latte.

In definitiva, nonostante gli elementi di difficoltà legati alla congiuntura economica e, per alcune colture, alle condizioni climatiche, il settore ha subito perdite più contenute rispetto al resto dell'economia, sia pure con differenze notevoli tra le varie colture. Una conferma giunge dall'andamento del fatturato emerso dall'indagine Unioncamere sulle PMI, dalla quale risulta un saldo fra quota di imprese che hanno registrato un aumento di fatturato e quota di imprese con volume d'affari in diminuzione pari a -39 punti percentuali, a fronte di una media regionale pari a -53.

Passando all'analisi della domanda, il canale estero ha mostrato una buona dinamica, con una crescita delle esportazioni del comparto agroalimentare (+6,4%) in linea con il resto dell'economia (Tab. 3.33). Tutti i prodotti più rilevanti per l'agricoltura regionale hanno aumentato le vendite all'estero in termini nominali, con incrementi prossimi all'8% per l'olio e il vino, pari al +5,8% per le piante vive e al +3,5% per i prodotti da forno. Il saldo degli scambi con l'estero, negativo per l'agricoltura, è positivo per il complesso dell'agroalimentare grazie al contributo dell'industria della trasformazione alimentare, e in miglioramento rispetto al 2011 per l'effetto congiunto della contrazione delle importazioni e dell'incremento dell'export. Si segnala in particolare il saldo degli scambi con l'estero di olio, positivo per la prima volta grazie al calo del -8,2% delle importazioni determinato dal crollo della produzione della Spagna, tradizionalmente principale paese fornitore.

Tabella 3.33
AGROALIMENTARE: ANDAMENTO DELL'IMPORT-EXPORT. 2012
Valori assoluti 2012 e variazioni % sul 2011

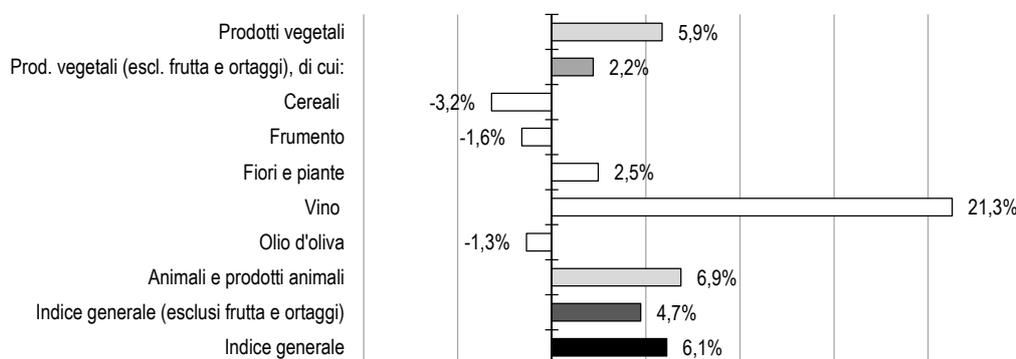
	Valori assoluti (milioni di euro)			Variazioni %	
	Import	Export	Saldo	Import	Export
AGRICOLTURA	430,3	303,2	-127,0	-5,6	8,2
di cui: piante vive	38,5	227,9	189,5	10,4	5,8
TRASFORMAZIONE ALIMENTARE	1.445,4	1.608,2	162,7	-6,5	6,1
di cui: oli e grassi vegetali e anim.	458,5	459,2	0,8	-8,2	7,8
di cui: bevande	17,7	724,1	706,3	-9,1	8,0
TOTALE	1.875,7	1.911,4	35,7	-6,3	6,4

Fonte: elaborazioni su dati Istat

D'altro canto il calo delle importazioni agroalimentari (-6,3%) testimonia la crisi della domanda interna, nel 2012 emersa con forza anche dall'andamento del fatturato degli esercizi specializzati alimentari, che con una contrazione del 6,4% si allineano alla dinamica del complesso delle vendite al dettaglio perdendo la capacità di tenuta che avevano mostrato negli anni precedenti. Il contenimento della spesa alimentare messo in atto dalle famiglie attraverso strategie di ricomposizione dei consumi in favore di prodotti meno costosi rappresenta un fattore di criticità per le produzioni tipiche toscane, caratterizzate da uno spiccato orientamento verso la qualità.

Un ulteriore elemento di difficoltà è rappresentato dalla pressione al rialzo esercitata dalla dinamica dei prezzi dei prodotti acquistati dagli agricoltori, che nel 2012 hanno subito un incremento medio del 4,3% con un picco del +11,4% per energia e lubrificanti. L'aumento dei prezzi praticati dagli agricoltori a fronte dei rincari subiti nell'approvvigionamento dei fattori di produzione, sia pure mediamente più elevato (+6,1%), è frutto di andamenti molto differenziati che spaziano dall'impennata di oltre il 20% del vino alle contrazioni subite da cereali (-3,2%) e olio (-1,3%), che hanno generato per tali colture un grave peggioramento delle ragioni di scambio (Graf. 3.34).

Grafico 3.34
 ANDAMENTO DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE DEI PRODOTTI VENDUTI DAGLI AGRICOLTORI
 Variazioni % 2012 su 2011



NOTA: base 2005=100
 Fonte: Istat

L'indagine sulle PMI precedentemente citata ha consentito, tra le altre cose, di acquisire alcune informazioni sulle strategie poste in atto dalle imprese per affrontare la difficile fase economica (Tab. 3.35). Prevalgono le politiche di tipo “difensivo” volte alla razionalizzazione dei costi di produzione e alla compressione dei margini, attivate da quasi un terzo delle imprese agricole, e in misura minore alla razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica (18%). Tra le strategie “proattive”, l’adesione ad iniziative di rete – quali i consorzi – risulta essere quella maggiormente diffusa (24%), seguita dalle politiche aziendali volte al miglioramento della qualità del prodotto (15%). La marginalità dei tentativi di raggiungere nuovi sbocchi commerciali (9%) e di attivare nuovi canali distributivi (11%) testimonia le difficoltà sperimentate dagli agricoltori nel relazionarsi consapevolmente ed efficacemente con il mercato finale, solo in parte superabili attraverso il ricorso alle strutture consortili. Nell’ultimo anno sono stati molto limitati anche i tentativi di reperire nuove risorse finanziarie, sia tramite il sistema bancario che attraverso la ricapitalizzazione con mezzi propri.

Tabella 3.35
 COMPORTAMENTI E STRATEGIE DI RISPOSTA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
 Valori % al netto dei non rispondenti (domanda a risposta multipla)

Razionalizzazione dei costi di produzione	30
Compressione dei margini	27
Razionalizzazione costi di approvvigionamento e logistica	18
Ricapitalizzazione con mezzi propri	6
Ricorso all'indebitamento bancario	6
Adesione ad iniziative di rete	24
Miglioramento della qualità dei prodotti offerti	15
Ricerca di nuovi canali distributivi	11
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali	9
Modifica della gamma dei prodotti offerti	6
Abbandono di alcuni mercati	4

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI 2013

Passando infine all'analisi della struttura imprenditoriale, nel corso del 2012 si osserva una lieve diminuzione del numero di imprese agricole registrate agli archivi camerali (-0,2%), in continuità con un processo in atto ormai da anni, anche se con intensità minore rispetto alla flessione del 2011 (-1,3%). Si distaccano dalla tendenza generale le imprese specializzate nella coltivazione dell'olivo, che registrano un incremento (+3,1%) trainato dall'espansione numerica delle forme societarie.

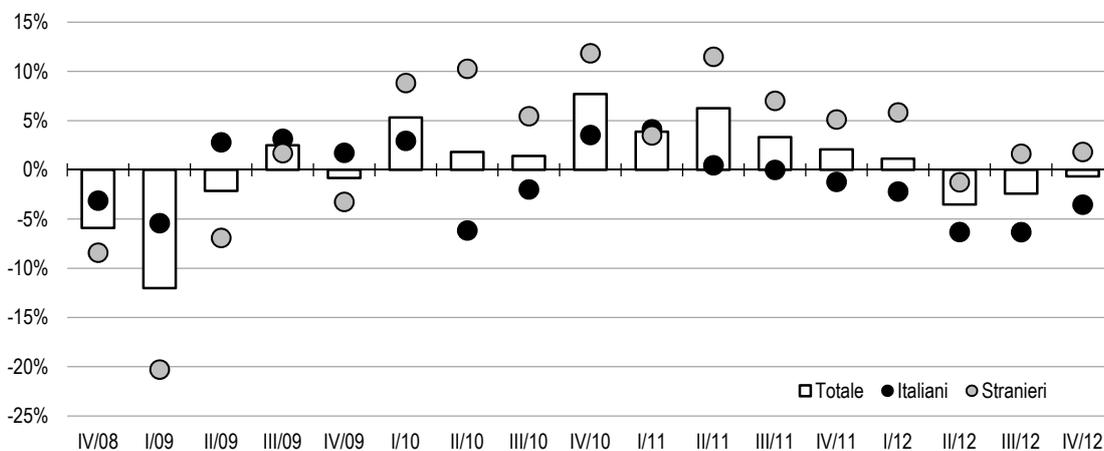
3.6

L'andamento dei servizi

Rallenta il turismo internazionale, cede quello interno. Nel 2012 il settore del turismo ha sensibilmente rallentato la propria crescita, non riuscendo a replicare le positive *performance* realizzate nel biennio 2010-2011. Le presenze "ufficiali" registrate presso le strutture ricettive toscane sono diminuite di quasi 1 milione rispetto al 2011 (-2,2%), in conseguenza di una leggera flessione degli arrivi (12.140 unità in meno, pari al -0,1%) e di un accorciamento della permanenza media da 3,64 a 3,57 giorni (-2,1%).

Il profilo trimestrale delle presenze mostra come la relativa dinamica abbia cominciato ad attenuarsi già a partire dalla seconda metà del 2011, facendo successivamente registrare marcati andamenti negativi nei due trimestri centrali del 2012 (Graf. 3.36). Il punto di minimo è stato toccato in particolare fra aprile e settembre 2012 (-2,8% il dato tendenziale), mesi nei quali si concentrano circa i tre quarti delle presenze dell'intero anno, mentre l'ultimo scorcio del 2012 sembra evidenziare il possibile superamento della fase più acuta di difficoltà.

Grafico 3.36
PRESENZE TURISTICHE IN TOSCANA: ANDAMENTO TRIMESTRALE
Variazioni % sul trimestre corrispondente dell'anno precedente. Dati 2008-2011 definitivi, per il 2012 stime su dati provvisori



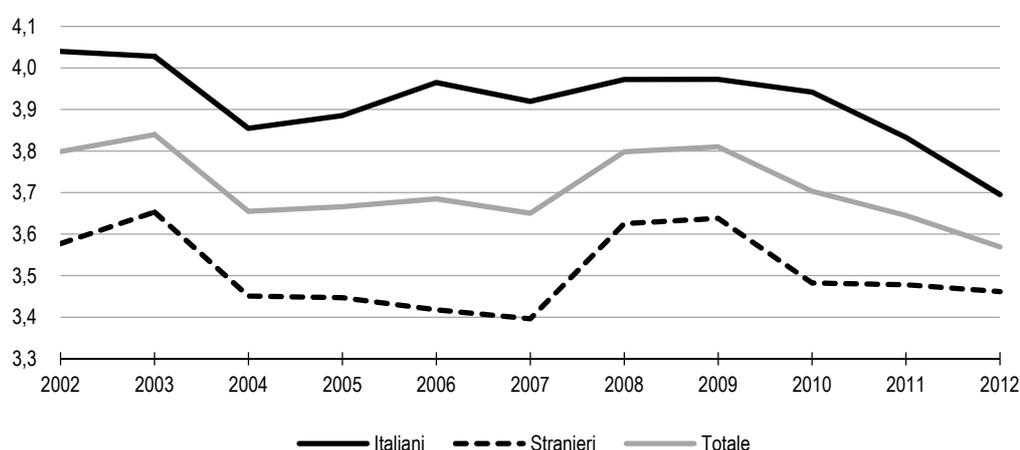
Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Turismo

Il calo delle presenze ha inciso in maniera più accentuata sulle strutture alberghiere (-2,4%) rispetto alle extra-alberghiere (-1,9%), e situazioni maggiormente differenziate si registrano soprattutto nella scomposizione per destinazione turistica. Le flessioni più accentuate sono state

registrate dalla risorsa termale (-4,3%), da quella balneare (-2,9%) e dalla montagna (-2,0%). Flessioni più contenute hanno invece interessato sia la campagna/collina (-0,4%) che le città d'arte (-0,7%): si tratta, in quest'ultimo caso, della risorsa che più aveva trainato negli ultimi anni la crescita delle presenze, e che contribuisce per circa il 75% – insieme al balneare – alle presenze turistiche della regione.

Al risultato complessivo del 2012 contribuiscono inoltre in maniera fortemente diversificata la componente italiana e quella straniera, con andamenti che continuano a correre paralleli. La flessione osservata nel corso dell'anno è infatti interamente imputabile al calo delle presenze nazionali (-5,5%), fenomeno peraltro già osservabile a partire dalla seconda parte del 2011 (in concomitanza, cioè, con l'ingresso dell'economia italiana nella fase recessiva attualmente attraversata). A tale diminuzione hanno contribuito sia il minor afflusso di arrivi (-2,0%) che, soprattutto, una più ridotta permanenza media (-3,6%), confermando a tale riguardo un processo di convergenza verso i valori medi di permanenza dei turisti stranieri (Graf. 3.37).

Grafico 3.37
PERMANENZA MEDIA DEI TURISTI
Valori assoluti (rapporto presenze/arrivi)



Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Turismo

Un così netto calo delle presenze italiane rappresenta un fenomeno che non trova riscontro neppure nella fase immediatamente successiva all'avvio della crisi, tanto che nel 2010 queste si collocavano ancora poco al di sotto dei livelli raggiunti nel 2007. Se alla tenuta delle presenze nazionali registrata fra il 2007 e il 2010 aveva contribuito soprattutto una riduzione dei viaggi all'estero, la flessione osservata nel 2012 appare principalmente determinata da un'ulteriore riduzione – ma stavolta su scala regionale – del raggio delle destinazioni. Questa ipotesi sembra confermata dal fatto che la contrazione delle presenze nazionali è stata moderata nel caso di flussi originati all'interno del territorio regionale (-1,1%), che in Toscana rappresentano circa un quarto delle presenze italiane complessive: decisamente più sostenuta è stata invece la flessione delle presenze extra-regionali, con un andamento leggermente meno negativo in caso di provenienza da una regione limitrofa (-5,9%) rispetto al resto del Paese (-6,8%). Il calo delle presenze italiane è stato inoltre particolarmente accentuato nelle strutture alberghiere (-6,4% vs. -4,7% delle extra-alberghiere) e nelle destinazioni balneari (-6,9%), verso cui si indirizza oltre il 50% dei flussi nazionali verso la Toscana.

Le presenze straniere, malgrado la lieve flessione tendenziale registrata nel II trimestre, hanno invece continuato a crescere nel 2012: l'incremento è stato tuttavia modesto (+1,1%), ed interamente ascrivibile ad un aumento degli arrivi (+1,6%), mentre la permanenza media ha subito una leggera flessione (-0,5%). Al contrario di quanto avvenuto per gli italiani, nel caso dei flussi dall'estero l'andamento delle presenze è stato del tutto simile sia per le strutture ricettive alberghiere che per le extra-alberghiere (+1,1% in entrambi i casi). Per quanto riguarda invece le risorse turistiche, in crescita soprattutto il balneare (+5,6%), mentre andamenti positivi più contenuti sono stati registrati per la campagna-collina (+1,8%) e la montagna (+0,9%); stabili inoltre le presenze nelle città d'arte (+0,1%), che raccolgono quasi metà delle presenze straniere della regione, e in lieve calo quelle destinate alla risorsa termale (-0,8%).

Considerando i flussi per paese di provenienza (Tab. 3.38), la Germania continua ad offrire il principale contributo allo sviluppo dei flussi turistici verso la regione, con circa 167 mila presenze aggiuntive rispetto al 2011 (+4,1%). Quello tedesco è peraltro l'unico fra i primi cinque mercati di provenienza del turismo toscano ad esprimere un andamento decisamente positivo, mentre un incremento di lieve entità si registra per il Regno Unito (+0,8%) e flessioni più o meno intense interessano Stati Uniti (-2,3%), Paesi Bassi (-3,5%) e Francia (-5,7%).

Tabella 3.38
PRESENZE TURISTICHE IN TOSCANA PER PAESE DI PROVENIENZA. 2012
Primi 5 paesi per contributo alla crescita

Rank (1) Paesi	Valori assoluti		Variazioni		Contributi % alla crescita	
	2011	2012	Assolute	%		
1	Germania	4.094.036	4.318.017	223.981	5,5	1,01
10	Cina	487.997	616.238	128.241	26,3	0,58
6	Svizzera/Liechtenstein	1.196.689	1.290.310	93.621	7,8	0,42
9	Russia	563.632	634.163	70.531	12,5	0,32
19	Norvegia	193.272	236.706	43.434	22,5	0,20
	TOTALE	6.535.626	7.095.434	559.808	8,6	2,51
	Altri paesi	15.728.814	15.417.654	-311.160	-2,0	-1,40
	Totale stranieri	22.264.440	22.513.088	248.648	1,1	-
	Totale italiani	21.740.033	20.536.270	-1.203.763	-5,5	-
	TOTALE GENERALE	44.004.473	43.049.358	-955.115	-2,2	-

(1) Il "rank" si riferisce alla posizione occupata nella graduatoria dei paesi esteri in termini di presenze turistiche 2012.

I contributi alla crescita si riferiscono al "totale stranieri". Dati 2012 provvisori.

Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Turismo

Fra i primi cinque paesi di provenienza per contributo alla crescita 2012, da sottolineare poi le *performance* a doppia cifra di Cina e Russia, con quasi 200 mila presenze in più – nel complesso – rispetto al 2011. Nel primo caso, il nuovo consistente incremento (+26,3%) consente al sub-continente cinese di attestarsi fra i primi dieci paesi di provenienza per l'*incoming* regionale. Tale crescita appare inoltre trainare con sé altre realtà dell'est-asiatico: fra i primi 30 paesi di provenienza, è opportuno segnalare in particolare la Corea del Sud (+27,1% per oltre 100 mila presenze complessive nel 2012, il settimo contributo alla crescita delle presenze turistiche straniere in Toscana), l'India (+4,0%) ed il Giappone (+4,1%).

