

PRIMO FORUM SULL'ECONOMIA TOSCANA

Tavola rotonda

**Relazione introduttiva
di Stefano Casini Benvenuti
(IRPET)**

**Venerdì 16 marzo 2007
ore 9:30 – 13:00
Banca CR Firenze- Palazzo Incontri
Firenze - Via de' Pucci 1**

Con il patrocinio della

**REGIONE
TOSCANA**



Introduzione

Negli ultimi anni le previsioni sulle sorti dell'economia italiana sono regolarmente fallite, così come sono fallite quelle dell'IRPET sull'economia toscana. Si ricorda che l'ipotesi prevalente era che l'economia stesse attraversando una delle tante fasi recessive del ciclo, fasi che, negli ultimi decenni, erano state particolarmente brevi; sulla base di queste constatazioni, le previsioni che si sono susseguite a partire dal 2001 sostenevano che nel giro di pochi mesi si sarebbe avviato un nuovo ciclo espansivo, salvo poi regolarmente rinviarlo di qualche tempo.

Il perdurare di questi errori non può essere considerato un fatto casuale, ma piuttosto l'espressione di cambiamenti strutturali che i modelli previsivi non sono riusciti ad incorporare; del resto, quando cambiano alcune delle regole di fondo che guidano il comportamento di un sistema è possibile che i modelli previsivi, costruiti su serie storiche che tali regole non incorporavano, falliscano.

In effetti, in questi anni (ma direi dal 1995 in poi) vi sono stati alcuni evidenti cambiamenti strutturali nel nostro sistema; cambiamenti che sarebbe riduttivo limitare, come spesso viene fatto, alla circostanza che nuovi paesi si sono affacciati con forza nel mercato mondiale portando una forte concorrenza alle nostre produzioni. Vi sono, infatti, almeno altri due fattori rilevanti che vanno considerati in quanto hanno introdotto un cambiamento radicale nelle regole di funzionamento del sistema economico italiano: più o meno a partire dalla seconda metà degli anni novanta, svalutazione ed indebitamento non sono più strumenti di politica economica utilizzabili come lo sono stati per almeno tre decenni. Ciò significa che le stime econometriche, condotte su serie storiche che si riferiscono a tale periodo, non contengono molte situazioni in cui la moneta si rivaluta o la spesa pubblica rallenta e quindi non sono in grado di catturare i comportamenti delle imprese relativi a periodi in cui, invece, in modo durevole si verificano le due circostanze

Sono venuti quindi gradualmente a mancare due tradizionali elementi di protezione delle nostre produzioni per cui le imprese si sono trovate esposte ad una concorrenza crescente, senza disporre più di alcuna barriera protettiva. La reazione a questi cambiamenti di fondo non poteva essere immediata; probabilmente le imprese, in un primo momento, hanno continuato a seguire vecchie regole di comportamento immaginando, come gli istituti previsivi, che la fase recessiva sarebbe stata rapidamente superata; solo quando hanno preso consapevolezza che la nuova situazione non era transitoria hanno messo in atto azioni volte a fronteggiare il nuovo scenario: le imprese marginali sono uscite dal mercato, nuove imprese vi sono entrate, altre si sono ristrutturate.

I segni di ripresa, recentemente visibili, indicano che questo processo di ristrutturazione ha effettivamente operato anche se ancora non è quantitativamente valutabile: le previsioni di ripresa formulate in questi ultimi mesi - e che ipotizzano un certo rallentamento della ripresa dopo i buoni risultati del 2006 - potrebbero quindi essere smentite in positivo, come del resto già alcuni osservatori stanno anticipando (cominciano infatti ad affermarsi previsioni che vedono una conferma dell'attuale tasso di crescita anche negli anni a venire).

Non sappiamo se questa visione - più positiva rispetto alle immagini di declino che hanno animato negli ultimi anni il dibattito economico - debba ritenersi più o meno verosimile. Resta tuttavia il fatto che, se anche fosse vera, essa non deve indurci a ritenere definitivamente superata la fase di difficoltà degli ultimi anni, sia perché il processo di ristrutturazione sopra evocato non si è interamente compiuto all'interno del settore industriale, sia (e soprattutto) perché esso non ha coinvolto, con altrettanta intensità, il settore dei servizi che tanta responsabilità ha nella bassa competitività del sistema produttivo nazionale e regionale.

Rispetto a questo quadro si pongono immediatamente alcuni interrogativi che vorremmo affrontare in queste pagine.

