



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 HIGH-GROWTH 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-impresе 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.