Se fra gli "emergenti" sono infine da evidenziare in positivo i casi di Argentina (+14,1%), Turchia (+11,0%) e Messico (+8,2%), fra le economie maggiormente sviluppate interessanti *performance* riguardano la Svizzera (+7,8%), la Danimarca (+5,9%) e soprattutto la Norvegia (+22,5%), il cui *boom* – favorito dal costante apprezzamento della corona norvegese rispetto

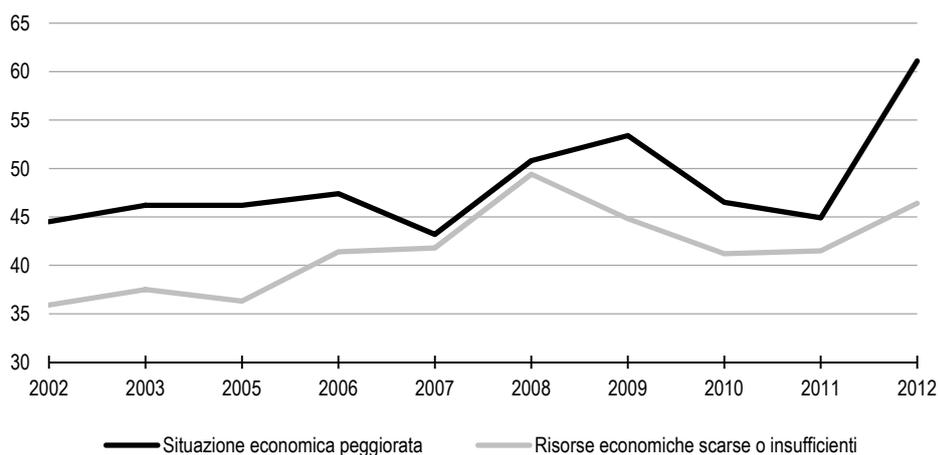
all'euro, oltre che dall'incremento del reddito disponibile delle famiglie – propone all'attenzione un mercato di nicchia caratterizzato da una notevole capacità di spesa dei relativi viaggiatori.

Per concludere è opportuno evidenziare come anche i dati sul turismo di fonte Bankitalia, pur ricordando le non trascurabili differenze metodologiche che intercorrono fra questi e la rilevazione sul turismo di fonte Regione Toscana, sembrano confermare il rallentamento della componente straniera, in questo caso in termini di spesa complessivamente effettuata sul territorio regionale (passata al +1,7% dal +5,8% del 2011). Al risultato del 2012 ha contribuito soprattutto l'ulteriore sviluppo della ricettività "ufficiale" (alberghi e villaggi turistici +3,3% vs. -0,4% delle altre strutture); a fronte di un leggero incremento della spesa giornaliera (+0,7%), si registra inoltre un più accentuato recupero della spesa pro-capite (+4,1%) dopo la flessione del 2011.

Si approfondisce la crisi del commercio. Più ancora che dalla flessione del turismo, l'andamento dei consumi interni è stato fortemente penalizzato da una capacità di spesa delle famiglie residenti in forte compressione: da un lato, le manovre fiscali conseguenti all'aggiustamento dei conti pubblici e la progressiva involuzione del mercato del lavoro hanno inciso negativamente sul reddito disponibile (-1,5% rispetto al 2011); dall'altro, l'inflazione è ulteriormente cresciuta (+2,8% l'indice generale dei prezzi al consumo, era sotto il +1% nel 2009), erodendo così il potere d'acquisto del 4,3%.

Sulla riduzione dei consumi registrata nel corso del 2012 hanno tuttavia inciso non soltanto fattori legati ad un effettivo peggioramento della situazione economica attraversata dalle famiglie, ma anche un quadro di aspettative e percezioni che si sono fortemente deteriorate sia per la lunghezza della crisi attraversata, sia per la mancanza di prospettive che – a breve – facciano intravedere un effettivo punto di svolta e di ripartenza del ciclo economico. Significativi sono a questo proposito i giudizi espressi da un campione di famiglie toscane sulla propria situazione economica (Graf. 3.39): due famiglie su tre (61,1%), nel 2012, hanno infatti denunciato un peggioramento della stessa rispetto all'anno precedente, e quasi la metà (46,4%) hanno valutato le risorse disponibili scarse o insufficienti.

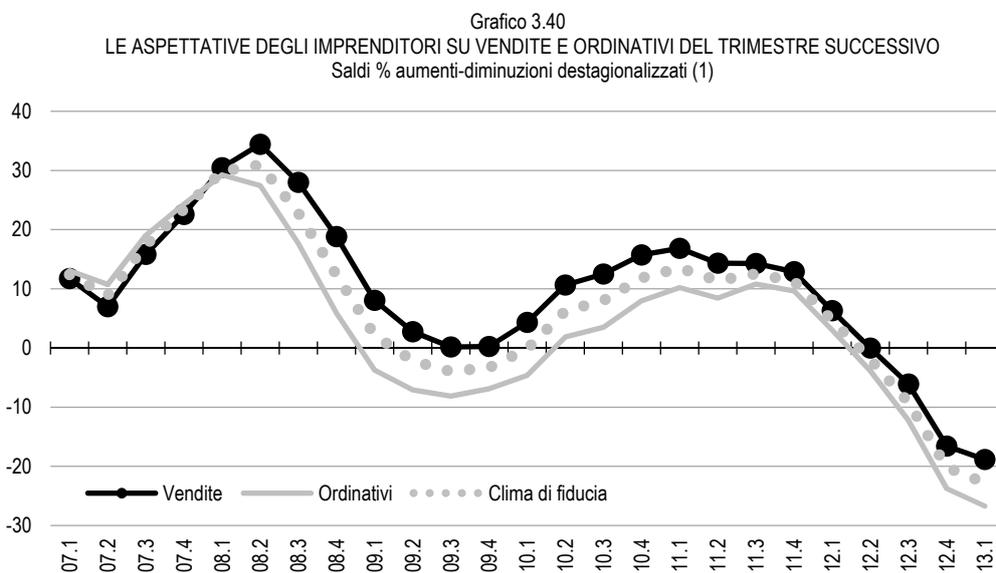
Grafico 3.39
GIUDIZIO DELLE FAMIGLIE TOSCANE SULLA PROPRIA SITUAZIONE ECONOMICA
Quota % sul totale



Fonte: www.istat.it/toscana

Malgrado la riduzione della propensione al risparmio abbia costituito anche in Toscana una delle strategie di risposta messe in atto dalle famiglie per contrastare una riduzione dei propri livelli di consumo, gli stessi sono caduti (-3,7%) ancor più di quanto non fosse accaduto nella prima fase della crisi (-2,3% nel 2009). L'impatto sul commercio al dettaglio si è rivelato tuttavia più ampio della correzione dei consumi, per un insieme di fattori: fra questi occorre ricordare, in particolare, come le pressioni inflazionistiche – alimentate dai prezzi degli energetici – abbiano inciso soprattutto su due fondamentali capitoli di spesa come quelli relativi all'abitazione ed ai trasporti, sottraendo ulteriori spazi di manovra nell'acquisto di beni ai budget familiari.

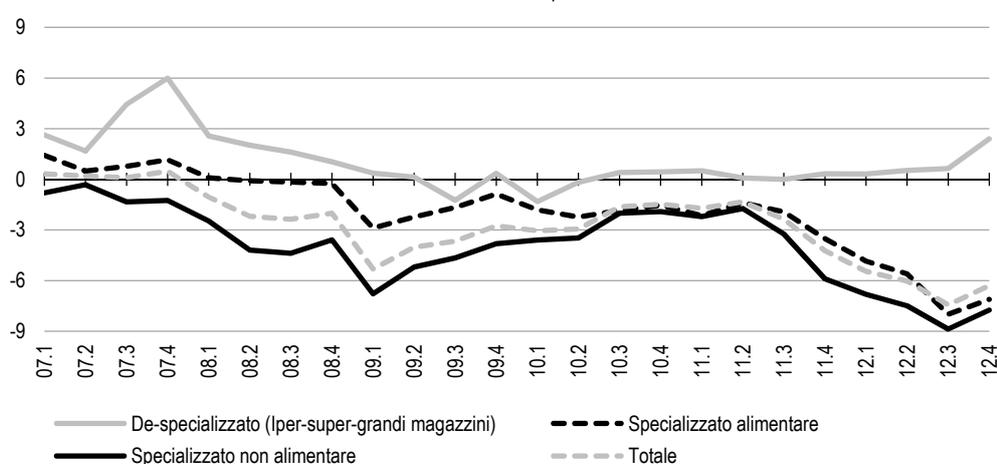
Non deve dunque sorprendere che il commercio al dettaglio abbia chiuso l'anno con un nuovo e più pesante passivo (fatturato da vendite -6,3%), peggiore anche in questo caso rispetto al consuntivo del 2009 (-3,9%). Così come non sorprende che il clima di fiducia degli imprenditori, misurato come sintesi delle aspettative a tre mesi sull'andamento delle vendite e degli ordinativi rivolti ai propri fornitori, sia pesantemente regredito toccando nel 2012 minimi storici (Graf. 3.40): nonostante una riduzione del volume d'affari senza precedenti, al momento non si scorgono ancora segnali tali da far presagire ad una possibile inversione di tendenza.



(1) Medie mobili a quattro termini (terminanti nel trimestre di riferimento) dei saldi congiunturali
Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Commercio

L'analisi trimestrale rivela inoltre come il peggioramento del quadro congiunturale si sia avviato già a metà del 2011, innestandosi tuttavia su un *trend* già di per sé negativo, e sia proseguito per tutto il 2012, evidenziando solo alla fine dell'anno una qualche attenuazione dei segni meno (Graf. 3.41). Ancora più importante, per le possibili più profonde implicazioni in termini di evoluzione anche strutturale del settore, è poi l'analisi per tipologia di esercizio, che evidenzia l'esistenza di contrapposte dinamiche fra specializzati e non.

Grafico 3.41
 ANDAMENTO DELLE VENDITE AL DETTAGLIO IN TOSCANA PER COMPARTO MERCEOLOGICO
 Variazioni % tendenziali a prezzi correnti



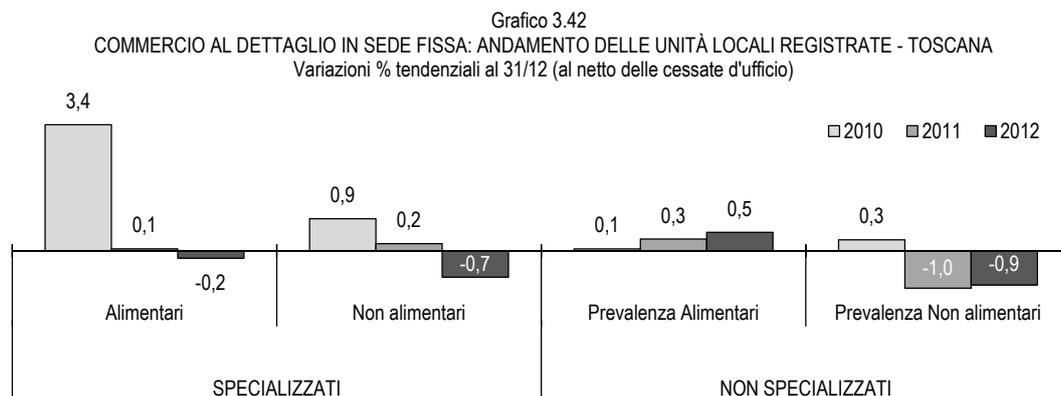
Fonte: Osservatorio Regionale Toscano sul Commercio

Mentre gli esercizi specializzati hanno infatti fedelmente seguito il percorso di graduale peggioramento osservato a livello generale, i non specializzati – cui sono principalmente riconducibili le forme distributive della GDO – hanno addirittura fatto registrare in corso d’anno un leggero miglioramento delle proprie *performance* di vendita. Sebbene il *gap* di competitività fra piccole e grandi strutture di vendita sia un dato certamente non nuovo, con una ricomposizione delle quote di mercato ormai più che decennale dalle prime alle seconde, il 2012 sembra esprimere un “cambio di passo” ed un’accelerazione del fenomeno considerato.

Le linee del grafico in esame, che fino a tutto il 2011 avevano continuato a correre parallele e che dal 2009 sembravano essersi anzi avvicinate, hanno successivamente evidenziato una crescente divaricazione degli andamenti, con l’apertura di un più ampio differenziale fra le diverse forme distributive. Anche questi risultati sembrano generati dalla nuova torsione della crisi, con un “aggiustamento” dei comportamenti d’acquisto delle famiglie che, al fine di proteggere per quanto possibile i propri livelli di consumo, hanno cercato di ri-orientare le proprie scelte verso quelle strutture maggiormente in grado di rispondere – con promozioni ed offerte commerciali – alle esigenze di una clientela caratterizzata da sempre maggiori difficoltà di spesa.

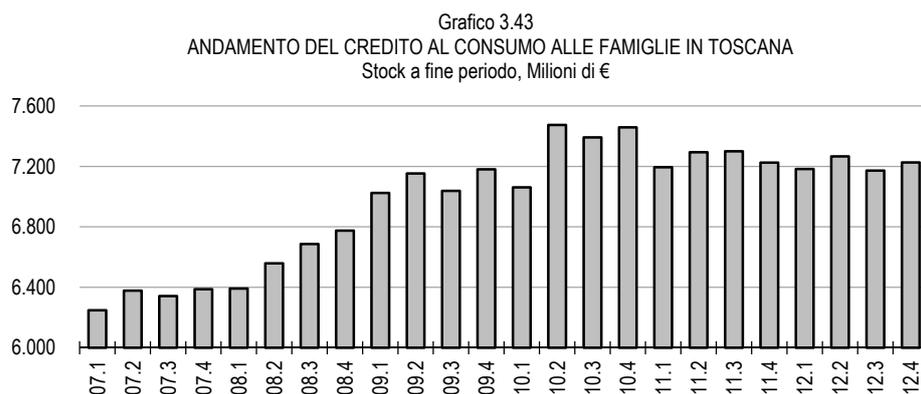
Un altro rilevante aspetto dei *trend* in atto riguarda poi quanto verificatosi all’interno degli stessi esercizi specializzati, dove il comparto *food*, in grado di limitare i danni durante la prima fase della crisi, non appare adesso esente dalle negative ripercussioni che derivano dal nuovo quadro recessivo, con un allineamento dei propri andamenti a quelli dei segmenti non alimentari. Dopo aver inizialmente risposto alle difficoltà razionalizzando i propri acquisti soprattutto all’interno delle categorie *no-food*, selezionando in particolare l’acquisto di beni durevoli (nel 2012 il gruppo merceologico “elettrodomestici-prodotti per la casa” ha perso il 9,4% del proprio volume d’affari), le famiglie sono dunque passate ad “aggregare” in maniera più intensa anche categorie di spesa più difficilmente comprimibili, in alcuni casi improntando probabilmente tali scelte anche a nuovi stili di consumo.

Le dinamiche osservate sul fronte delle vendite sembrano poi alla base delle trasformazioni che stanno interessando anche il tessuto imprenditoriale del settore. Nel 2012, infatti, la rete distributiva regionale ha fatto registrare una contrazione di 284 unità locali operanti nel commercio al dettaglio in sede fissa, ma se tale contrazione è stata generalizzata fra i non alimentari (-303 unità locali, nel complesso, fra specializzati e non), non altrettanto è avvenuto nella categoria *food*, dove ad una flessione degli specializzati ha corrisposto una crescita degli esercizi non specializzati a prevalenza alimentare (Graf. 3.42).



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-StockView

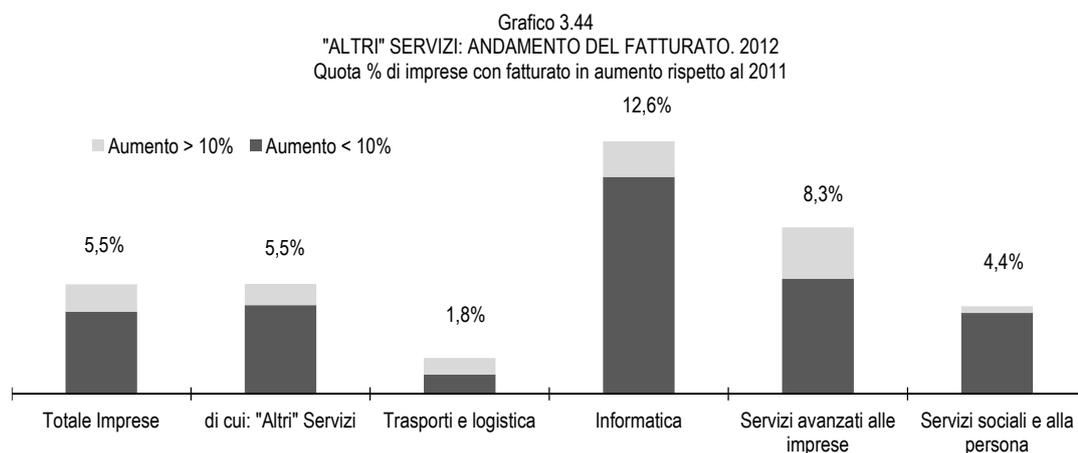
Un'ultima riflessione riguarda l'evoluzione del credito al consumo, diminuito dello 0,6% nel 2012 (Graf. 3.43). A questo proposito è infatti opportuno evidenziare come lo stesso, dopo tassi di crescita a due cifre fino al 2007, abbia rallentato la propria corsa fra il 2008 e il 2010, passando quindi in territorio negativo nell'ultimo biennio. A differenza di quanto avvenuto nella prima fase della crisi la dinamica del credito al consumo non è stata dunque in grado di compensare – almeno in parte – la ridotta disponibilità di reddito delle famiglie. Su tale andamento sembrano peraltro agire, oltre ad una marcata debolezza della domanda delle famiglie, anche politiche di offerta più restrittive, indotte dal peggioramento della qualità del credito e da un'accresciuta avversione al rischio da parte degli operatori del settore.



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Dinamica negativa per il trasporto merci, tengono i servizi avanzati. I risultati provenienti dalle indagini sulle imprese segnalano come l'insieme degli "altri servizi" – ad esclusione cioè del commercio e del turismo – abbia riportato *performance* nel complesso migliori rispetto al resto dell'economia regionale. Sebbene l'incidenza delle imprese che hanno realizzato incrementi di fatturato sia di entità analoga, risulta infatti sensibilmente inferiore, nel caso dei servizi, la quota di aziende che hanno fatto registrare riduzioni del proprio volume d'affari (49% vs. 58%): per il totale imprese si rilevano inoltre, con maggiore frequenza, casi di aziende con flessioni superiori al 10% (25% vs. 20% del totale "altri servizi").