- a) La ripresa di questi ultimi mesi può effettivamente essere interpretata nella direzione di un chiaro segno di recupero di competitività del sistema produttivo nazionale e non dovuta invece semplicemente al miglioramento di alcune delle condizioni esterne? In altre parole dipende solo da fattori esogeni o invece vi è un contributo rilevante anche di fattori endogeni?
- b) Qualora -come crediamo sarebbe più prudente assumere- si ritenesse che il “rischio declino” evocato dalle principali analisi sullo sviluppo italiano degli ultimi anni non fosse ancora completamente superato, è lecito chiedersi se, in questo ambito, esista un “caso toscano” distinto, per natura ed intensità delle difficoltà, da quello nazionale?
- c) Le difficoltà attraversate dall’economia nazionale, e ancora più toscana, sono davvero attribuibili, come in genere viene fatto, alla particolare struttura di un sistema industriale troppo legato alle piccole imprese specializzate in produzioni più tradizionali, oppure i problemi stanno in buona parte fuori dal settore esportatore e si possono interpretare come la conseguenza della presenza di posizioni di rendita di vario tipo che hanno frenato la convenienza ad investire in tale settore?
- d) Questa minore propensione ad investire nei settori esportatori, effettivamente confermata dai fatti, è la conseguenza di scelte del tutto razionali dettate da un sistema di convenienze perverso (in questi anni, ad esempio, l’attività immobiliare è stata più redditizia di quella industriale) oppure vi è una più generale difficoltà della società ad indirizzare le proprie scelte verso attività imprenditoriali più rischiose?

1 Anni duemila: fine del modello di piccola impresa?

1.1

La prima fase: quattro anni di crescita zero

A partire dal 2001 i ripetuti presagi circa il declino del modello distrettuale o più in generale del modello di piccola impresa, già formulati in passato ogni volta che si verificava una qualche fase recessiva¹, sembrerebbero riproporsi con maggiore forza dal momento che, in questi primi anni del millennio, l'economia toscana (e con essa gran parte dell'economia italiana) è entrata in una fase di stagnazione che è certamente la più lunga nella storia degli ultimi decenni.

Pochi dati sono sufficienti (tab. 1.1) a mettere in evidenza la problematicità della situazione toscana: il PIL resta fermo; le esportazioni diminuiscono, soprattutto quelle all'estero; gli investimenti arretrano e cala costantemente la produzione industriale. Non solo, ma il risultato è peggiore di quello già negativo osservato a livello nazionale (che, a sua volta, è peggiore di quello degli altri paesi europei).

Tabella 1.1
LA DINAMICA DEI PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI
Tassi medi annui di variazione nel periodo 2001-2005

	TOSCANA	ITALIA
PIL	0,2	0,4
Investimenti fissi lordi	-0,8	0,9
Esportazioni in Italia	-0,7	...
Esportazioni all'estero	-2,6	-0,7
Valore aggiunto industria manifatturiera	-2,5	-1,3

Il fatto che gli esiti negativi di questi andamenti siano avvertiti soprattutto dall'industria ed in particolare dalle aree di distretto (Arezzo, Prato, S. Croce) sembrerebbe confermare l'ipotesi, largamente dominante in letteratura, che è nel modello di piccola impresa che debbono vedersi le cause principali della crisi. Vi sono anche alcune eccezioni positive ai cali diffusi della produzione industriale, ma le loro caratteristiche sembrerebbero andare nella stessa direzione: le eccezioni provengono, infatti, da settori particolari in cui il ruolo della PMI è marginale (la cantieristica da diporto) o, nei settori tipici della piccola impresa, da imprese leader, in genere di dimensione medio-grande.

Questo complesso di circostanze emerge in modo chiaro nel periodo 2001-2005, ma la maggior parte delle analisi sullo sviluppo italiano concordano sul fatto che l'inizio del presunto declino nazionale vada collocato verso la metà degli anni novanta; il fatto che in una prima fase (il periodo 1995-2001) le difficoltà non fossero visibili era dovuto solo alla eccezionale stagione statunitense (domanda in costante espansione; dollaro forte): è da allora, tuttavia, che l'Italia – e ancor più la Toscana – perde quote sui mercati internazionali, più di quanto accada agli altri paesi europei².

È quindi da un decennio che il “sistema Italia” inizia a perdere competitività, convalidando l'ipotesi del graduale declino, sostenuto in molte recenti analisi. Le cause sarebbero attribuibili

¹ In particolare nel corso della recessione che colpì l'economia italiana nella prima metà degli anni ottanta furono in molto a vedere in quella crisi i segni del definitivo fallimento del modello di piccola impresa.