Andamenti eterogenei contraddistinguono tuttavia le diverse attività che compongono l'aggregato in esame (Graf. 3.44). Particolarmente negativa appare la situazione attraversata dal comparto dei trasporti, dove la quota di imprese in crescita è estremamente limitata e molto elevata quella con fatturato in diminuzione rispetto al 2011 (58%). Due fattori sembrano incidere negativamente su tale *performance*. Da un lato, la riduzione dell'attività industriale e della distribuzione dei prodotti, come quella dei flussi di import-export, hanno generato un calo del traffico legato alla movimentazione delle merci, dall'altro la riduzione delle presenze turistiche (confermata da quella del traffico passeggeri nei porti e negli aeroporti toscani) e della domanda interna hanno rallentato le dinamiche legate al trasporto persone⁴.



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey PMI (2013)

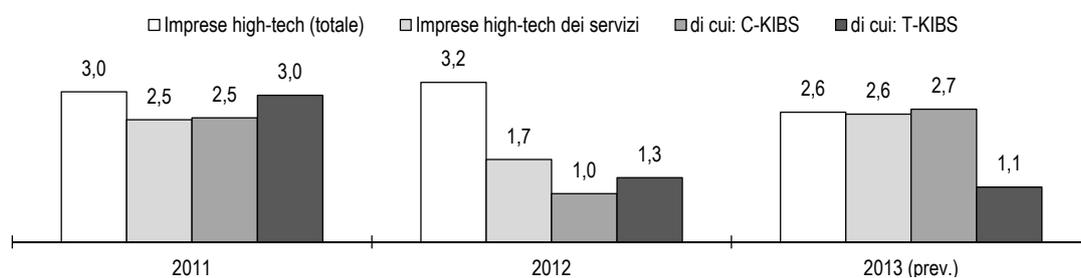
Una situazione meno negativa è invece registrata sul fronte dei servizi sociali e alla persona, le cui difficoltà – come per il commercio – riflettono in qualche modo quella delle famiglie, che tipicamente costituiscono la principale fonte di domanda per le attività considerate (istruzione, sanità, attività di intrattenimento, riparazioni di beni per uso personale e per la casa, trattamenti estetici, centri benessere, ecc.). Più favorevole è invece il bilancio per l'insieme dei servizi avanzati alle imprese e – soprattutto – per il comparto dell'informatica: si tratta di ambiti del terziario a maggiore intensità di conoscenza che, come già evidenziato in precedenti rapporti, riescono a coniugare una più elevata qualificazione dei servizi offerti con un più spiccata

⁴ È inoltre probabile che sulla negatività del dato rilevato influisca la natura stessa della fonte utilizzata, rappresentata da un'indagine che, prendendo a riferimento imprese prevalentemente di piccola e micro dimensione, focalizza la propria attenzione su quel segmento imprenditoriale che più è stato colpito dalla riorganizzazione in corso ormai da diversi anni all'interno del settore.

propensione all'innovazione e ad operare su mercati extra-locali. Nel caso dell'informatica, inoltre, tali processi sono sostenuti da una più elevata propensione ad investire: nel 2012, il 23% delle imprese del comparto hanno effettuato investimenti, contro una media del 10% tanto per il totale delle imprese che per il totale "altri servizi".

Le considerazioni svolte su informatica e servizi avanzati sono in qualche modo confermate anche dai risultati dell'Osservatorio High-Tech, relativamente alle imprese ad alta tecnologia localizzate sul territorio regionale (Graf. 3.45). Le aziende del terziario operanti nei comparti a più elevata intensità di R&S hanno infatti messo a segno risultati nel complesso positivi, malgrado un certo rallentamento del tasso di sviluppo del fatturato sia stato avvertito anche nel caso in esame. Va inoltre sottolineato come la *performance* media rappresenti la sintesi di tendenze non generalizzabili, costituendo l'espressione di un 57% di imprese con fatturato stabile e di due gruppi di uguale numerosità con fatturato in crescita (22%) o in diminuzione (21%).

Grafico 3.45
 IMPRESE HIGH-TECH: ANDAMENTO DEL FATTURATO PER MACROSETTORE
 Variazioni % rispetto all'anno precedente



Fonte: Osservatorio sulle Imprese High-tech della Toscana (2013)

Il 2013 sembra inoltre poter costituire, nelle previsioni formulate dal campione di indagine, un anno di ripartenza e di nuova accelerazione del rispettivo volume d'affari, principalmente grazie al positivo contributo dei *Computer-KIBS* (nel cui ambito sono per lo più ricomprese proprio le imprese di informatica). Non si segnalano invece significative differenze di *performance* sul piano dimensionale né per quanto riguarda le aspettative sul 2013 (+2,9% per le micro e piccole imprese del terziario, +2,2% per le medio-grandi) né in termini di consuntivo 2012 (rispettivamente, +1,6% e +1,8%).

La situazione fin qui descritta per i diversi comparti del terziario sembra infine produrre effetti anche sull'evoluzione della relativa struttura imprenditoriale (Tab. 3.46). All'interno degli "altri servizi", infatti, l'unico segmento che registra una riduzione del numero di imprese registrate agli archivi camerali è quello dei trasporti-logistica, mentre i restanti comparti riportano incrementi che risultano più accentuati fra i servizi alle imprese: in tale ambito, particolarmente sostenuto appare l'andamento dei servizi operativi (+4,3%), probabilmente anche in virtù delle minori barriere all'entrata rispetto ai servizi alle imprese *knowledge-intensive* (+2,7%).

Tabella 3.46
 IMPRESE REGISTRATE IN TOSCANA PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. 2012

Settori di attività	Imprese registrate (1)	Variazioni assolute (2)	Variazioni % (3)
Totale imprese registrate	416.154	1.799	0,4
di cui: Servizi	231.149	2.700	1,2
Commercio e turismo	132.936	1.245	0,9
- Commercio	101.146	317	0,3
- Alberghi, ristoranti e agenzie di viaggi	31.790	928	3,0
Altri servizi	98.213	1.455	1,5
- Spedizioni, trasporti e magazzinaggio	10.509	-51	-0,5
- Servizi culturali e dei media	2.228	32	1,4
- Informatica	9.100	81	0,9
- Attività immobiliari	25.942	231	0,9
- Attività finanziarie e assicurative	7.786	50	0,6
- Attività professionali, scientifiche e tecniche	11.855	314	2,7
- Noleggio e servizi di supporto alle imprese	9.856	414	4,3
- Altri servizi pubblici, sociali e personali	20.937	384	1,9

(1) Imprese registrate al 31-12-2012.

(2) Variazione assoluta dello stock di imprese registrate fra il 31/12/2011 ed il 31/12/2012 (al netto delle cancellazioni d'ufficio).

(3) Variazioni % di cui alla nota 2 (rispetto allo stock di imprese registrate al 31/12/2011).

Fonte: elaborazioni Unioncamere Toscana su dati Infocamere-Stockview

In un periodo, come quello attuale, caratterizzato da crescenti difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro, un numero più ampio di persone tenta infatti di avviare nuovi percorsi imprenditoriali in ambiti caratterizzati da livelli di investimento meno elevati sul fronte del capitale sia fisico che intellettuale. Resta da capire quanto questo fattore sia rilevante anche nello spiegare l'incremento – relativamente elevato – registrato nei servizi sociali, e quanto tale incremento possa invece essere stato determinato dalle crescenti opportunità di mercato apertesi a seguito di una minore presenza dell'operatore pubblico. Interessante inoltre, ed anche in questo caso da approfondire maggiormente, la crescita registrata nell'ambito dei servizi culturali e dei media (+1,4%), segmento appartenente al più ampio aggregato delle industrie culturali e creative.

La stessa evoluzione della base occupazionale offre infine alcune conferme alle tendenze fin qui delineate. In particolare, in Toscana gli addetti alle imprese registrate sono leggermente diminuiti (-0,3%), ma non altrettanto è accaduto per le imprese del turismo (+4,1%) e dei servizi alle imprese, di informazione-comunicazione ed immobiliari (+2,3%), mentre una crescita più modesta ha interessato i servizi sociali ed alla persona (+0,6%) e diminuzioni sono state rilevate sia per i trasporti-spedizioni (-0,2%) che per il credito-assicurazioni (-1,1%).

Parte B
APPROFONDIMENTI TEMATICI

4.

LE IMPRESE *HIGH-GROWTH* TOSCANE TRA 2004 E 2010: ALCUNE EVIDENZE EMPIRICHE

Nel corso degli ultimi cinque anni l'analisi macroeconomica ci ha portato evidenze di una crisi profonda che si è abbattuta sulle economie di tutti i principali paesi industrializzati. La prima fase di recessione è stata paragonata, per ordine di grandezza e per diffusione, alla Grande Crisi degli anni trenta, un periodo nel quale si è registrata una lunga tendenza alla contrazione dell'attività economica con una forte crescita della disoccupazione e di fronte alla quale gli interventi convenzionali sembravano non sortire effetto. Anche oggi il clima di fiducia si è rotto e il senso di insicurezza si è diffuso in modo rapido tra le diverse aree del mondo.

Il tentativo di mettere a punto interventi straordinari per contrastare questa situazione ha spinto l'Europa in una condizione di estrema fragilità, conclamatasi nell'estate del 2011 con l'esplosione della crisi dei debiti sovrani dei principali paesi periferici dell'area Euro. Il senso di fiducia, già precario per effetto della prima ondata di crisi del 2008-2009, si è ulteriormente indebolito e il timore di una nuova grande recessione si è trasformato in realtà accrescendo il senso di incertezza. Questa situazione progressivamente ha introdotto nelle aspettative della popolazione la paura del declino economico prolungato e del conseguente impoverimento. In altre parole, le sofferenze del presente hanno introdotto un forte pessimismo e la paura di trovarsi di fronte non tanto ad una crisi da attraversare quanto ad una catastrofe economica. Tutto questo pessimismo rischia di essere amplificato in Italia, costretta a muoversi in questi anni in un sentiero che è sembrato sempre più stretto e con un senso di frustrazione delle aspettative che è sicuramente alimentato da alcuni dati negativi che qui riassumiamo: nel corso degli ultimi cinque anni si sono persi circa 500 mila posti di lavoro, in Toscana il dato è meno allarmante ma sono comunque evidenti, come indicato nel secondo capitolo del rapporto, le difficoltà del mondo del lavoro; il reddito disponibile delle famiglie italiane si è ridotto in termini reali di quasi dieci punti percentuali, quello delle famiglie toscane ha subito una flessione che seppur inferiore a quella nazionale è comunque su livelli preoccupanti; la disoccupazione giovanile in Italia supera il 35% della forza lavoro giovane, in Toscana il mercato del lavoro è meno polarizzato ma non vi è dubbio che la componente giovanile è quella su cui maggiormente si è scaricato l'impatto della crisi; il numero di imprese presenti in Italia si è ridimensionato del 2% negli ultimi due anni. Tutte queste informazioni, per quanto vere, hanno alimentato il senso di frustrazione e hanno depresso le aspettative a tal punto da far pensare, come ha sostenuto il presidente di Confindustria recentemente, che "siamo sull'orlo del baratro". Il giudizio sulla gravità della situazione è forte ma esistono componenti del sistema produttivo che hanno saputo rispondere in modo positivo anche in una fase così difficile e per mettere in evidenza la presenza di queste realtà, si è deciso di indagare il sistema delle imprese proprio alla ricerca di quelle esperienze che in questi anni sono riuscite a crescere. L'evidenza di imprese che hanno registrato buone dinamiche in questi anni estremamente difficili è, per quanto limitato, un segnale importante di vitalità che ci preme sottolineare individuando anche gli elementi di fragilità di questo gruppo di imprese.

La necessità di scendere ad un livello micro sorge dalla consapevolezza che in questi anni di crisi è cresciuta l'eterogeneità dei comportamenti a tal punto da rendere difficile la lettura della situazione anche quando la si analizza con una lente settoriale. La percezione che si ha in questa fase storica è che, ancor più che in passato, la fortuna e sfortuna economica siano determinate dalle scelte dei singoli al di là di tendenze generali che accomunano più imprese (che magari condividono lo stesso settore merceologico).

Cosa vuol dire essere un'impresa ad "alta crescita"? La letteratura economica sottolinea il contributo in termini di occupazione delle imprese ad alta crescita e/o gazzelle (es. Birch, 1979; Henrekson e Johansson, 2010), ossia quelle imprese che mantengono tassi di crescita elevati di occupazione e/o fatturato per più periodi.

Secondo la definizione di Eurostat e OECD (2007) sono *high-growth* le imprese che denotano un tasso di crescita medio dei dipendenti superiore al 20% su un periodo di tre anni, presentando almeno dieci dipendenti all'anno iniziale⁵. Tra queste, inoltre, sono dette *gazzelle* quelle imprese che, al termine dei tre anni, hanno un'età inferiore ai cinque anni⁶. In letteratura troviamo anche definizioni a partire da altri indicatori quali il fatturato, i profitti, la produzione, gli *assets* e la quota di mercato⁷. Tuttavia, in questo approfondimento utilizziamo come indicatore il numero di dipendenti impiegati per la volontà di collegare l'analisi microeconomica, per quanto possibile, con l'interesse macroeconomico legato alla creazione di occupazione a livello regionale.

Ciò che si indaga in questa sede riguarda il contributo alla crescita dell'occupazione derivante dalle imprese definite come *high-growth* su un orizzonte temporale che si estende tra il 2004 e il 2010, coprendo in questo modo sia gli anni di crisi che quelli immediatamente precedenti⁸; inoltre ci concentriamo sulle caratteristiche di tali imprese con particolare attenzione per alcuni elementi statici (quali il settore economico di appartenenza, la classe dimensionale - in termini di addetti e fatturato - iniziale e finale, l'età); infine, consideriamo una serie di elementi dinamici in riferimento alla evoluzione delle caratteristiche delle imprese *high-growth*, da una parte, seguendo nel tempo una coorte di imprese identificate come ad alta crescita tra il 2004 e il 2007 per verificare come hanno attraversato il periodo tra 2007 e 2010; dall'altra, confrontando le caratteristiche delle imprese *high-growth* nel periodo 2004-2007 rispetto a quelle identificate nel periodo 2007-2010.

Il fenomeno delle imprese high growth è sicuramente rilevante. Ai fini di un corretto inquadramento macroeconomico del fenomeno è importante cogliere il contributo aggregato dato da queste rispetto alla dinamica occupazionale regionale.

Concentrando l'attenzione sulle sole imprese localizzate in Toscana, abbiamo che l'ammontare complessivo di dipendenti impiegati, che era pari a circa 681mila individui nel

⁵ Bisogna precisare che la crescita organica (tramite assunzioni dirette) va tenuta distinta rispetto a quella per mezzo di fusioni e acquisizioni. Le caratteristiche delle imprese che avanzano tramite queste due diverse strategie potrebbero essere notevolmente diverse. Lo stesso interesse per le imprese ad alta crescita nasce dall'interesse per l'identificazione delle prime e non delle seconde. Tuttavia, dai dati a nostra disposizione non siamo in grado di distinguere tra le due strategie e nella interpretazione dei risultati si dovrà tenere conto di questa problematica.

⁶ Una ulteriore precisazione riguarda l'esclusione, da parte di Eurostat-Istat, delle imprese che hanno tre anni alla fine del periodo di osservazione (es. per il periodo 2004-2007, le nate nel 2004). Questo perché tali imprese, essendo potenzialmente nate in ognuno dei mesi dell'anno iniziale, potrebbero distorcere verso il basso, dal punto di vista dimensionale, le caratteristiche delle imprese ad alta crescita (es. il fatturato all'anno *t* di una impresa nata nel dicembre dello stesso anno sarà molto più basso rispetto a una che, nello stesso anno, è nata a gennaio). In questa analisi tali imprese non sono state escluse. Tuttavia si è controllato che i risultati presentati non ne risultassero distorti.

⁷ Per ulteriori riferimenti bibliografici si vedano Henrekson e Johansson (2010) e Delmar et al. (2003).

⁸ Dal punto di vista metodologico, abbiamo unito le informazioni desumibili dall'archivio statistico Istat Asia imprese nelle edizioni tra il 2004 e il 2010 - concentrandoci quindi sulle sole imprese toscane - con i dati di bilancio delle società di capitale presenti in Aida; i dati delle dichiarazioni Irap tra il 2004 e il 2010; l'archivio Sdoe sulle esportazioni dirette effettuate dalle unità locali toscane delle imprese operanti sul territorio regionale tra il 2004 e il 2010. Abbiamo utilizzato le informazioni presenti in Asia per ricostruire l'universo delle imprese attive tra 2004 e 2010 e recuperare il codice di attività economica, il numero degli addetti (dipendenti e totali); la classe di fatturato; la forma giuridica; la data di inizio attività; il codice territoriale. Da Aida abbiamo ricavato informazioni sul conto economico; sullo stato patrimoniale e alcuni indici finanziari. Attraverso le dichiarazioni fiscali abbiamo recuperato alcuni valori di conto economico. Infine, dai dati Sdoe è stato possibile ricavare il valore delle esportazioni dirette effettuato dalle unità locali appartenenti alle imprese che compongono l'universo di analisi.

2007, a distanza di sei anni (nel 2010) è passato a 719mila in un totale di 339mila imprese⁹. Si tratta di un incremento di quasi 40mila dipendenti. Considerando, all'interno di questo universo, solo le imprese che tra il 2004 e il 2010 sono identificabili come ad alta crescita in almeno una delle finestre possibili¹⁰, vediamo come queste (1.003 in totale) occupino circa 41mila dipendenti nel 2004 e 87mila nel 2010. In virtù di questo, la percentuale di dipendenti occupati da queste 1000 imprese ad alta crescita raddoppia sul totale degli impiegati dalle imprese toscane passando dal 6% al 12%.

Quali sono le principali caratteristiche di queste imprese? Dal confronto tra la composizione settoriale del gruppo di imprese *high-growth* e quella del complesso di imprese con più di dieci dipendenti si rileva come i settori economici sovra-rappresentati nel primo rispetto alla struttura economica dell'universo delle imprese toscane siano i servizi, in particolare quelli non finanziari. Appare invece sotto-rappresentata la manifattura. Se poi approfondiamo l'analisi, tra i servizi, quelli a più elevato contenuto di conoscenza risultano incidere di più nel gruppo *high-growth* che non nel complesso del sistema produttivo toscano; all'opposto, quelli a basso contenuto di conoscenza sono sotto-rappresentati¹¹.

Visti i settori economici di appartenenza un ulteriore elemento di interesse è costituito dall'età delle imprese *high-growth*.

Nel grafico 4.1 vediamo in modo marcato come le imprese *ad alta crescita* tendano ad essere più giovani di quelle appartenenti all'universo di controllo e come tale caratteristica sia preservata nei due periodi osservati.

A conferma del fatto che le imprese *high growth* in termini di occupati lo sono anche mediamente in termini di fatturato abbiamo ricostruito la distribuzione del tasso di crescita medio del fatturato sui tre anni di osservazione per ognuno dei due sotto-periodi delle imprese ad alta crescita rispetto all'universo di controllo (Graf. 4.2).

⁹ Sono esclusi dall'archivio Asia i seguenti settori economici: agricoltura, silvicoltura e pesca (sezione A della classificazione NACE Rev. 2); amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria (sezione O); attività di organizzazioni associative (divisione 94); attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico; produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze (sezione T); organizzazioni ed organismi extraterritoriali (sezione U); le unità classificate come istituzioni pubbliche e istituzioni private non profit.

¹⁰ Le finestre possibili sono di almeno tre anni l'una (stando alla definizione di imprese *high-growth* utilizzata) e per questo abbiamo controllato il 2004-2007; 2005-2008; 2006-2009; 2007-2010.

¹¹ Per le definizioni si veda Istat (2012). Mentre abbiamo utilizzato direttamente la classificazione Istat della manifattura per contenuto tecnologico (basso; medio-basso; medio-alto; alto), abbiamo riorganizzato i servizi in modo che figurino come servizi *high-tech* i settori denominati "Servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza o ad alta tecnologia (Ateco 53; 58; 60-63; 59; 72)"; altri servizi ad alto contenuto di conoscenza sono invece la aggregazione di "Servizi di mercato ad alto contenuto di conoscenza e di mercato" (50; 51; 68; 69-71; 73-74; 75; 77-78; 80-82), "Servizi finanziari" (66; 64-65); servizi a basso grado di conoscenza sono infine i cosiddetti "Altri servizi".

Grafico 4.1
 DISTRIBUZIONE PER ETÀ IMPRESE *HIGH-GROWTH* VS. IMPRESE AMMISSIBILI NON *HIGH-GROWTH* (STIMA KERNEL DI DENSITÀ, 2004-2007 2007-2010)

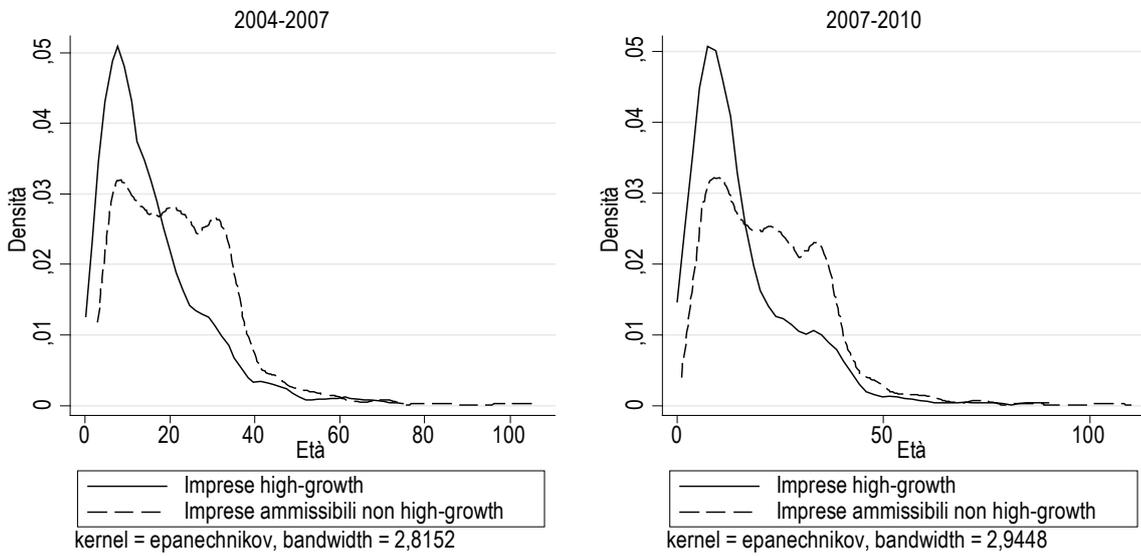
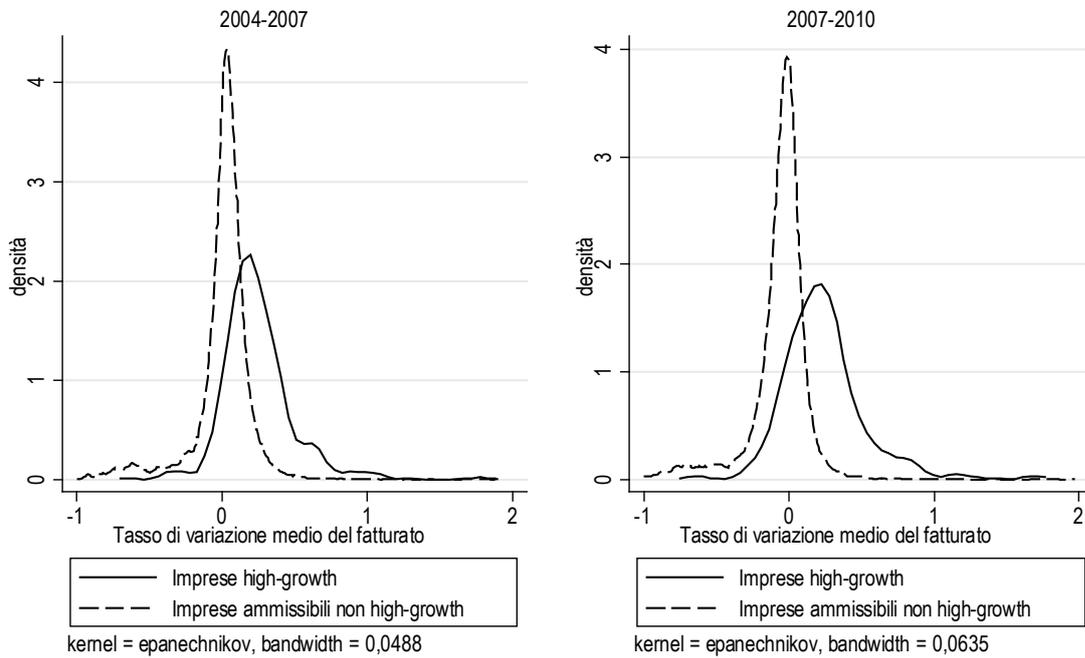


Grafico 4.2
 DISTRIBUZIONE PER TASSO DI CRESCITA DEL FATTURATO IMPRESE *HIGH-GROWTH* VS. IMPRESE AMMISSIBILI NON *HIGH-GROWTH* (STIMA KERNEL DI DENSITÀ, 2004-2007 E 2007-2010)



La distribuzione delle imprese ad alta crescita è ben distinguibile rispetto alle altre e risulta spostata verso destra. In estrema sintesi, quindi, chi è cresciuto molto in questi anni per numero di dipendenti, tende contestualmente a mostrare tassi di crescita più elevati anche considerando il fatturato.

Considerando in modo dinamico il comportamento delle imprese si è calcolata una matrice delle transizioni da parte delle aziende attraverso differenti classi dimensionali (definite sia in termini di addetti che di fatturato, vedi Tabb. 4.3 e 4.4) tra l'inizio e la fine dei due sottoperiodi su cui sono definite ad alta crescita¹² (2004-2007 e 2007-2010). Considerando le dimensioni delle imprese per classi di fatturato possiamo affermare che per i due sottoperiodi considerati le imprese tendono a popolare la diagonale della matrice (cioè, tendono a rimanere nella classe di partenza) o a migrare nella classe dimensionale immediatamente superiore (cioè tendono a crescere in termini di fatturato). Marginali rispetto al totale appaiono i casi in cui le imprese retrocedono nelle classi inferiori, con una modesta crescita dell'incidenza di questi nel periodo 2007-2010, per ragioni probabilmente dovute alla dinamica della crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008.

Tabella 4.3
TRANSIZIONI PER CLASSI DI FATTURATO DELLE IMPRESE *HIGH-GROWTH* TRA 2004 E 2007 E TRA 2007 E 2010

		Micro-impresa	Piccola impresa	Media impresa	Grande impresa	TOTALE
<i>2007</i>						
2004	Micro-impresa	102	40	2	1	145
	Piccola impresa	3	139	32	0	174
	Media impresa	0	3	61	9	73
	Grande impresa	0	0	0	10	10
	TOTALE	105	182	95	20	402
<i>2010</i>						
2007	Micro-impresa	76	56	2	0	134
	Piccola impresa	3	89	22	3	117
	Media impresa	0	7	35	3	45
	Grande impresa	0	0	1	9	10
	TOTALE	79	152	60	15	306

In definitiva, il sistema toscano ha presentato un gruppo di imprese che nell'arco del periodo analizzato (2004-2010) ha attraversato una fase di crescita sostenuta, sia in termini di addetti che di fatturato con un ruolo particolarmente spiccato per le imprese di servizi ad alta conoscenza e di recente costituzione. Il fenomeno quindi ha assunto una sua rilevanza sia nella fase immediatamente precedente alla crisi che in quella successiva di profonda recessione dell'economia internazionale.

¹² Per le definizioni utilizzate per creare le classi ci siamo rifatti agli standard che individuano per addetti e fatturato le micro-, le piccole, le medie e le grandi imprese. Considerando gli addetti, i limiti sono 1-9; 10-49; 50-249; 250-. Prendendo invece il fatturato, le quattro classi sono date da 0-2 milioni di Euro; 2-10 milioni; 10-50 milioni; 50-oltre.

Tabella 4.4
TRANSIZIONI PER CLASSI DI ADDETTI DELLE IMPRESE *HIGH-GROWTH* TRA 2004 E 2007 E TRA 2007 E 2010

		Piccola impresa	Media impresa	Grande impresa	TOTALE
		<i>2007</i>			
2004	Piccola impresa	244	111	1	356
	Media impresa	0	29	14	43
	Grande impresa	0	0	3	3
	TOTALE	244	140	18	402
		<i>2010</i>			
2007	Piccola impresa	191	90	1	282
	Media impresa	0	25	6	31
	Grande impresa	0	0	8	8
	TOTALE	191	115	15	321

Come si sono comportate in questi anni di crisi? Al di là della rilevanza del fenomeno e delle caratteristiche che contraddistinguono questo gruppo di imprese rispetto al resto dell'universo, quello che è interessante sottolineare riguarda le *performance* che le imprese definite *high-growth* prima della crisi hanno ottenuto durante la crisi internazionale. La risposta è rilevante anche per verificare in che misura la “selezione” attuata di fatto dalla recessione degli scorsi anni sia andata a incidere su queste imprese anziché su imprese meno dinamiche.

Da questo punto di vista può essere interessante guardare di nuovo alla distribuzione dei tassi di crescita (Graf. 4.2) per osservare come vi sia una maggiore variabilità di risultati nel periodo della recessione per le *high-growth* rispetto al gruppo di controllo. Tale variabilità è conservata qualora la medesima distribuzione venga osservata per diversi settori economici (manifattura a bassa tecnologia; manifattura ad alta tecnologia; servizi a bassa conoscenza; servizi ad alta conoscenza).

Guardando, inoltre, alle transizioni per classi di fatturato tra 2007 e 2010 dei due gruppi considerati (quelle che erano ad alta crescita prima della crisi e quelle che non lo erano), vediamo come, pur in presenza di un peggioramento generalizzato delle condizioni, la percentuale di quelle imprese che erano definite *high-growth* prima della crisi aumenta la propria classe di fatturato anche durante la recessione (l'8,8% a fronte del 4,4% delle imprese che non erano ad alta crescita).

Complessivamente quindi, le imprese che erano ad alta crescita hanno mostrato, da un lato, una maggiore tendenza a rimanere ad alta crescita, sia per fatturato che per addetti, ma, dall'altro lato, anche una maggiore volatilità degli esiti indicando, in questo senso, una forte fragilità. In alcuni casi la fragilità è stata tale da portare alla morte dell'impresa in misura anche più marcata di quanto non sia accaduto per il resto delle imprese toscane¹³. Delle 402 imprese individuate come ad alta crescita sul periodo 2004-2007, 53 sono morte nel periodo 2007-2010 (13,2%). Per un confronto, il 12,7% delle imprese potenzialmente (ma non effettivamente) ad alta crescita nel periodo 2004-2007 è morto nel periodo 2007-2010. In altre parole, le imprese che erano ad alta crescita hanno subito un processo di selezione anche più intenso di quello osservato per l'intero universo di imprese toscane.

¹³ Consideriamo “morta” un'impresa nel periodo 2007-2010 che, pur essendo presente nell'archivio Asia 2007, non esiste nell'archivio Asia 2010 e non ha presentato il modello Irap per l'anno 2010. A titolo di ulteriore precisazione, va detto che attraverso le fonti impiegate non siamo in grado di distinguere le imprese fallite da quelle che sono state acquisite perché particolarmente promettenti.

Come mai si manifesta questa maggior fragilità? Perché le imprese che erano ad alta crescita prima della crisi hanno rischiato più degli altri la morte durante la fase di recessione? L'evidenza mostrata sopra sembra in prima battuta contraria alle attese anche se ad una più attenta analisi emergono alcuni elementi rilevanti che devono essere sottolineati.

La probabilità di morire per le imprese¹⁴, infatti, è correlata negativamente con l'età (le più giovani rischiano di più) e con la dimensione (le imprese più piccole all'inizio del periodo sia per fatturato che per addetti rischiano di più) (Tabb. 4.5 e 4.6). L'essere stata ad alta crescita nel periodo precedente (il 2004-2007) risulta solo apparentemente legato in modo positivo alla probabilità di morte (Tab. 4.5); in realtà quello che rileva è la situazione finanziaria dell'impresa. Dall'indagine compiuta vediamo, infatti, come una struttura patrimoniale sbilanciata sull'indebitamento a breve termine sia il vero elemento di discriminazione (Tab. 4.6). In generale una maggiore indipendenza finanziaria all'inizio del periodo è negativamente correlata con la probabilità di morte dell'impresa e, in questo senso, le imprese *high-growth* sono caratterizzate proprio da questa maggior dipendenza finanziaria da fonti esterne¹⁵.

Tabella 4.5
PROBABILITÀ DI MORTE NEL PERIODO 2007-2010 (MODELLO LOGIT; NO CONTROLLO INDICI FINANZIARI)

		Coefficiente	Errori standard robusti	p-value	Intervallo di confidenza al 95%	
<i>High growth</i> 2004-2007	Base (no)					
	Si	0,55	0,19	0,003	0,19	0,92
Classe età	Base (0-5)					
	6-10	-0,63	0,14	0,000	-0,90	-0,36
	Oltre 10	-1,19	0,12	0,000	-1,44	-0,95
Classe di fatturato	Base (micro)					
	Piccola	-0,49	0,09	0,000	-0,67	-0,31
	Media	-0,63	0,17	0,000	-0,97	-0,29
	Grande	0,07	0,37	0,851	-0,65	0,79
Classe addetti	Base (micro)					
	Piccola	-1,08	0,10	0,000	-1,26	-0,89
	Media	-1,11	0,19	0,000	-1,48	-0,75
	Grande	-1,00	0,48	0,038	-1,94	-0,06
Quartili distribuzione tasso di crescita produzione 2006-2007	Base (1° quartile)					
	2° quartile	-1,03	0,10	0,000	-1,22	-0,84
	3° quartile	-1,38	0,10	0,000	-1,58	-1,19
	4° quartile	-0,92	0,11	0,000	-1,14	-0,71
Esporta oltre 100mila Euro nel 2007	Base (no)					
	Si	-0,22	0,11	0,044	-0,43	-0,01
Forma giuridica	Base (impresa individuale o società di persone)					
	Società di capitali	-0,25	0,09	0,004	-0,42	-0,08
	Altra forma giuridica	0,44	0,15	0,004	0,14	0,74

NOTA: oltre alle variabili riportate, il modello contiene, quali variabili di controllo: settore economico di appartenenza; provincia; dummy pari a 1 se impresa ha 3 anni nel 2007. La variabile "high-growth 2004-2007" è 1 nel caso in cui l'impresa sia stata identificata come high-growth nel periodo e 0 qualora essa fosse ammissibile non high-growth. Le classi di età sono state definite come 0-5 (base); 6-10; 10-. Le quattro classi di fatturato sono date da 0-2 milioni di Euro (base); 2-10 milioni; 10-50 milioni; 50-. Considerando gli addetti, i limiti sono 1-9 (base); 10-49; 50-249; 250-. Per il tasso di crescita della produzione tra 2006 e 2007 si sono prese le componenti positive a fini Irap e si è utilizzata la distribuzione in quartili (1° quartile base). La dummy "esporta oltre 100mila Euro nel 2007" vale 0 nel caso in cui l'impresa non esporti o esporti meno di tale cifra. P-value esprime il livello di significatività statistica di un dato coefficiente (es. piccola impresa) rispetto a una categoria di base (micro-impresa). Se p-value è superiore a 0,05 la differenza rispetto alla categoria di base non è statisticamente significativa.

¹⁴ Per chiarimenti riguardo alla metodologia e alle variabili di controllo si vedano le tabelle 4.5-4.6.

¹⁵ Bisogna precisare che i dati per la costruzione degli indici finanziari sono di fonte Aida e sono quindi disponibili per le sole società di capitali, le quali hanno anche una minore probabilità di morte rispetto alle imprese individuali e di persone.

Il ruolo delle variabili finanziarie lo si desume anche concentrando l'attenzione sulle sole imprese *high-growth* nel periodo 2004-2007 e sulle caratteristiche correlate con la probabilità di rimanere ad alta crescita nel periodo successivo. Tra le variabili di indagine utilizzate per spiegare la probabilità di rimanere ad alta crescita, si rileva che l'esposizione debitoria all'inizio del periodo di recessione (in particolare quella verso le banche) è negativamente correlata con la probabilità di rimanere *high-growth* nel periodo successivo. È interessante notare poi come siano le imprese più giovani, le cosiddette *gazzelle*, le più a rischio da quanto emerso dall'analisi sulle morti, a mostrare una maggiore propensione a rimanere ad alta crescita nel periodo successivo.

Di fatto quindi, sembra che la maggior fragilità sia più legata alla situazione patrimoniale, che proprio negli anni di crisi finanziaria è divenuto l'elemento di debolezza di molte aziende, che non all'incertezza dei risultati dell'attività caratteristica dell'impresa. In poche parole, imprese estremamente dinamiche hanno rischiato più degli altri in un processo di selezione che a questo punto, proprio per le ragioni appena richiamate, possiamo definire avverso.