² Questo argomento comunemente utilizzato per spiegare la perdita di competitività del paese è in realtà piuttosto dubbio, dal momento che il 1995 aveva segnato il punto di massimo assoluto delle quote di mercato italiane sull'export mondiale a seguito della rilevante svalutazione della lira del 1993; il confronto è dunque viziato da questo elemento. Basterebbe confrontare il peso attuale con quello del 1991 per trovare comportamenti simili con quelli di altri paesi europei.

alla debolezza del nostro sistema produttivo sul fronte della capacità di innovare e mantenere alta la qualità dei prodotti sui mercati internazionali. Ciò dipenderebbe, in particolare, dalle difficoltà che presentano le imprese di piccola dimensione, fortemente specializzate nella produzione di beni tradizionali, ad intraprendere significativi processi di miglioramento delle proprie produzioni, soprattutto per una certa idiosincrasia ad indirizzarsi verso attività di ricerca e sviluppo. In termini più espliciti si sostiene che la spontanea creatività dell'imprenditoria italiana si sia esaurita e che si sia consumato il capitale di conoscenze ricevuto in eredità dal passato senza che sia stato adeguatamente sostituito da più razionali processi di acquisizione di nuove conoscenze.

Queste analisi si riferiscono al complesso del paese, ma dovrebbero valere a maggior ragione per la Toscana dal momento che individuano cause (PMI in settori tradizionali) che sono in quest'ultima ben più presenti che altrove e che giustificerebbero, dunque, il peggior andamento dell'economia regionale rispetto a quello, già negativo, del resto del paese.

1.2

La seconda fase: verso una nuova fase espansiva?

La ripresa che si è realizzata nel corso del 2006 ha contribuito ad attenuare la visione negativa che era invece prevalsa nelle precedenti analisi, anche per le caratteristiche assunte: aumentano di nuovo le esportazioni, riprende la produzione industriale, il PIL torna a crescere su tassi vicini a quelli di lungo periodo. Il nostro apparato produttivo industriale mostra dunque evidenti segni di vivacità e reattività. Si può stimare che le esportazioni all'estero siano aumentate nel 2006 di quasi il 4% (Tab. 1.2); simultaneamente si conferma la forte espansione della spesa turistica che dovrebbe segnare, anche nel 2006, un significativo aumento, soprattutto nella componente estera. La forza propulsiva delle esportazioni si è riversata direttamente sul settore manifatturiero, tanto che la produzione industriale, in calo per ben 17 trimestri consecutivi, torna di nuovo a crescere nei primi trimestri dell'anno; la ripresa riguarda praticamente tutte le branche, anche se è avvertita in modo evidente, soprattutto nella metalmeccanica.

Questo complesso di circostanze dovrebbe determinare un aumento del PIL regionale dell'1,8%. Una crescita questa che però non può essere considerata esaltante, anche se è in linea con quella di lungo periodo, soprattutto perché viene dopo un quadriennio di crescita zero; in altre parole l'economia toscana cresce poco rispetto a livelli che erano rimasti insolitamente bassi per lungo tempo.

Secondo le previsioni presenti sino a poche settimane fa, la ripresa avviata con il 2006, potrebbe, tuttavia, già rallentare nel corso del 2007 venendo meno alcune delle condizioni esterne che avevano operato favorevolmente nell'anno trascorso: in particolare la crescita dell'economia statunitense e quella dell'economia tedesca dovrebbero rallentare e l'euro dovrebbe di nuovo apprezzarsi sul dollaro.

In questo contesto si prevede che la crescita delle esportazioni ritorni su livelli assai più contenuti (+0,8% nel 2007 e +3 % nel 2008), anche per il fatto che l'aumento del 4% realizzato nel 2006 è in parte spiegabile con un "effetto rimbalzo" successivo alle cadute degli anni precedenti. La spesa pubblica continuerà, inoltre, ad essere tenuta sotto controllo per cui non sono immaginabili sue crescite significative, con evidenti conseguenze sulla domanda interna.

Con questa evoluzione della domanda finale, il PIL della regione potrebbe aumentare in media dell'1,3% nel prossimo biennio (Tab. 1.2) mentre dovrebbero aumentare in modo più consistente le importazioni dall'estero, determinando un ulteriore peggioramento della bilancia commerciale, che però beneficerà del più favorevole andamento dei prezzi relativi dei prodotti del manifatturiero rispetto alle materie prime (con un probabile miglioramento delle ragioni di scambio per una regione manifatturiera come la Toscana).