Tabella 4.6
PROBABILITÀ DI MORTE NEL PERIODO 2007-2010 (MODELLO LOGIT; CONTROLLO PER INCIDENZA PASSIVITÀ A BREVE TERMINE NEL 2007)

		Coefficiente	Errori standard robusti	p-value	Intervallo di confidenza al 95%	
High growth 2004-2007	Base (no)					
	Sì	0,34	0,26	0,201	-0,18	0,85
Classe età 2007	Base (0-5)					
	6-10	-0,55	0,19	0,004	-0,93	-0,18
	Oltre 10	-1,08	0,17	0,000	-1,42	-0,74
Classe di fatturato 2007	Base (micro)					
	Piccola	-0,48	0,13	0,000	-0,73	-0,22
	Media	-0,35	0,22	0,110	-0,79	0,08
	Grande	0,31	0,44	0,489	-0,56	1,17
Classe addetti 2007	Base (micro)					
	Piccola	-1,39	0,14	0,000	-1,67	-1,11
	Media	-1,40	0,25	0,000	-1,90	-0,91
	Grande	-1,30	0,59	0,026	-2,45	-0,15
Quartili distribuzione tasso crescita produzione 2006-2007	diBase (1° quartile)					
	2° quartile	-1,00	0,14	0,000	-1,29	-0,72
	3° quartile	-1,40	0,15	0,000	-1,70	-1,10
	4° quartile	-0,82	0,16	0,000	-1,14	-0,49
Esporta oltre 100mila Euro nel 2007	Base (no)					
	Sì	-0,51	0,15	0,000	-0,81	-0,21
Indice indebitamento a breve 2007		1,07	0,30	0,000	0,49	1,65

NOTA: oltre alle variabili riportate, il modello contiene, quali variabili di controllo: settore economico di appartenenza; provincia; dummy pari a 1 se impresa ha 3 anni nel 2007; forma giuridica. La variabile "high-growth 2004-2007" è 1 nel caso in cui l'impresa sia stata identificata come high-growth nel periodo e 0 qualora essa fosse ammissibile non high-growth. Le classi di età sono state definite come 0-5 (base); 6-10; 10-. Le quattro classi di fatturato sono date da 0-2 milioni di Euro (base); 2-10 milioni; 10-50 milioni; 50-. Considerando gli addetti, i limiti sono 1-9 (base); 10-49; 50-249; 250-. Per il tasso di crescita della produzione tra 2006 e 2007 si sono prese le componenti positive a fini Irap e si è utilizzata la distribuzione in quartili (1° quartile base). La dummy "esporta oltre 100mila Euro nel 2007" vale 0 nel caso in cui l'impresa non esporti o esporti meno di tale cifra. L'indice di indebitamento a breve è una variabile continua di fonte Aida ed è calcolato come rapporto tra debiti a breve termine e totale debiti.

P-value esprime il livello di significatività statistica di un dato coefficiente (es. piccola impresa) rispetto a una categoria di base (micro- impresa). Se p-value è superiore a 0,05 la differenza rispetto alla categoria di base non è statisticamente significativa.

5.

INNOVAZIONE, COMPETITIVITÀ E PERFORMANCE: ALCUNE EVIDENZE DALLE INDAGINI CONDOTTE PRESSO LE IMPRESE TOSCANE¹⁶

La fase di decollo e di più intensa crescita regionale, coincidente con la “*golden-age*” del modello di sviluppo fondato sulle aree distrettuali, ha luogo all’indomani della ricostruzione post-bellica e si esaurisce con gli anni Settanta, decennio in cui il PIL regionale cresce in termini reali ad una media annua del 4,0%. Nei due decenni successivi il *trend* di sviluppo della Toscana rallenta in maniera significativa (+1,8% la media sia negli anni Ottanta che negli anni Novanta), con il progressivo raggiungimento di una fase di “saturazione” del percorso di crescita conseguente – secondo alcune analisi – al precoce avvio di un processo di de-industrializzazione e ad una terziarizzazione dai caratteri scarsamente innovativi¹⁷.

Ma è soprattutto dalla fine degli anni Novanta e – ancor più – dall’inizio dello scorso decennio che il modello di sviluppo del dopoguerra entra definitivamente in crisi, alla luce di un contesto in profonda trasformazione. Un ruolo centrale nel cambiamento del paradigma competitivo è occupato dall’accelerazione del progresso scientifico e tecnologico, dalla rapida diffusione di innovazioni che modificano radicalmente lo scenario tecnico-economico (ICT in primo luogo), dall’ampliamento del mercato mondiale conseguente all’ingresso di paesi di nuova industrializzazione, da una crescente integrazione produttiva e finanziaria fra le diverse aree geo-economiche, da una riconfigurazione su scala globale delle catene del valore.

I più elevati livelli di competizione, accentuati dal venir meno dei vantaggi di costo legati alle svalutazioni competitive della moneta, generano più intensi processi di selezione fra le imprese. È proprio in questo sforzo di riposizionamento dei modelli di *business* che esplose la crisi del 2008: anche a prescindere dalla grande recessione che ne conseguì, l’intero decennio segna – per l’economia toscana – una fase di ulteriore rallentamento del proprio tasso di crescita, che si attesta ad una media annua del +0,4% in conseguenza di un primo quinquennio ancora positivo (+1,0% fra il 2000 e il 2005) e di un vero e proprio arresto nei cinque anni successivi (-0,1% fra il 2005 e il 2010).

In tale contesto, l’esigenza di sviluppare ed accrescere il potenziale innovativo delle imprese toscane ha costituito uno dei principali temi al centro del dibattito pubblico degli ultimi anni, con l’obiettivo di individuare politiche mirate a favorire una crescita del livello qualitativo e tecnologico delle produzioni realizzate, un maggior presidio dei segmenti ad alto valore aggiunto ed a più elevata intensità di conoscenza, lo sviluppo di capacità e competenze imprenditoriali in grado di sostenere processi di *upgrading* dell’intero sistema. Su tali temi si è reso altresì necessario un ri-orientamento delle analisi sui temi dello sviluppo economico regionale, da condurre secondo una prospettiva in grado di cogliere gli aspetti multi-dimensionali su cui si articolano le nuove dinamiche competitive. Di seguito vengono sinteticamente presentati alcuni risultati delle indagini condotte da Unioncamere Toscana, che consentono di delineare aspetti significativi dei processi innovativi in corso all’interno del sistema economico regionale, mostrando elementi di trasformazione e/o di continuità rispetto al modello di sviluppo ereditato dal passato.

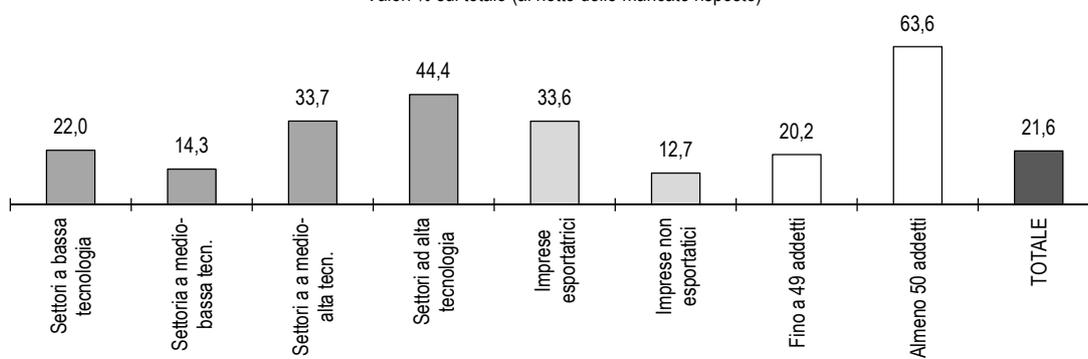
¹⁶ Il presente approfondimento riprende, con alcune integrazioni ed aggiornamenti, il contributo di Marullo C., Perugi R. (2012), *Innovazione, competitività e performance delle imprese toscane: alcune considerazioni sul modello di sviluppo regionale*, paper presentato alla XXXIII Conferenza Italiana di Scienze Regionali di AISRe.

¹⁷ Irpet, Regione Toscana (2009), *Appunti di un programmatore. Firenze, la Toscana e le regioni di Giuliano Bianchi*.

Ricerca e sviluppo formale nelle imprese toscane. Riguardo ai fattori di continuità con il passato, non c'è dubbio che il tessuto economico-produttivo toscano esprime tuttora una limitata capacità di dare luogo a processi innovativi derivanti da un'attività di ricerca e sviluppo di tipo formale. Le più recenti informazioni pubblicate da Istat, riferite al 2010, evidenziano come la spesa in R&S *intra-muros* effettuata dalle imprese toscane è pari allo 0,6% del Pil regionale, contro una media dell'1,0% nelle regioni del Nord-Ovest e dello 0,8% in quelle del Nord-Est.

Una conferma in tal senso giunge anche dai dati acquisiti nell'ambito della congiuntura manifatturiera regionale, che segnala come le risorse dedicate dalle imprese toscane alle attività di R&S siano, in rapporto al fatturato, pari all'1,8% (anno 2010)¹⁸. Si tratta di un dato relativamente modesto, dovuto anche al fatto che solo una parte limitata dell'universo di riferimento (il 21,6%) dichiara di aver destinato risorse a tale attività (Graf. 5.1): considerando solo tale sottoinsieme di imprese, l'intensità di R&S del manifatturiero toscano salirebbe infatti al 5,4%.

Grafico 5.1
IMPRESE CHE DEDICANO RISORSE AD ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO. 2010
Valori % sul totale (al netto delle mancate risposte)



Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

Le imprese impegnate in attività di R&S dedicano dunque ad essa, mediamente, una quota non trascurabile del proprio *budget*, ma costituiscono un gruppo ancora numericamente modesto. Si tratta di un fattore su cui incide negativamente non soltanto la composizione settoriale dell'industria toscana, ma anche la struttura dimensionale, tuttora prevalentemente piccola e micro: la quota di imprese che svolgono attività di R&S di tipo formale decresce infatti rapidamente passando dalle aziende di medie e grandi dimensioni (63,6% per quelle con almeno 50 addetti) alle piccole (20,2% per la classe 10-49 addetti).

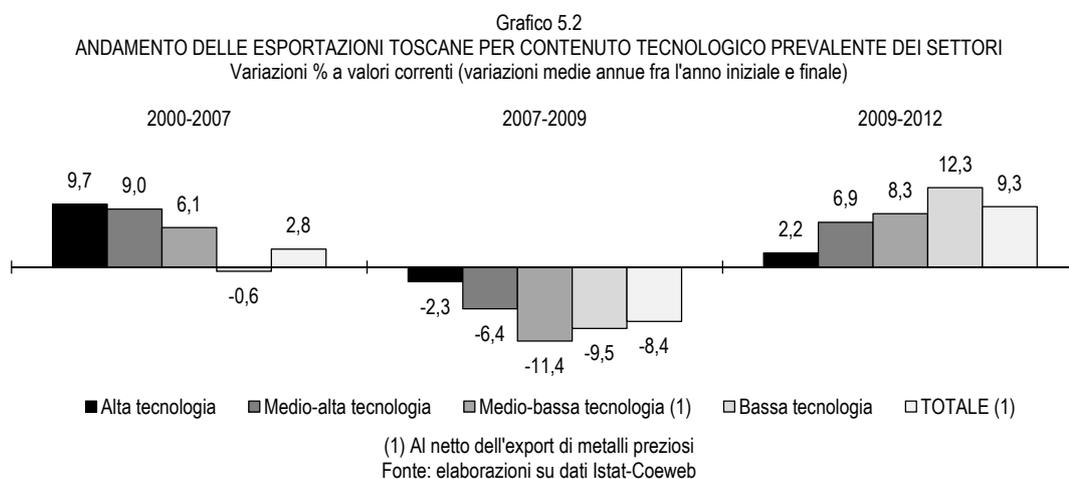
Occorre tuttavia ricordare come la natura dell'attività di R&S, nella micro e piccola dimensione, sia fortemente orientata alla dimensione dello sviluppo (la "S") piuttosto che della ricerca di base (la "R"), determinando di per sé pochi investimenti in struttura all'interno delle realtà aziendali. Essa è infatti basata in prevalenza sulle risorse umane (lavoratori *high-skilled*) piuttosto che sugli *asset* fisici, e viene svolta tramite processi di collaborazione/networking tra imprese, e tra imprese e centri di ricerca pubblici.

¹⁸ Si segnala che, rispetto ai dati Istat (e fatte salve ulteriori differenze sotto il profilo metodologico fra le due rilevazioni), l'indagine considerata prenda in esame le sole imprese manifatturiere con almeno 10 addetti, escludendo settori e classi dimensionali tendenzialmente a minor tasso di attività in R&S.

Il riposizionamento dei settori di tradizionale specializzazione regionale. Sotto il profilo settoriale non sorprende che i comparti ad alta e medio-alta tecnologia presentino un'intensità di R&S decisamente più elevata (rispettivamente 5,9% e 3,3% la spesa in rapporto al fatturato) rispetto a quelli a medio-bassa e bassa tecnologia (per entrambi 1,5%), così come avviene per l'incidenza – nei rispettivi segmenti – di imprese che dedicano risorse ad attività R&S. Meno ovvio, in quanto non del tutto in linea con le classificazioni internazionali, è invece il fatto che – in termini di imprese – i comparti a bassa tecnologia si posizionino su valori decisamente superiori rispetto a quelli a medio-bassa tecnologia (22% vs. 14%), con un parziale sovvertimento delle “gerarchie” settoriali (vedi Graf. 5.1).

Fra i comparti *low-tech*, la quota di imprese impegnate in attività R&S è inoltre relativamente elevata (superiore alla media regionale) sia nel caso del tessile (28%) che nell'abbigliamento (26%) e nella concia-pelletteria (23%); si tratta di valori analoghi a quelli della chimica-farmaceutica-gomma-plastica (26%), benché inferiori rispetto a quanto registrato per la meccanica (34%) e l'elettronica (40%), a testimonianza dell'attenzione dedicata all'attività di R&S anche da parte dei settori c.d. “tradizionali” e della capacità da questi dimostrata – nel corso degli ultimi anni – di rinnovarsi e “ricontestualizzarsi”¹⁹.

Indicativi a tale riguardo sono i dati relativi all'andamento delle esportazioni (Graf. 5.2): in una prospettiva di lungo periodo si osserva infatti come l'export dei comparti a basso contenuto tecnologico abbia evidenziato un andamento negativo nel periodo pre-crisi (contro incrementi degli altri segmenti tecnologici) ed una più marcata contrazione negli anni della “grande recessione”, risultando viceversa maggiormente reattivo nella fase di ripresa post-crisi. Si tratta di dati che sembrano realmente testimoniare una ritrovata vitalità dei settori che più hanno caratterizzato, in passato, lo sviluppo del sistema economico toscano, evidenziando in particolare un dinamismo della componente orientata ai mercati internazionali che – alla vigilia della passata recessione – appariva tutt'altro che scontata.



¹⁹ Diversa è peraltro la natura dell'attività di R&S svolta nei diversi settori, il livello di rischiosità dell'investimento ed il ciclo temporale che separa tale ricerca dagli output in termini di innovazione. Se nei laboratori chimici e farmaceutici viene prevalentemente svolta attività di ricerca scientifica di base, meccanica, elettronica ed in parte il tessile svolgono ricerca e sviluppo di tipo tecnologico finalizzata allo sviluppo di nuovi prodotti, al design o, nel caso del tessile, anche semplicemente allo stile.

Gli effetti della crisi finanziaria sull'economia reale sembrano dunque aver accelerato quel processo di selezione imprenditoriale in atto da tempo all'interno di molti sistemi di piccola e media impresa toscani, ristabilendo nuove condizioni di competitività (sebbene sulla base di una capacità produttiva in molti casi sensibilmente inferiore rispetto a quella del passato) anche grazie ai percorsi di riorganizzazione e riposizionamento intervenuti nel frattempo. A tale proposito, viene peraltro evidenziato da alcuni come esista un tessuto di PMI, per lo più in settori maturi e a bassa intensità di R&S, in grado di investire in tale attività volumi che – sebbene di piccola entità – sono strategicamente rilevanti²⁰.

Lo shift verso i settori manifatturieri a più elevato contenuto tecnologico. I percorsi di riposizionamento competitivo verificatisi all'interno dei settori di più tradizionale specializzazione regionale (prevalentemente *low-tech*) nulla tolgono all'altrettanto auspicabile processo di ricomposizione del sistema di offerta verso settori manifatturieri a più elevato contenuto tecnologico ed a più forte intensità di R&S. Un'analisi condotta sui dati del Registro Imprese evidenzia in effetti come, tanto nel periodo 2000-2008 come nel quadriennio 2009-2013, i segmenti a più basso contenuto tecnologico abbiano riportato flessioni del numero di imprese superiori rispetto alla media dei restanti comparti manifatturieri, con un conseguente spostamento del “baricentro” verso segmenti tecnologici di livello superiore (Tab. 5.3)²¹.

Tabella 5.3
IMPRESE MANIFATTURIERE REGistrate PER CONTENUTO TECNOLOGICO PREVALENTE DEI SETTORI – TOSCANA
Variazioni % e indici di specializzazione imprenditoriale (1)

Settori per contenuto tecnologico prevalente	Variazioni %		ISI		ISI	
	2008 su 2000	2013 su 2009	2000	2008	2009	2012
Alta Tecnologia	-4,9	-3,2	0,84	0,83	0,76	0,82
Media-Alta Tecnologia	-5,5	-6,7	0,87	0,85	0,86	0,85
Media-Bassa Tecnologia	2,3	-2,3	0,97	0,98	0,97	0,97
Bassa Tecnologia	-10,2	-4,2	1,68	1,59	1,75	1,81
TOTALE	-7,4	-4,0	1,37	1,31	1,33	1,36

(1) I dati relativi al 2000 e al 2008 sono riferiti al 31/12, e sono ottenuti in base alla classificazione Ateco 2002; quelli relativi al 2009 e al 2012 sono riferiti al 31/03 e sono ottenuti in base alla classificazione Ateco 2007.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere (StockView)

Fra questi ultimi, tuttavia, solo la componente a medio-basso contenuto tecnologico ha riportato un incremento (limitatamente al periodo 2000-2008), evidenziando come nel complesso le produzioni a medio ed alto contenuto tecnologico abbiano acquisito un maggior rilievo – in termini relativi – solo grazie ad una riduzione della consistenza imprenditoriale che risulta meno accentuata rispetto al dato riferito al complesso del manifatturiero. Inoltre, confrontando tali andamenti con quelli registrati a livello nazionale, il movimento degli indici di specializzazione imprenditoriale mostra come – nel periodo 2000-2008 – la significativa riduzione dei comparti a basso contenuto tecnologico non sia stata accompagnata da un pari incremento dell'indice di specializzazione degli altri ambiti manifatturieri (quelli ad alta e

²⁰ Moncada-Paternò-Castello et al. (2006), “L'innovazione industriale in Italia: persiste il modello “senza ricerca”?”, in *L'industria*, anno XXVII, n. 3, Il Mulino, Bologna.

²¹ Si osservi che l'analisi è condotta, nei due sotto-periodi, sulla base di differenti codifiche (Ateco 2002 per il periodo 2000-2008, Ateco 2007 per il 2000-2013), con conseguenti disallineamenti sotto il profilo della definizione dei raggruppamenti tecnologici considerati: la mancata “armonizzazione” della tassonomia utilizzata pre e post variazione della codifica Ateco è dovuta all'impossibilità di riclassificare in maniera omogenea le imprese registrate lungo tutto il periodo preso in esame.

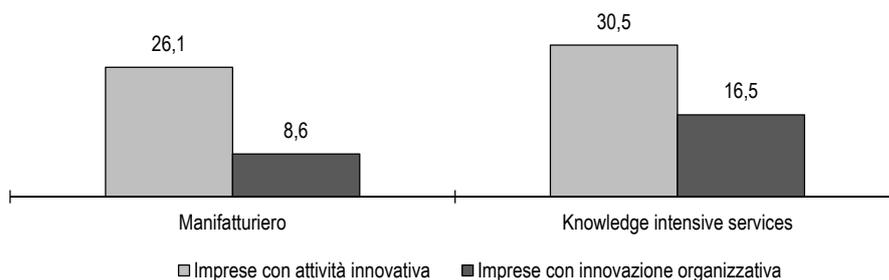
medio-alta tecnologia hanno anzi registrato un leggero decremento). Qualche novità sembra emergere solo con riferimento al periodo post-crisi, dal momento che nel quadriennio 2009-2013 l'indice di specializzazione regionale è tornato a crescere – nel manifatturiero – tanto nel segmento a bassa tecnologia come in quello ad alta tecnologia (pur rimanendo in questo caso sempre ben al di sotto del dato medio nazionale).

In sintesi, i processi di trasformazione in corso non lasciano ad oggi intravedere una linea di tendenza in grado di delineare un più deciso e complessivo processo di ricomposizione del sistema manifatturiero regionale verso segmenti a più elevato contenuto tecnologico. Ad una perdita di dinamismo imprenditoriale del modello di specializzazione “tradizionale” non si sostituiscono infatti, almeno per il momento, “motori” in grado di attrarre e sviluppare nuova imprenditorialità in misura tale da compensarne la progressiva “riduzione di cilindrata”. Su tale fronte, dunque, la Toscana presenta tuttora un *gap* da colmare non soltanto rispetto al contesto delle economie maggiormente evolute, ma anche nei confronti delle aree più sviluppate del Paese.

Si tratta di un ritardo che riduce senza dubbio il potenziale di crescita regionale, posto che dall'indagine congiunturale sul sistema manifatturiero si ha una conferma del fatto che proprio i regimi tecnologici di livello superiore sono stati in grado di riportare, in questi anni, *performance* nettamente migliori rispetto al resto del sistema manifatturiero: fra il 2009 e il 2012 la produzione dei comparti ad alta tecnologia è infatti aumentata ad una media annua del +14,2% contro il +1,0% di quelli a medio-alta, il -0,6% di quelli a medio-bassa ed il -0,1% di quelli a bassa tecnologia.

La riqualificazione verso i servizi a maggiore intensità di conoscenza. Le indagini realizzate testimoniano – anche per la Toscana – il crescente rilievo assunto nel sistema innovativo regionale dalle imprese operanti nel terziario, ed in particolare nei settori maggiormente “evoluti” (Graf. 5.4), dove si registra (rispetto al manifatturiero) una più elevata frequenza di imprese in cui viene realizzata attività innovativa (di prodotto, di processo o entrambe). Ancora più netto è poi lo scarto esistente nell'introduzione di innovazioni di tipo organizzativo, segnalando come le imprese dei servizi *knowledge-intensive*, più ancora di quelle industriali, costituiscano un importante terreno di sperimentazione di nuovi modelli organizzativi ed imprenditoriali, oltre che di soluzioni innovative sotto il profilo tecnologico.

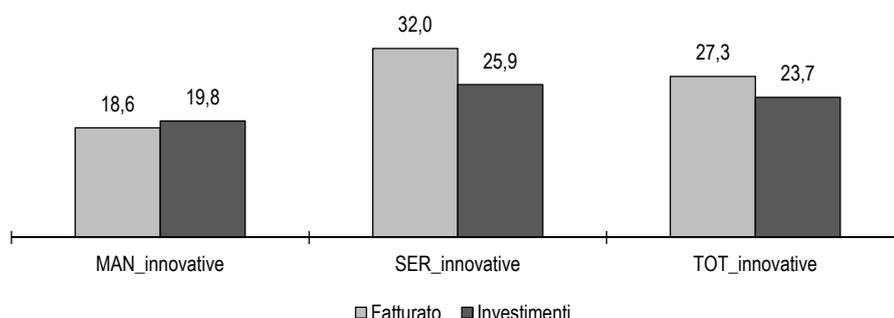
Grafico 5.4
IMPRESE CON ATTIVITÀ INNOVATIVA ED IMPRESE CON INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA. 2011
Quote % sul totale



Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine sull'innovazione nelle imprese

Il contributo offerto in tal senso dai servizi è visibile anche sotto il profilo degli indicatori più direttamente legati alle attività meno “strutturate” di ricerca e sviluppo, ed in particolare di quelli riguardanti l’assorbimento di occupazione “qualificata”, in relazione a modelli di business in cui la ricerca e sviluppo è fortemente legata a investimenti in capitale intellettuale (*intangible assets*). Nel terziario *high-tech*, l’incidenza degli addetti ad attività di R&S e di laureati in materie scientifiche e tecnologiche sull’occupazione complessiva (pari rispettivamente al 31% ed al 42%) è nettamente superiore rispetto agli analoghi indicatori calcolati per le imprese ad alta tecnologia manifatturiere (12% e 14%). Se per le imprese del terziario, in conseguenza di più limitate dimensioni aziendali, il contributo al complesso dell’occupazione *high-tech* regionale è pari solo al 26%, in termini di addetti ad attività di R&S e di laureati in S&T sale pertanto al 48% ed al 50%. L’indagine sull’innovazione nelle imprese segnala inoltre come le aziende del terziario che svolgono attività innovativa abbiano realizzato *performance* positive con maggiore frequenza, oltre che rispetto alle imprese del terziario non innovative, anche rispetto alle imprese con attività innovativa del comparto manifatturiero (Graf. 5.5).

Grafico 5.5
 IMPRESE TOSCANE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ INNOVATIVA E CON FATTURATO/INVESTIMENTI IN AUMENTO NEL TRIENNIO 2009-2011
 Incidenza % sul totale delle imprese con attività innovativa



Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine sull’innovazione nelle imprese

Analisi di medio periodo sulla struttura imprenditoriale toscana (Tab. 5.6)²² evidenziano infine come la crescita imprenditoriale verificatasi nel corso degli anni all’interno dei servizi sia stata trainata soprattutto dalla componente dei servizi alle imprese (+25,5% fra il 2000 e il 2008, +13,4% fra il 2009 e il 2013), in particolare nella componente a maggiore intensità di conoscenza (rispettivamente +25,9% e +15,7% per i KIBS). Malgrado ciò, in virtù dei superiori tassi di crescita riportati da altri contesti territoriali, l’indice di specializzazione imprenditoriale regionale si è ridotto, nei due sotto-periodi considerati, non soltanto nel caso dei servizi a bassa intensità di conoscenza, ma anche per l’insieme dei servizi alle imprese *knowledge intensive*.

²² Per quanto riguarda i dati contenuti nella tabella 5.6 vale quanto già detto nella nota precedente a proposito della tabella 5.3.

Tabella 5.6
SERVIZI ALLE IMPRESE (BUSINESS SERVICES) PER CONTENUTO DI CONOSCENZA - TOSCANA
Variazioni % e indici di specializzazione imprenditoriale (1)

Contenuto di conoscenza dei servizi alle imprese	Variazioni %		ISI		ISI	
	2008 su 2000	2013 su 2009	2000	2008	2009	2013
KIBS (Knowledge Intensive BS)	25,9	15,7	1,02	0,94	0,95	0,93
LLBS (Low Level BS)	24,1	7,4	0,98	0,93	0,89	0,86
TOTALE BS	25,5	13,4	1,01	0,94	0,93	0,91

(1) I dati relativi al 2000 e al 2008 sono riferiti al 31/12, e sono ottenuti in base alla classificazione Ateco 2002; quelli relativi al 2009 e al 2012 sono riferiti al 31/03 e sono ottenuti in base alla classificazione Ateco 2007.

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere (StockView)

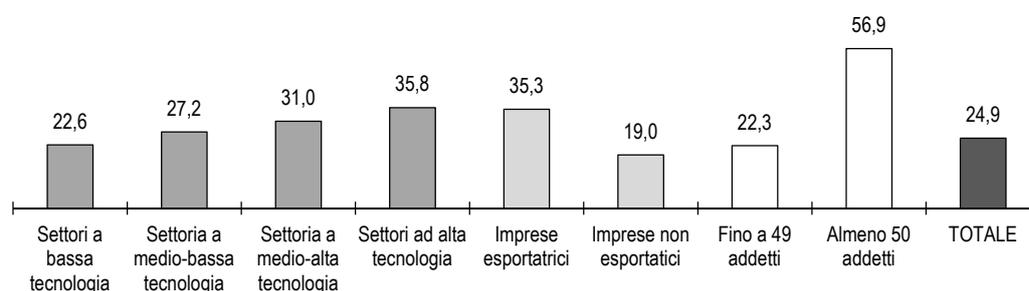
Anche in questo caso, come già in precedenza osservato per il manifatturiero, si evidenziano pertanto alcuni segnali di trasformazione nel tessuto imprenditoriale in direzione di un rafforzamento del sistema dei servizi alle imprese maggiormente in grado di contribuire alla competitività del sistema economico regionale, sottolineando al tempo stesso come la velocità di tali trasformazioni non consenta all'economia toscana di recuperare alcuni fattori di ritardo rispetto al più generale contesto nazionale. Si tratta di una coincidenza non casuale, nella misura in cui i confini fra manifattura e terziario sono diventati sempre più labili ed in considerazione del fatto che i processi di evoluzione del sistema industriale devono auspicabilmente accompagnarsi ad analoghi processi di qualificazione del sistema dei servizi.

L'interazione fra sistema manifatturiero e servizi avanzati e qualificati. L'utilizzo di servizi avanzati e qualificati riveste un ruolo importante nei processi di riorganizzazione in corso all'interno del sistema manifatturiero toscano. Lo scenario economico degli ultimi anni, con le profonde trasformazioni che ne hanno caratterizzato l'evoluzione per lo meno a partire dall'inizio dello scorso decennio, richiede alle aziende – ora più che in passato – di accrescere e sviluppare tutte le leve disponibili per affrontare in modo efficace la sempre più intensa competizione globale. Tale passaggio richiede l'acquisizione di nuove competenze relativamente ad un articolato insieme di ambiti strategici ed organizzativi, riguardanti – a solo titolo esemplificativo – l'internazionalizzazione commerciale e produttiva, il coordinamento delle funzioni logistiche, il presidio dei processi innovativi, un'accresciuta attenzione agli aspetti connessi alla finanza d'impresa.

È evidente come solo in parte le singole aziende, soprattutto se di piccola dimensione, possano far fronte a tali esigenze, e come in tale ottica l'acquisizione di servizi presso fornitori esterni resti un canale privilegiato di accesso al *know-how* necessario. Le unità locali manifatturiere toscane (con almeno 10 addetti) che utilizzano servizi avanzati e qualificati sono circa un quarto del totale, con una propensione che si differenzia fortemente in funzione delle dimensioni aziendali, della proiezione all'estero e del contenuto tecnologico delle produzioni realizzate (Graf. 5.7).

La categoria di servizi più diffusa è quella per l'innovazione tecnologica (17,1%), seguita a distanza da quella dei servizi per l'innovazione organizzativa (8,7%), per l'efficienza ambientale ed energetica (6,5%) e per l'innovazione commerciale/internazionalizzazione (5,8%).

Grafico 5.7
 IMPRESE MANIFATTURIERE TOSCANE CHE UTILIZZANO SERVIZI QUALIFICATI ED AVANZATI
 Valori % sul totale (al netto delle mancate risposte)



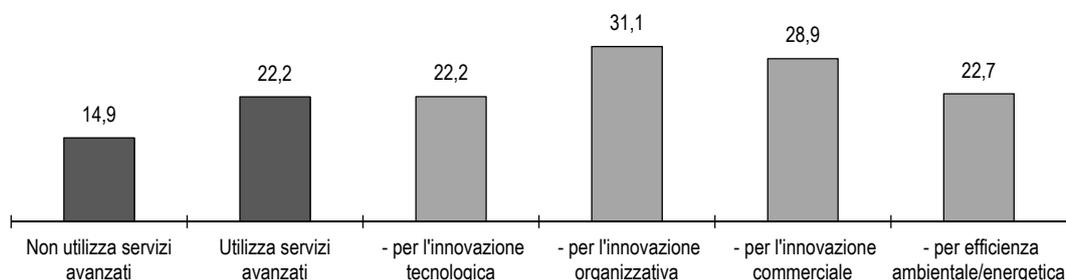
Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

La maggiore interazione fra terziario “evoluto” ed imprese manifatturiere che: a) operano sui mercati internazionali; b) a più elevato tasso di innovazione, conferma il ruolo che tali servizi rivestono a sostegno della competitività del sistema industriale regionale. Al tempo stesso è evidente il gap ancora ampio che separa sotto tale profilo le piccole imprese manifatturiere da quelle maggiormente strutturate, e gli spazi tuttora aperti per interventi che agevolino l'ispessimento di relazioni fra queste ultime e quelle del terziario innovativo (anche in un'ottica di rete).

Le imprese che utilizzano servizi avanzati riportano infatti con maggiore frequenza, rispetto a quelle che non ricorrono a tali servizi, *performance* di segno positivo, facendo emergere un differenziale favorevole per ognuna delle categorie di servizio prese in esame (Graf. 5.8). Può tuttavia essere almeno in parte sorprendente il fatto che le maggiori “probabilità di successo” vengano registrate dalle aziende che utilizzano servizi per l'innovazione organizzativa e commerciale: la quota di imprese con fatturato in crescita aumenta fra l'altro ulteriormente nel caso di aziende che si avvalgono di tali servizi congiuntamente (35,8%). Senza con ciò sminuire l'importanza dei servizi per l'innovazione tecnologica, si tratta di un risultato che sembra sottolineare la centralità che l'accesso a tali servizi riveste al fine di sostenere la capacità competitiva delle imprese nell'attuale fase economica.

Gli stessi effetti legati all'utilizzo di servizi per l'innovazione tecnologica escono inoltre sensibilmente rafforzati nel caso in cui questi si associno ad altre tipologie di servizi: la quota di imprese che registrano un incremento del proprio volume d'affari aumenta infatti in maniera significativa nel caso in cui i primi si associno sia a quelli per l'innovazione organizzativa che a quelli per l'innovazione commerciale (28,4%). In tutti i casi, l'impatto dei servizi avanzati e qualificati sui risultati aziendali aumenta in maniera rilevante qualora il relativo utilizzo combini insieme diverse tipologie di servizio, a conferma della multi-dimensionalità dei processi in grado di incidere positivamente sul potenziale di crescita delle singole imprese.

Grafico 5.8
UTILIZZO DI SERVIZI AVANZATI E PERFORMANCE REALIZZATE
 Quota % di imprese con aumento tendenziale del fatturato (al netto mancate risposte)

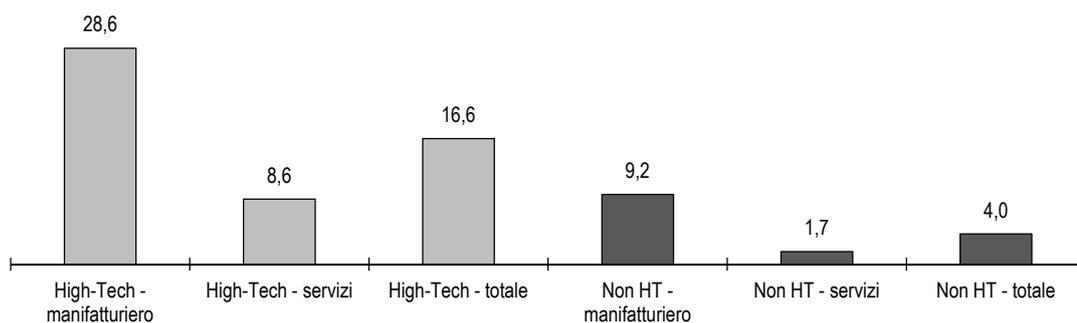


Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

Il binomio innovazione-internazionalizzazione. Nel complesso, le migliori *performance* realizzate dalle imprese con attività innovativa sono sostenute, come già si è visto, anche da una più elevata capacità di operare sui mercati internazionali. La proiezione internazionale delle imprese sembra inoltre costituire – insieme alla variabile dimensionale – uno dei fattori in grado di discriminare maggiormente fra imprese “innovative” e non, nella misura in cui, fra le imprese esportatrici, coloro che dedicano risorse ad attività di ricerca e sviluppo sono il 34%, contro una quota che si ferma al 13% per le non esportatrici (vedi Graf. 5.1).

Si tratta di un'informazione confermata anche dall'indagine sulle imprese ad alta tecnologia, che rivela come la quota di fatturato esportata dalle aziende *high-tech* sia nettamente più elevata rispetto a quella delle imprese non *high-tech* (Graf. 5.9). L'aspetto più interessante, rispetto alle indicazioni che provengono dall'indagine congiunturale sul manifatturiero, è di nuovo il fatto che ciò si verifica non soltanto nel caso dei comparti industriali ma anche in quelli del terziario, nel cui ambito la proiezione internazionale – da marginale – diventa molto più consistente.