I recenti andamenti hanno, tuttavia, indotto alcuni istituti internazionali a ritoccare in alto le previsioni sull'economia italiana: la crescita, secondo molti, non solo potrebbe rimanere attestata su livelli vicini al 2%, ma dovrebbe essere anche più continua disegnando una nuova fase moderatamente espansiva, che per l'Italia si manterrebbe su toni più contenuti rispetto a

quelli europei solo per l'esigenza di riportare in ordine i conti pubblici: secondo questa impostazione l'ipotesi di declino sarebbe dunque superata.

Questo nuovo scenario qualora si consolidasse nei prossimi mesi costringerebbe ovviamente anche a rivedere verso l'alto anche le nostre previsioni sulla Toscana.

Tabella 1.2
IL CONTO DELLE RISORSE E DEGLI IMPIEGHI DELLA TOSCANA
Variazioni % rispetto all'anno precedente

	2005	2006	2007	2008
Prodotto interno lordo	-0,2	1,8	1,2	1,5
Importazioni dall'Italia	-0,3	2,5	1,5	2,1
Importazioni dall'estero	-0,7	4,8	3,2	3,6
Spesa delle famiglie	0,4	2,3	1,8	1,5
Consumi collettivi	1,2	0,4	0,4	0,8
Investimenti	-1,0	2,7	2,0	2,6
Esportazioni in Italia	-0,3	2,6	1,7	2,1
Esportazioni all'estero	-2,3	3,7	0,8	3,0

Fonte: stime IRPET

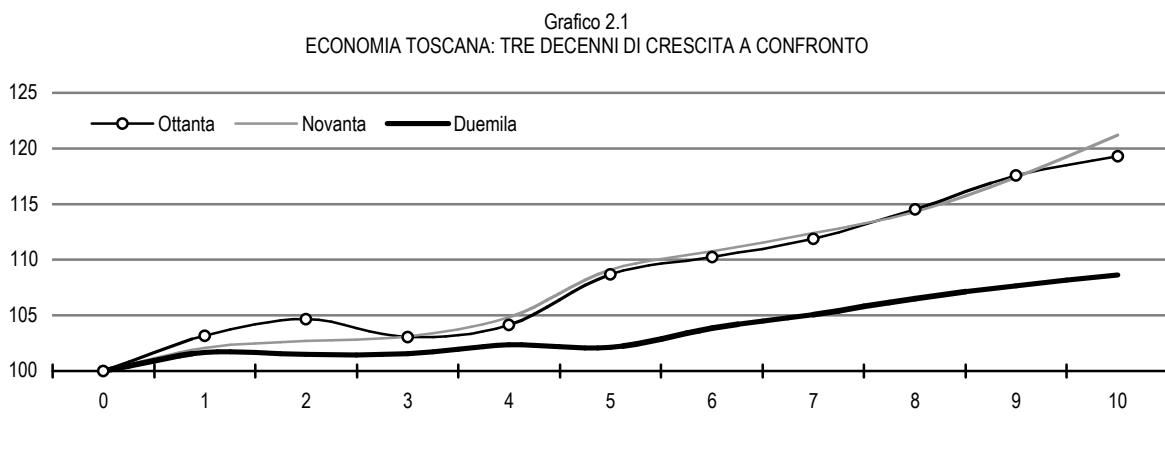
2 Una visione alternativa

2.1

Ritorniamo all'ipotesi di un "rischio declino" legato al modello di PMI

Questa ripresa che ha coinvolto anche l'economia toscana e che potrebbe proseguire ancora nei prossimi anni non può, tuttavia, nascondere il fatto che la crescita zero dei primi anni del nuovo millennio abbia prodotto un significativo abbassamento del tasso di crescita tendenziale della nostra economia.

Anche nell'ipotesi più positiva di una fase espansiva più solida di quanto non si sostenesse solo pochi mesi fa, le dinamiche di questa prima fase del millennio sembrerebbero convalidare gli scenari più negativi formulati dall'IRPET in "Toscana 2020"³. Allora si prevedeva, infatti, una crescita media del PIL di qui al 2020 compresa tra l'1% dell'ipotesi più negativa e l'1,7% di quella più positiva; visti i risultati del primo quinquennio, anche nella migliore delle ipotesi sul prossimo futuro, la crescita media del primo decennio degli anni duemila si allontanerebbe ben poco dalla previsione più bassa disegnando un sentiero di espansione decisamente più lento di quello realizzato nei decenni precedenti (Graf. 2.1).



Può non esserci niente di anomalo e preoccupante nel fatto che il ritmo di espansione di un'economia rallenti man mano che la crescita avanza; il problema è però quello di sapere in che misura tale rallentamento possa essere, invece, l'indicazione di un processo di decadimento del sistema produttivo, con evidenti conseguenze circa la capacità di garantire, nel tempo, un adeguato livello di benessere ai suoi abitanti. Questa opinione, largamente dominante sino a pochi mesi fa, probabilmente con qualche eccesso di pessimismo, non può essere superata dal recente ed ancora troppo breve rilancio della crescita. Può essere pertanto utile mantenere aperta l'ipotesi di un "rischio declino" per la nostra economia ritornando su quelle che erano state indicate come le cause di questo presunto declino e che facevano riferimento soprattutto alla particolare struttura del nostro sistema industriale, dominato da imprese di piccole e piccolissime dimensioni, specializzate in settori tradizionali a basso contenuto tecnologico.

³ Cfr-Alessandro Petretto (a cura di), "Toscana 2020, una regione verso il futuro", IRPET 2006

In estrema sintesi l'*analisi* dominante proponeva il seguente ragionamento: il brusco rallentamento della crescita dell'economia italiana è determinato dalla maggiore difficoltà ad esportare, causata dalla minore competitività dei nostri prodotti rispetto a quelli dei principali concorrenti. La *responsabilità* di questa dinamica starebbe nella struttura della nostra industria, caratterizzata da piccole imprese e settori tradizionali, con bassa propensione ad innovare. In altre parole, poiché la crisi si estrinseca nella difficoltà di esportare da parte delle nostre imprese, il problema da risolvere starebbe nella capacità competitiva di queste ultime, ovvero nel cuore stesso del sistema produttivo nazionale (l'industria manifatturiera) e nel modo in cui esso è organizzato (sistemi di PMI). Se questa analisi fosse corretta, il quadro per l'economia toscana sarebbe particolarmente preoccupante, dal momento che le caratteristiche indicate come le principali cause della perdita di competitività sono, in Toscana, assai più radicate che altrove.

Due sono, a nostro avviso, i limiti di questa interpretazione. Il primo risiede nel fatto che la crescita zero ha caratterizzato solo quattro anni, che sono un periodo certamente non breve, ma neanche sufficientemente lungo per valutare se, in presenza di un eventuale duraturo mutamento dello scenario, le imprese siano state in grado di predisporre politiche di ristrutturazione atte a fronteggiarlo.

Il secondo è se in un sistema produttivo che si basa sull'integrazione tra le sue diverse componenti settoriali e territoriali una crisi che colpisce in modo evidente una di esse, sia attribuibile solo a sue difficoltà interne o sia invece da estendersi al resto del sistema. Nella fattispecie la questione è se una crisi che ha colpito l'industria manifatturiera della regione (ovvero il 23% del valore aggiunto regionale) non dipenda anche da quanto accaduto nel restante 77%, fatto in larga misura di servizi.

2.2

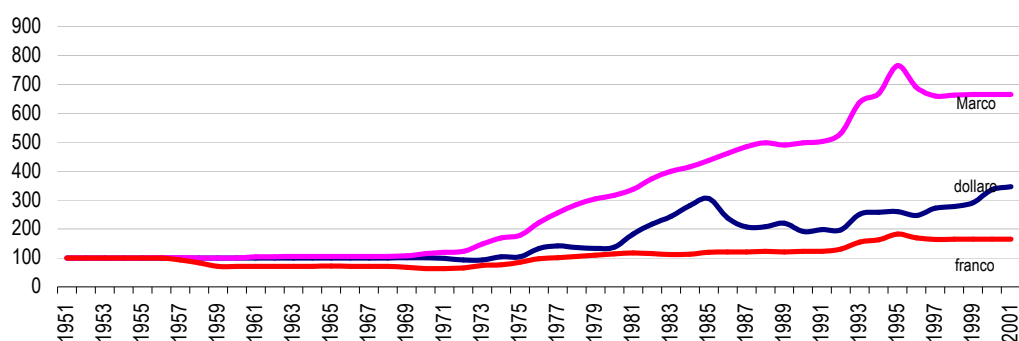
Un'ipotesi alternativa ai limiti del modello di PMI