Grafico 5.9
QUOTA DI FATTURATO REALIZZATA ALL'ESTERO DALLE IMPRESE HIGH-TECH PER MACROSETTORE. 2011
 Valori %



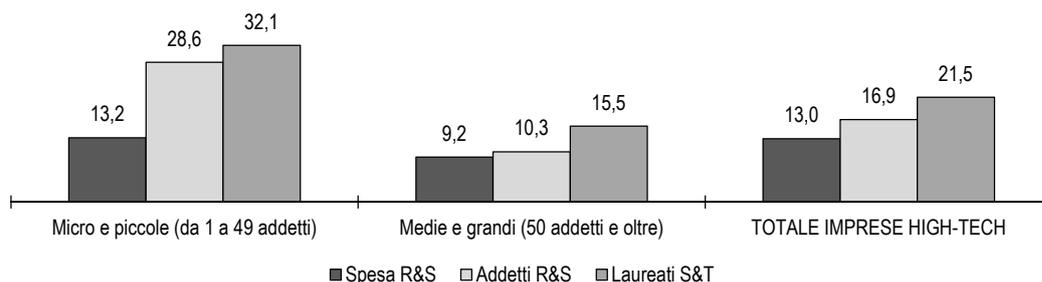
Fonte: Unioncamere Toscana-Scuola Superiore S. Anna, Osservatorio sulle Imprese High-Tech

L'associazione fra attività innovativa e processi di internazionalizzazione è un aspetto già più volte sottolineato in letteratura, ed anche i dati rilevati presso le imprese toscane confermano come l'attività di innovazione consenta un miglior posizionamento delle produzioni sui mercati esteri, ciò che rappresenta al contempo un indice dell'effettivo raggiungimento di più elevati livelli di competitività. Sotto un altro punto di vista, ribaltando solo apparentemente la logica, si può affermare che è la stessa attività di internazionalizzazione a richiedere maggiori sforzi sul fronte dell'innovazione: le imprese innovano in quanto si tratta spesso di un'attività fondamentale per garantire più elevati flussi di export, ed esportano solo in quanto riescono ad attivare processi innovativi in grado di migliorare e differenziare la propria offerta rispetto a quella dei *competitors*.

Una rilettura della “questione dimensionale”. Con riferimento al presidio di alcune aree di rilievo strategico per la competitività delle imprese, fra cui quella legata alla realizzazione di processi innovativi (in particolare, di quella ad elevata intensità di spesa in R&S), negli ultimi anni sono stati messi in crescente evidenza i limiti insiti nella piccola dimensione (soglia di spesa minima elevata, sottocapitalizzazione, mancanza di cultura organizzativa, ecc.). L'indagine congiunturale sulle imprese manifatturiere conferma l'esistenza di tali limiti, nella misura in cui – fra le piccole imprese (10-49 addetti) – l'incidenza sul fatturato delle risorse dedicate ad attività di R&S è pari all'1,6% contro il 2,6% delle medio-grandi (almeno 50 addetti); ciò è del resto conseguenza anche di un minor grado di diffusione di tale attività, che interessa il 20,2% delle piccole imprese ed il 63,6% delle unità di medio-grandi dimensioni (vedi Graf. 5.1).

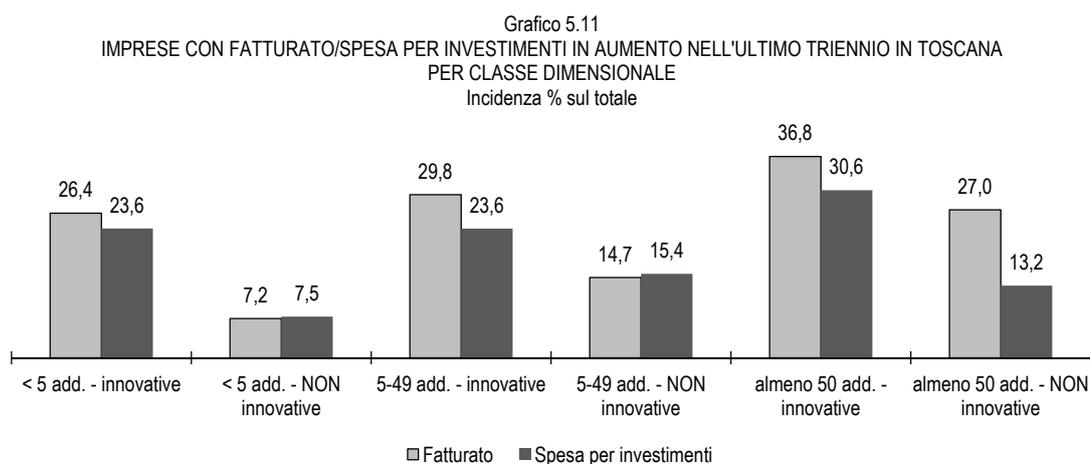
Quella dimensionale sembra dunque effettivamente costituire, in molti casi, una barriera allo svolgimento di attività di ricerca e sviluppo, sebbene occorra evidenziare come fra le piccole imprese in grado di superare tale barriera l'incidenza delle risorse destinate ad attività R&S sia superiore alle medio-grandi (5,9% vs. 3,2%). Quest'ultima considerazione trova elementi di riscontro anche all'interno della rilevazione sulle imprese *high-tech*: nei comparti ad alta tecnologia, l'insieme delle piccole e micro-imprese evidenzia infatti non soltanto una più elevata incidenza di spesa in R&S in rapporto al fatturato, ma anche una più alta quota di addetti impegnati in attività di ricerca e di laureati in discipline scientifiche e tecnologiche (Graf. 5.10).

Grafico 5.10
 IMPRESE HIGH-TECH TOSCANE: INDICATORI SULL'ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO PER CLASSE DIMENSIONALE. 2011
 Incidenza %: spesa R&S su fatturato, addetti R&S e laureati S&T su addetti totali



Fonte: Unioncamere Toscana-Scuola Superiore S. Anna, Osservatorio Imprese High-Tech

Malgrado il confronto di tali indicatori, nel caso di realtà aziendali caratterizzate da strutture organizzative molto diverse, possa essere non del tutto appropriato e fermo restando il ruolo di *leadership* organizzativa e tecnologica spesso rivestito delle imprese più strutturate, resta il fatto che nei settori maggiormente innovativi esiste in Toscana una vasta rete di piccole imprese particolarmente vitali. Tale vitalità trova conferma anche in indicatori dinamici: gli addetti all'attività di ricerca e sviluppo nelle piccole e micro-imprese ad alta tecnologia sono ad esempio aumentati del 4,5% fra il 2009 e il 2011, ed i laureati in materie scientifiche e tecnologiche del 6,8%, contro valori pari rispettivamente al +2,1% ed al +4,9% per le unità medio-grandi. Lo svolgimento di attività innovativa consente inoltre di innalzare in maniera rilevante il livello degli indicatori di *performance* per tutte le categorie d'impresa, e di ridurre in genere il *gap* esistente fra le diverse classi dimensionali (Graf. 5.11).



Fonte: Unioncamere Toscana, Indagine sull'innovazione delle imprese

In considerazione dei diversi aspetti analizzati nel presente approfondimento, si evidenzia pertanto come – ancor più dell'appartenenza settoriale – sul fenomeno considerato incidano in maniera probabilmente superiore rispetto al passato aspetti per così dire “trasversali”, e fortemente legati al profilo organizzativo delle imprese e delle reti in cui queste sono eventualmente inserite. In conseguenza di ciò è pertanto evidente che se da un lato una maggiore strutturazione e organizzazione aziendale facilitano l'accesso alle risorse necessarie per sviluppare un'attività di ricerca e sviluppo, dall'altro la presenza sui mercati internazionali – con l'ingresso in un contesto competitivo maggiormente dinamico – sia una scelta di per sé fortemente correlata all'attività innovativa. Grado di innovatività, proiezione internazionale e strutturazione organizzativa appaiono pertanto tre fattori strettamente collegati, in relazione al modo in cui interagiscono fra di loro riuscendo a rafforzarsi reciprocamente.

Al tempo stesso, i dati esposti mostrano come l'adozione di politiche finalizzate a migliorare le *performance* dell'intero sistema innovativo regionale non possano prescindere da quella quota non trascurabile di imprese meno strutturate ma – comunque – caratterizzate da un forte dinamismo e da un rilevante potenziale sotto il profilo in questione, operanti sia in settori ad alta intensità di ricerca ma anche in ambiti maggiormente “tradizionali”. Si tratta di un aspetto di rilevante importanza le cui implicazioni non possono tuttavia essere date per scontate, nella

misura in cui il dibattito pubblico, negli ultimi anni, è rimasto non di rado fortemente condizionato e confinato all'interno di letture e schemi dal carattere strettamente dimensionale.

Considerazioni conclusive. I dati proposti evidenziano come, negli ultimi anni, si siano registrati alcuni rilevanti elementi di novità sul terreno dei processi di innovazione in atto sul territorio regionale: l'avvio di un percorso di riposizionamento del sistema di offerta che ha in parte spostato il baricentro manifatturiero verso i comparti a più elevato contenuto tecnologico; l'ispessimento di un tessuto di imprese nei comparti del terziario ad elevata intensità di conoscenza, fra i più vitali del panorama regionale; un processo di riqualificazione dei settori di più tradizionale specializzazione regionale, da cui è scaturita una maggiore diffusione di attività innovative a carattere formalizzato anche in ambiti produttivi a minore intensità di ricerca e sviluppo.

Si tratta di elementi che smentiscono alcuni luoghi comuni circa le modalità attraverso cui superare il *gap* di competitività che attualmente separa l'Italia dai paesi maggiormente dinamici, e la Toscana dalle regioni italiane a più elevato tasso di innovazione; anziché un ritorno a *policies* interamente focalizzate sul manifatturiero, sulla grande impresa, sui settori tecnologicamente più avanzati, i risultati empirici delle indagini condotte sul territorio toscano suggeriscono un approccio maggiormente differenziato, in cui anche i servizi, le piccole imprese e gli stessi settori ritenuti "maturi" possono offrire un contributo rilevante all'*upgrading* del sistema di innovazione regionale. Si tratta, in altri termini, di superare alcuni stereotipi del dibattito corrente: come suggerito anche da altri autori²³, diagnosi fondate su luoghi comuni e/o suggestioni del passato ("l'innovazione si fa nell'industria"; "il made in Italy è destinato al declino"; ecc.) rischiano infatti di originare percorsi non risolutivi e di produrre esiti inferiori rispetto agli obiettivi attesi.

È certo vero che alcuni di questi "luoghi comuni" hanno un fondamento di verità: una maggiore strutturazione ed una più efficiente organizzazione aziendale, ad esempio, possono incidere in maniera decisiva sulle dinamiche della R&S, facilitando le imprese nell'accesso alle risorse necessarie per la realizzazione di tali attività secondo una matrice che lega strettamente tra loro – in una logica di rafforzamento reciproco – i fattori dell'innovatività, della proiezione internazionale e dell'organizzazione aziendale. Ma non mancano evidenze di natura opposta: nei segmenti ad alta tecnologia, per citare un caso, sono infatti proprio le piccole e micro-imprese, per lo più dei servizi, a far registrare le migliori performance sotto il profilo dell'assorbimento di occupazione qualificata e di altri indicatori legati all'innovazione; qualora le piccole imprese riescano ad avviare percorsi innovativi ed a superare quegli ostacoli che rendono loro più difficile tale cammino, i differenziali di *performance* rispetto alle altre tipologie organizzative – per una molteplicità di indicatori – non appaiono inoltre più così evidenti.

Gli ultimi anni hanno rappresentato un periodo in relazione al quale le fonti disponibili documentano l'innesco di processi di trasformazione e rigenerazione per l'economia toscana: il "*big bang*" connesso allo stratificarsi, attorno al cambio di millennio, di discontinuità (tecnologiche e di mercato in primis) che non è fuori di luogo definire "epocali", ha senza dubbio selezionato comportamenti e modelli imprenditoriali. Ancora oggi, tuttavia, la velocità dei cambiamenti osservati non appare tale – in Toscana – da consentire un recupero dei ritardi fin qui accumulati, ad esempio sotto il profilo di un riequilibrio del *pattern* di specializzazione verso i comparti ad alta tecnologia e/o di una maggiore presenza relativa dei servizi *kibs*.

²³ Bonaccorsi A., Granelli A. (2006), *L'intelligenza s'industria. Creatività e innovazione per un nuovo modello di sviluppo*, Il Mulino.

Alla base di tali ritardi vi sono alcuni nodi irrisolti, come quello annoso del difficile rapporto fra imprese e mondo della ricerca, problema che rischia oggi di essere tanto più penalizzante nella misura in cui è ormai generalmente riconosciuta la necessità di accrescere il contenuto “formalizzato” e codificato dei processi innovativi (anche nei settori a minore intensità di R&S) per un rilancio della produttività e della competitività dell’intero sistema. È inoltre necessario aggiungere come la “grande recessione” del 2008/2009 abbia bruscamente interrotto il tentativo di molte imprese volto ad un riposizionamento strategico del proprio *business*, anche per i gravi problemi di liquidità e di accesso al credito che da tale crisi sono derivati.

E proprio il problema del credito – così come, più in generale, quello delle risorse finanziarie disponibili per sostenere l’attività di innovazione – costituisce uno dei principali vincoli per la nascita e lo sviluppo di imprese innovative, necessariamente caratterizzate da una più elevata propensione all’investimento (anche in capitale intellettuale), da un fisiologico *lag* temporale rispetto al conseguimento dei risultati attesi, da un più elevato livello di incertezza e di rischio anche per l’eventuale soggetto finanziatore. Un sistema del credito non in grado di valutare correttamente progetti imprenditoriali di tal genere può pertanto rappresentare di per sé un fattore fortemente inibitore sotto il profilo preso in esame in questo approfondimento.

A tutt’oggi, del resto, le *performance* innovative dell’economia toscana rimangono deludenti. Sulla base del *Regional Innovation Scoreboard 2012*, realizzato dalla Commissione Europea analizzando dodici indicatori sull’innovazione relativi a 190 regioni europee, la Toscana è classificata nel gruppo delle regioni cosiddette “*moderate innovators*”, il terzo in una scala di quattro (nell’ordine: *leaders, followers, moderate, modest innovators*), collocandosi – fra le italiane – dietro Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria e Lazio (tutte nel gruppo delle *followers*). Si tratta di un posizionamento che trova fondamento in alcuni temi trattati nel presente approfondimento, attraverso il quale si è tuttavia cercato di analizzare e mettere in luce – al tempo stesso – alcune fra le componenti maggiormente dinamiche del sistema economico-produttivo regionale.

6. GIOVANI FRA LAVORO E WELFARE

- *Il costo della staffetta generazionale*

Il lavoro è diventato un'emergenza nazionale. Specie per i più giovani. Lo certifica la flessione osservata in questi anni di crisi degli occupati in età tra 15 e 29 anni: in Italia 727 mila individui in meno dal 2008 (43 mila in Toscana). E, ancora più crudamente, lo dimostra l'aumento del tasso di disoccupazione, salito in Italia per i 15-29enni al 25,2 per cento, dal 15,3 per cento che era appena cinque anni prima.

In questo quadro si inserisce la proposta di una staffetta generazionale, allo studio del Governo Letta, per favorire l'inserimento nel mercato del lavoro delle nuove generazioni. Di cosa si tratta? Il meccanismo prende spunto dal *contrat de génération* avviato proprio in questi mesi in Francia. L'obiettivo è creare nuovi occupati fra i giovani, senza intaccare l'occupazione dei lavoratori più anziani. Questo, oltre che per elevare il tasso complessivo di occupazione, anche per non disperdere le competenze professionali dei lavoratori maturi, che potrebbero invece essere trasmesse a coloro che entrano per la prima volta nel mercato del lavoro o che hanno in ogni caso poca esperienza.

Oltrelpe, l'ingresso dei giovani si attua con un contratto a tempo indeterminato di tipo full-time e, per ogni coppia di lavoratori coinvolta (under 26 e over 55), lo Stato offre alle imprese con meno di 300 dipendenti alcuni incentivi economici; le imprese con più di 300 dipendenti sono invece obbligate ad attivare, attraverso accordi collettivi, aziendali o settoriali, il *contrat de génération*, pena l'applicazione di sanzioni o la revoca di alcuni sgravi contributivi altrimenti concessi per legge (la c.d. *reduction Fillon*).

In Italia, secondo le anticipazioni raccolte dagli organi di stampa, la declinazione del modello francese potrebbe concretizzarsi invece nell'incentivazione del part-time a fine carriera, se abbinato a nuove assunzioni. Non esiste ancora una versione definitiva del progetto. L'orientamento che sembra prevalere sarebbe quello di offrire a tutti i lavoratori dipendenti del settore privato, a meno di 36 mesi dal pensionamento, la possibilità di trasformare il loro contratto da tempo pieno in uno a tempo ridotto (ad esempio 50 per cento). Ciò consentirebbe alle imprese di assumere, poniamo con un contratto di apprendistato, un certo numero di giovani a seconda del numero dei senior disposti ad accettare il part-time. Lo Stato interverrebbe, in questo patto generazionale, versando però la differenza dei contributi necessaria a garantire al lavoratore con orario ridotto un assegno, al momento in cui maturerebbe il diritto alla pensione, pari a quello di cui egli avrebbe goduto lavorando a tempo pieno. Quanti i potenziali beneficiari e quante potenzialmente le risorse a carico del settore pubblico?

Utilizziamo i dati che possiamo trarre dall'indagine Eusilc dell'Istat. Sfruttando le informazioni sull'anzianità contributiva si stimano nell'ordine di 288 mila i lavoratori potenziali del comparto privato (23 mila in Toscana), che potrebbero essere interessati dalla staffetta generazionale (vedi Tab. 6.1). Sono tutti coloro che distano meno di 36 mesi dal godimento dei requisiti per la pensione di vecchiaia e per quella anticipata. Le risorse a carico del settore pubblico, pari ai contributi necessari ad integrare un orario a tempo pieno, ammonterebbero a 1,5 mld di euro: una cifra tutt'altro che trascurabile, se si pensa che la sospensione dell'anticipo dell'IMU sulla prima casa vale - come termine di paragone - circa 2 miliardi di euro. I giovani che potrebbero essere assunti con le risorse che le imprese risparmierebbero dalla trasformazione dei contratti full-time dei lavoratori senior in part-time, ipotizzando un salario di

ingresso pari a quello di un apprendista (circa 17 mila euro), sono stimabili nell'ordine delle 190 mila unità (13 mila in Toscana).