L'ipotesi che l'IRPET aveva avanzato in precedenti analisi è che le innumerevoli debolezze strutturali presenti nella nostra economia siano state determinate da fattori diversi, tra i quali un ruolo rilevante ha la persistenza, per un periodo molto lungo, di elementi di protezione che hanno, in qualche modo, ridotto l'esigenza stessa di innovare, incidendo, quindi, su quella che dovrebbe essere la molla essenziale che consente ad ogni sistema economico di restare competitivo

Gli elementi di protezione che da tempo sono presenti nell'intera economia nazionale e che giustificerebbero questa ipotesi sono collegati ai due principali strumenti di politica economica cui sono ricorsi i governi nazionali perlomeno a partire dagli anni settanta: il sostegno alle esportazioni tramite la costante svalutazione della lira rispetto alle principali monete mondiali (graf. 2.2); il sostegno alla domanda interna attraverso una spesa pubblica generosa, prevalentemente corrente, finanziata con indebitamento (una generosità imposta quindi alle generazioni future). Tutto questo è stato accompagnato da politiche dal lato dell'offerta - assecondate in genere anche a livello locale - volte a garantire i vantaggi acquisiti dalle diverse categorie di operatori attraverso significative limitazioni allo sviluppo della concorrenza.

Di questa politica hanno tratto beneficio soprattutto le attività cosiddette "locali" - quelle cioè in cui è necessaria la prossimità tra produttore ed utente - attività che, già di per sé caratterizzate da bassa concorrenza interna, hanno potuto usufruire dell'ulteriore vantaggio di avere la certezza di una domanda crescente: domanda abbondante ed offerta rigida sono le basi per la formazione di posizioni di rendita. Queste posizioni hanno consentito alte remunerazioni a (o un impiego non efficiente di) alcuni fattori produttivi e, simultaneamente, bassi stimoli al miglioramento delle prestazioni erogate. I prezzi di tali attività sono cresciuti, scaricandosi non solo sui consumatori, ma anche sui costi di produzione del settore esportatore sia per gli elevati costi dei servizi erogati dal settore locale, sia perché essi si sono riflessi nel più alto costo della vita e quindi anche dei fattori produttivi.

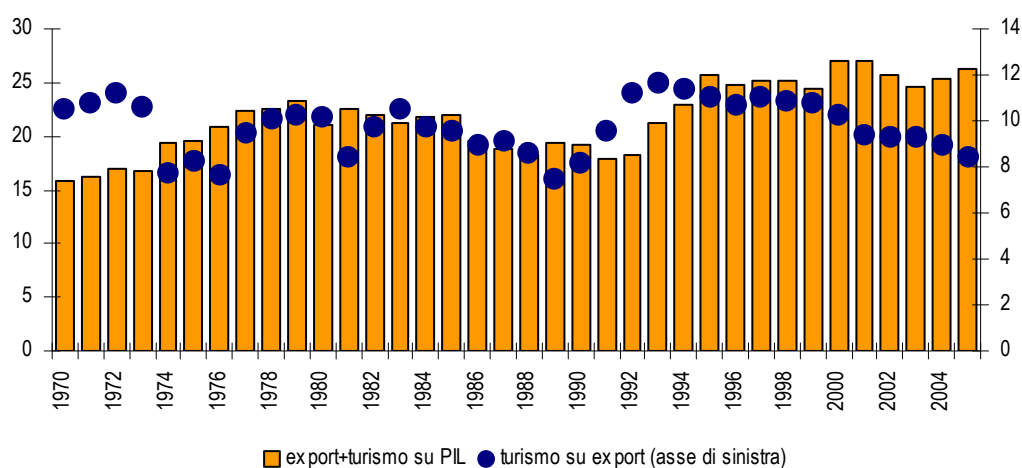
Grafico 2.2
TASSI DI CAMBIO CON LA LIRA DELLE PRINCIPALI MONETE



Il settore esportatore, ha potuto sopportare tale carico di costi in virtù di quel complesso di conoscenze (capacità di soddisfare alcune tipologie di bisogni legate alla persona ed alla casa) che hanno consentito l'affermazione del "made in Italy", ma anche per merito della costante svalutazione della lira, che anche in questo caso ha reso meno necessari gli sforzi innovativi che altrimenti il settore avrebbe dovuto sostenere per mantenere elevata la propria competitività sui mercati internazionali.

Anche il turismo ha usufruito degli stessi vantaggi. La spesa turistica è un importante fattore di sviluppo della nostra economia contribuendo, assieme alle esportazioni, ad introdurre nel paese redditi provenienti dall'estero; la forte corrispondenza tra le due voci è evidente anche in termini dinamici visto che il loro peso sul PIL è passato dal 16% degli inizi degli anni settanta all'attuale 26%, mentre il rapporto tra spesa turistica ed esportazioni è rimasto sostanzialmente inalterato (graf. 2.3).

Grafico 2.3
EXPORT E TURISMO IN ITALIA



Se esportazioni e turismo hanno caratteristiche molto simili per quel che riguarda la dinamica negli anni ed il fatto di introdurre nell'area redditi provenienti dall'esterno, essi si differenziano in modo significativo, per quel che riguarda i fattori della loro competitività: le

esportazioni si basano sulle abilità produttive delle imprese; il turismo beneficia, in parti più o meno rilevanti, di fattori esterni alla capacità delle imprese turistiche (la attrattività del territorio per motivi naturali e storici). Come è facile intuire la competitività dei prodotti esportati, così come quella dei servizi turistici venduti dipende dalla presenza di esternalità rilevanti e quindi in qualche misura il fatturato delle singole imprese dipende anche da fattori che riguardano un territorio ben più ampio. Ed è proprio il diverso uso del territorio che differenzia i due settori. In particolare è possibile supporre che il turismo faccia perno sulla bellezza di una ampia porzione di territorio, oltre che sulle infrastrutture in esso presenti, richiedendone la conservazione nelle sue condizioni originarie (ovviamente quanto più sono queste le condizioni di base per l'attrazione di turisti); le imprese esportatrici richiedono invece un territorio che si adegui costantemente alle nuove esigenze imposte dalla concorrenza. L'ipotesi è che alla fine il turismo faccia un uso ben più intenso del suolo di quanto non lo facciano le attività industriali contribuendo quindi ad innalzare le posizioni di rendita.

Accettando l'idea qui formulata, di un'economia protetta in parte dalla politica nazionale (svalutazione e spesa pubblica), dalle sue qualità artistico-ambientali (la bellezza da conservare per un obbligo morale nei confronti della storia, ma anche per favorire il turismo) e politiche locali fortemente protettive verso certe categorie di produttori (lobby), la domanda che dobbiamo porci è se tutto questo possa aver riguardato la Toscana più del resto del paese (o perlomeno del centro-nord del paese) e possa anche spiegare il minore dinamismo degli ultimi anni, assai più della debolezza del modello di piccola impresa dominante nella regione.

3.1

Settori locali e settori esportatori: una breve digressione

Nel riflettere come questi caratteri possano avere influito sulla crescita regionale può essere utile partire da una rappresentazione stilizzata in cui il sistema economico viene suddiviso in due parti tra loro interconnesse: la parte che produce beni e servizi diretti ad essere venduti all'esterno e la parte che produce beni e servizi destinati alla comunità locale (fatta di persone ed imprese). Abitualmente questi due spaccati vengono denominati: attività base di esportazione ed attività locali.

Non esistono quindi attività sovraordinate rispetto ad altre; non solo, ma tra le due e si instaura in forte legame che opera in modi diversi; direttamente, in quanto alcune attività locali (es.: molti servizi alle imprese) si rivolgono alle stesse imprese che operano sui mercati internazionali; indirettamente, perché, pur senza entrare come input intermedi nei processi produttivi dei beni esportati, le attività locali volte a soddisfare i consumi dei residenti incidono sul costo della vita della comunità locale e quindi in qualche modo sul costo dei fattori produttivi locali⁴.

In ultima istanza, il benessere della comunità dipenderà dal modo in cui essa impiega i suoi fattori produttivi, dal loro rendimento e dal modo in cui si distribuiscono tra le due attività, generando un equilibrio che sarà continuamente messo in discussione. Le forze che stanno alla base delle due attività possono, infatti, essere spinte da logiche diverse e non è detto che necessariamente la loro evoluzione sia funzionale ad adeguare continuamente l'equilibrio iniziale alle mutevoli esigenze della popolazione.