Questi descritti, però, sono tutti numeri potenziali, nel senso che ipotizzano la piena disponibilità degli occupati senior al patto generazionale, che nell'immediato si traduce per loro in una riduzione di stipendio. Ma non anche dei benefici previdenziali, per tutelare i quali lo Stato si accollerebbe un costo facendo leva su risorse che avrebbero potuto essere più efficacemente utilizzate, ad esempio, per l'alleggerimento del carico fiscale sul lavoro²⁴.

L'aspetto più delicato, a nostro avviso, è che la staffetta di per sé non crea lavoro aggiuntivo, in quanto si risolve in una redistribuzione dell'ammontare complessivo di ore di lavoro dagli anziani ai giovani. C'è da chiedersi, quindi, se le limitate risorse pubbliche non debbano essere impiegate in politiche capaci di creare lavoro, piuttosto che in azioni capaci perlopiù di ridistribuirlo. Resta pertanto non più rinviabile -se si vuole affrontare incisivamente la disoccupazione giovanile- l'esigenza di rilanciare la crescita attraverso gli investimenti pubblici e privati. Trovando, in attesa dell'Europa, le risorse -poche che siano- anche da una corretta valutazione del costo opportunità delle misure all'attenzione del Governo, quali appunto la staffetta generazionale o, per restare all'attualità, l'abolizione dell'IMU sulla prima casa.

Tabella 6.1
I NUMERI DELLA STAFFETTA GENERAZIONALE. ITALIA

Lavoratori senior potenzialmente interessati al part time	288 mila
Minori costi per le imprese (a)	3,2 mld
Maggiori costi per il settore pubblico	1,5 mld
Costo del lavoro medio di un apprendista (b)	17 mila euro
Potenziali nuovi assunti (c=a/b)	190 mila

Fonte: stime da Eusilc

- *Chi vince e chi perde dall'abolizione dell'IMU sulla prima casa*

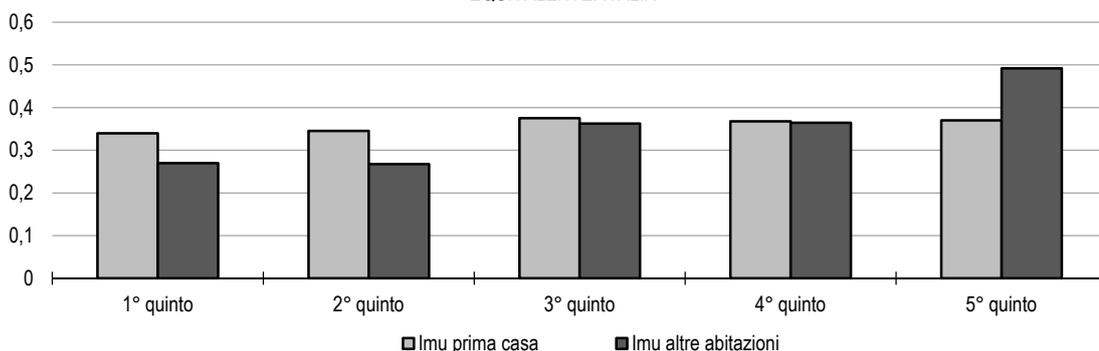
Il governo delle larghe intese, immediatamente dopo il suo insediamento, ha però individuato nella riduzione dell'Imu l'obiettivo prioritario di politica economica. Non è chiaro se l'IMU sulla prima casa verrà del tutto abolita o semplicemente rimodulata per renderla maggiormente progressiva. In ogni caso, la domanda è: quali tipologie di famiglie ne trarrebbero un vantaggio?

Se guardiamo all'incidenza dell'IMU sul reddito disponibile familiare, dopo aver ordinato le famiglie per quintili di reddito equivalente, notiamo che l'imposta sull'abitazione principale ha un andamento lievemente crescente rispetto al reddito. La leggera progressività deriva dal sistema di detrazioni che rendono incapienti le famiglie con redditi più bassi, specie quelle con figli. Per l'imposta sulle altre abitazioni²⁵ il profilo è più progressivo rispetto all'abitazione principale (Graf. 6.2).

²⁴ Anche perché i più generosi importi pensionistici di cui possono beneficiare molti lavoratori oggi prossimi all'uscita dal mercato del lavoro, rispetto a quelli di cui godranno invece le future generazioni, rendono difficile giustificare il trasferimento di risorse pubbliche nei loro confronti.

²⁵ L'analisi è limitata alle sole abitazioni.

Grafico 6.2
INCIDENZA % IMU PRIMA CASA E ALTRE ABITAZIONI SUL REDDITO DISPONIBILE PER QUINTI DI REDDITO DISPONIBILE FAMILIARE EQUIVALENTE. ITALIA



Fonte: stime Irlpet MicroReg

Date queste evidenze, quindi, l'eventuale eliminazione dell'IMU sulla prima casa si tradurrebbe, quindi, in un aumento del reddito disponibile delle famiglie crescente al crescere del reddito: sia in termini assoluti sia relativi (Tab. 6.3).

Tabella 6.3
RIDUZIONE DI IMPOSTA (EURO) E VARIAZIONE % REDDITO DISPONIBILE DOPO L'ABOLIZIONE DELL'IMU SULLA PRIMA CASA PER QUINTO DI REDDITO DISPONIBILE FAMILIARE EQUIVALENTE. ITALIA

	Riduzione di imposta	Var % reddito disp.
1° quinto	53	0,47
2° quinto	92	0,47
3° quinto	121	0,48
4° quinto	160	0,49
5° quinto	280	0,52
TOTALE	141	0,50

Fonte: stime da MicroReg

L'analisi per età (del capofamiglia) evidenzia (Tab. 6.4) inoltre come siano i più giovani, ed in particolare gli under-35, quelli che beneficiano di meno dall'eliminazione dell'IMU sull'abitazione principale. Con l'aumentare dell'età crescono la riduzione di imposta e l'aumento del reddito disponibile. In sintesi, l'abolizione dell'IMU sulla prima casa è un intervento che beneficia di più le classi di reddito elevate e avvantaggia poco le giovani generazioni, proprio quelle che stanno attraversando un problema di disoccupazione e di bassi salari tra i più gravi in Europa.

Tabella 6.4
RIDUZIONE DI IMPOSTA (EURO) E VARIAZIONE % REDDITO DISPONIBILE DOPO L'ABOLIZIONE DELL'IMU SULLA PRIMA CASA PER CLASSE DI ETÀ DEL CAPOFAMIGLIA. ITALIA

	Riduzione di imposta	Var % reddito disp.
Fino a 35 anni	48	0,22
Tra 35 e 65 anni	137	0,41
Oltre 65 anni	187	0,79
TOTALE	141	0,50

Fonte: stime da MicroReg

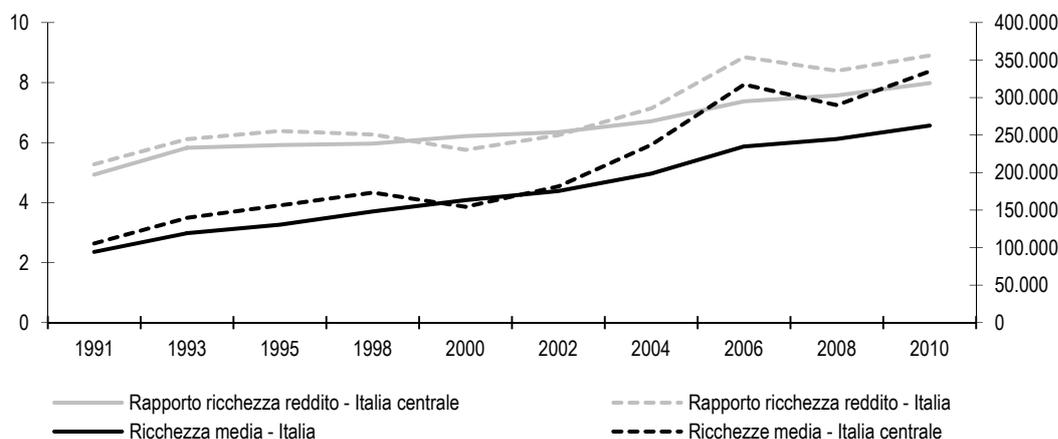
- *Abbiamo meno lavoro, ma siamo nel frattempo diventati più ricchi?*

La riflessione che ancora oggi il Governo sta conducendo sul fronte dell'IMU è strettamente connessa al tema della ricchezza delle famiglie: della sua dimensione e della sua distribuzione.

A questo proposito una recente indagine sui bilanci delle famiglie dell'area dell'euro (*Household Finance and Consumption Survey*) ha sollevato molto clamore, sottolineando la maggiore ricchezza dei paesi mediterranei, e fra questi l'Italia, rispetto a quelli dell'Europa continentale. Quanto c'è di vero e quanto di sbagliato?

Negli ultimi venti anni la ricchezza netta delle famiglie italiane, comprensiva delle attività reali (immobili, aziende, oggetti di valore) e di quelle finanziarie (depositi, CD, PCT, BFP, titoli di stato, altri titoli azionari) al netto delle passività finanziarie, è effettivamente aumentata in misura consistente, passando da un valore medio familiare di 94 mila euro nel 1991 ad un valore di 263 mila euro nel 2010²⁶. Il rapporto tra ricchezza complessiva netta e reddito disponibile netto delle famiglie è passato dal 4,9 del 1991, al 6,2 del 2000 per arrivare all'8 nel 2010 (Graf. 6.5).

Grafico 6.5
RICCHEZZA MEDIA FAMILIARE (EURO) E RAPPORTO TRA RICCHEZZA NETTA E REDDITO DISPONIBILE NETTO – ANNI 1991-2010



Fonte: elaborazioni su Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane Banca d'Italia

E' vero, quindi, che la ricchezza è cresciuta nel tempo, ma è altrettanto vero che non tutte le componenti hanno avuto lo stesso andamento. Le attività reali (che rappresentano la parte più consistente) hanno fatto registrare un costante aumento mentre la ricchezza finanziaria ha avuto un andamento più altalenante. Inoltre una buona parte di quella ricchezza che è cresciuta deriva dal possesso dell'abitazione in cui si vive, che rappresenta un asset difficilmente smobilizzabile e a cui, non a caso, il sistema dei Conti nazionali associa un reddito (i cd. fitti) figurativo. Occorre tenere conto che più della metà (il 63 per cento delle famiglie italiane ed il 57 per quelle residenti nell'Italia centrale) della ricchezza netta complessiva è costituita dal valore dell'abitazione di residenza, a cui è stato opportunamente detratto l'eventuale debito residuo per

²⁶ Si tratta di valori non vincolati alla contabilità nazionale e che risultano dall'indagine campionaria che la Banca d'Italia svolge ogni anno sui bilanci delle famiglie.

il mutuo. Al netto della casa di proprietà la supposta maggiore ricchezza degli italiani rispetto, ad esempio, ai tedeschi o ai francesi svanisce.

La ricchezza è inoltre distribuita oggi in modo più disuguale di ieri. Dividendo le famiglie in decili di reddito familiare equivalente, si osserva che nel 2010 l'ultimo decile detiene circa il 35,4% della ricchezza complessiva, mentre il primo decile possiede solo l'1,8% della ricchezza totale. La concentrazione della ricchezza tra le famiglie dei decili di reddito più elevati si è tuttavia molto accentuata nel tempo: l'ultimo decile nel 1991 deteneva il 28% della ricchezza mentre il primo il 2,4% (Tab.6.6).

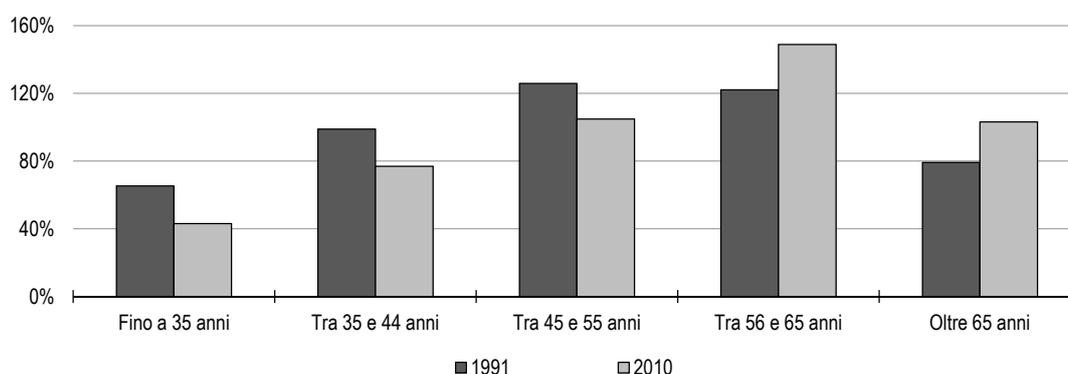
Tabella 6.6
DISTRIBUZIONE % DELLA RICCHEZZA NETTA PER DECILE DI REDDITO DISPONIBILE EQUIVALENTE –ITALIA – ANNI 1991 E 2010

Decile	1991	2010
1	2,4	1,8
2	4,0	2,8
3	5,1	4,4
4	6,1	4,8
5	8,0	6,7
6	8,6	7,8
7	9,8	9,1
8	12,1	10,0
9	16,0	17,1
10	28,0	35,4

Fonte: elaborazioni su Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane Banca d'Italia

Anche le differenze generazionali si sono notevolmente rafforzate tra il 1991 e il 2010. Nel 1991 alle famiglie di ultra 65-enni era attribuibile l'80% del valore medio della ricchezza, mentre nel 2010 tale percentuale ha superato il 100%; viceversa, la ricchezza netta delle famiglie più giovani scende dal 65% al 43% del valore medio (Graf. 6.7).

Grafico 6.7
RICCHEZZA MEDIA FAMILIARE PER CLASSE DI ETÀ DEL CAPOFAMIGLIA IN RAPPORTO AL VALORE MEDIO (VALORI %) – ITALIA – ANNI 2004 E 2010



Fonte: elaborazioni su Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane Banca d'Italia

Con il crescere della ricchezza si accentua quindi anche il grado della sua sperequazione: risulta più concentrata tra i decili di reddito elevati e tra le famiglie meno giovani.

- *Le combinazioni di reddito e ricchezza per la definizione delle politiche di welfare*

Uno dei problemi principali del nostro sistema di welfare è che, da un lato, al suo finanziamento contribuiscono, mediante fiscalità generale, i soliti noti e, dall'altro, che i benefici sono sbilanciati a favore degli anziani, molto più di quanto non avvenga all'estero. Per ristabilire una proporzione più simile a quella degli altri paesi europei fra i benefici ricevuti da chi utilizza i servizi pubblici (o riceve i trasferimenti pubblici), da un lato, e i costi sopportati in termini di compartecipazione, dall'altro, numerose proposte sono state avanzate in vari ambiti in questi ultimi anni con l'intento di aumentare il peso del patrimonio nella valutazione della situazione economica delle famiglie. Una tale operazione rappresenterebbe una politica a favore dei giovani: se dividiamo le famiglie in quintili di reddito e di ricchezza, osserviamo infatti come i nuclei meno giovani si collochino in misura maggiore, rispetto a quelli più giovani, in un quintile di ricchezza superiore a quello che occupano in termini di reddito (Tab. 6.8).

Tabella 6.8
DISTRIBUZIONE % DELLE FAMIGLIE PER QUINTILI DI REDDITO DISPONIBILE NETTO E DI RICCHEZZA NETTA PER ETÀ DEL CAPOFAMIGLIA. ITALIA. ANNO 2010

	Sotto 35	Sopra 35	TOTALE
Famiglie collocate in un quintile di reddito superiore al quintile di ricchezza	42,3	27,5	29,0
Famiglie collocate nel medesimo quintile di reddito e ricchezza	40,9	40,5	40,6
Famiglie collocate in un quintile di ricchezza superiore al quintile del reddito	16,8	32,0	30,4
TOTALE	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane Banca d'Italia

Stando a queste considerazioni, quindi, l'imposizione patrimoniale sembrerebbe in grado di rispondere all'esigenza di ripristinare una maggiore equità intergenerazionale. Tuttavia, l'evidenza empirica segnala come occorra molta ocularità qualora, a fini di verifica dei mezzi, si utilizzi il patrimonio, oltre che il reddito, per migliorare sensibilmente l'efficacia redistributiva delle politiche fiscali (nel momento in cui si introducono imposte commisurate al patrimonio) e delle politiche di welfare (nel momento in cui si introduce il patrimonio nei criteri di eleggibilità ed assegnazione).

Intanto perché, lo abbiamo visto, non tutti coloro che sono ricchi di patrimonio, lo sono anche di reddito e viceversa. Inoltre perché il patrimonio, abbiamo visto anche questo, può essere composto da una pluralità di fattispecie fra loro molto diverse – titoli di stato o azioni, casa di proprietà, ecc. – che dovrebbero essere diversamente soppesate nella valutazione del tenore di vita familiare anche in funzione della diversa possibilità di smobilizzo.

A complicare questo quadro si inserisce, infine, la diversa natura delle prestazioni che possono essere erogate dallo Stato: una cosa sono le politiche per la non autosufficienza, altra cosa sono gli asili nido o le mense scolastiche. Nel primo caso l'inclusione del valore della casa nella commisurazione della compartecipazione alla spesa, potrebbe trovare una giustificazione se, ad esempio, l'assistito fosse residente fino ai suoi ultimi giorni presso una struttura di cura (considerando l'immobile della persona assistita come corrispettivo da esigere in contropartita della spesa sostenuta dall'ente pubblico²⁷). Nel secondo caso, invece, appurato che non si può considerare come patrimonio facilmente smobilizzabile l'immobile di residenza, si rischierebbe di modificare oltremisura l'ordinamento della distribuzione dei redditi.

²⁷ Un intervento del genere aumenterebbe la mobilità sociale, perché limiterebbe il meccanismo per cui chi proviene da una famiglia agiata continua ad esserlo, tramite l'asse ereditario, indipendentemente dal merito.

Uno strumento che se utilizzato con flessibilità, variandolo nel contenuto al variare dei campi di applicazione, potrebbe incrementare l'equità nelle politiche di welfare è naturalmente l'Isee. In ogni caso, però, al di là dei necessari miglioramenti redistributivi, il tema del welfare è strettamente connesso a quello della crescita. Perché se è vero che nelle fasi di crescita gli inevitabili cambiamenti nella distribuzione del reddito consentono a tutti in una certa misura di migliorare comunque le proprie condizioni di vita, nelle fasi di stagnazione o addirittura di crisi larghe fette di popolazione rischiano di dovere rinunciare ai diritti acquisiti, aumentando i contrasti fra le diverse classi e gruppi sociali. La priorità, quindi, è la crescita se l'obiettivo è la tenuta dei livelli complessivi di benessere in un quadro di coesione sociale.