La capacità di esportare si basa sulle abilità acquisite nel tempo dalle comunità. Tali abilità possono derivare da risorse naturali, artistiche o comunque da lasciti del passato (es. una buona dotazione infrastrutturale), oppure dalle conoscenze accumulate e rinnovate negli anni e che pongono la comunità nella condizione di produrre qualcosa che è -più o meno- esclusivo; le abilità cui si fa riferimento possono quindi essere direttamente incorporate nel territorio o esserlo, invece, negli altri fattori produttivi. Più i beni e servizi prodotti che derivano da tali abilità sono esclusivi più la comunità potrà trarre vantaggio da tale condizione: i produttori si troverebbero infatti in una posizione ideale, essendo la loro offerta scarsa rispetto alla domanda; essi si troverebbero, pertanto, in condizioni più o meno monopolistiche (più verosimilmente di concorrenza monopolistica) garantendosi la possibilità di praticare prezzi più alti e quindi di realizzare più alti volumi di valore aggiunto di cui si approprieranno i diversi fattori produttivi impiegati. In casi del genere si potrebbe anche sostenere che il sistema produttivo, visto nel suo insieme, gode di una sorta di posizione di rendita che gli viene riconosciuta e pagata dal resto del mondo.

Diverso è il caso delle attività locali, il loro vantaggio nasce infatti anche dal fatto di trovarsi localizzate in prossimità degli utilizzatori. Pertanto, essendo la prossimità comunque scarsa per definizione, è probabile che essa generi posizioni di rendita, posizioni che potrebbero essere ulteriormente rafforzate dalla presenza di altri fattori che pongono ulteriori elementi di rigidità alla espansione dell'offerta. In tal caso, la rendita viene pagata da altri soggetti della comunità stessa ed opera quindi una sorta di redistribuzione tra di essi. La cosa importante è che la presenza delle diverse forme di rendita, influenzando sulla distribuzione del reddito della

⁴ In alcune analisi si parla di attività complementari a quelle base di esportazioni per le prime e di attività di servizio alla popolazione per le seconde. In questa nota si vuole invece porre maggiormente l'attenzione sul fatto che mentre le attività base di esportazione sono quelle che si confrontano con la concorrenza mondiale, quelle locali devono essere prossime all'utenza per cui la concorrenza è solo locale: ciò vale sia per alcune attività di servizio rivolte alle imprese (es. commercialisti) sia per alcune attività di servizio rivolte alle persone (commercio al dettaglio). Sarebbe tuttavia un errore pensare che solo le attività terziarie possano essere attività locali, dal momento che anche alcune attività industriali possono appartenere a tale categoria: tra queste certamente l'industria delle costruzioni.

comunità, non contribuisca ad una allocazione dei fattori produttivi che sia di ostacolo allo svilupparsi di quell'adeguato equilibrio tra i due settori necessario per garantirne il benessere.

3.2

In Toscana prevalgono le attività locali

È difficile stabilire quale debba essere la giusta armonia tra le attività locali e quelle base di esportazione, resta però il fatto che in Toscana il peso delle prime è decisamente superiore a quello osservato in altre aree del paese (tab. 3.1); di converso il livello di industrializzazione, così come l'apertura all'estero, è più basso.

Questa immagine della Toscana, in realtà, contrasta con quella che si è formata nel corso degli anni, quella cioè di una regione molto aperta agli scambi internazionali e, proprio per questo, molto dinamica. Secondo questa immagine, l'industrializzazione sarebbe stata alla base di tali successi, anche se ha assunto tratti molto particolari rispetto ai modelli dominanti, essendosi basata prevalentemente su sistemi di piccola impresa specializzati nelle produzioni tradizionali (moda e dintorni).

Tabella 3.1
La distribuzione del valore aggiunto tra attività base di esportazione e attività locali⁵
Anno 2003

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Toscana	ITALIA
Base di esportazione	35.0	35.8	38.7	39.1	33.0	32.2
Attività locali	65.0	64.2	61.3	60.9	67.0	67.8
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: stime Iripet su dati ISTAT

In realtà, a ben guardare, nessuna delle due considerazioni (industrializzazione ed apertura) è oggi completamente vera, perlomeno se il confronto lo si fa con la parte del paese più sviluppata (diciamo, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna): il livello di industrializzazione manifatturiera è inferiore a quello delle suddette regioni (ma anche alle Marche e all'Abruzzo inoltre, il peso delle esportazioni all'estero sul PIL è più basso, così come più basso è il peso del saldo commerciale).

Di fatto la Toscana è una regione meno industrializzata e meno aperta di quanto venga indicato in tante rappresentazioni dello sviluppo regionale (Tab. 3.2). Una parte di questa distanza viene, in realtà, colmata dalle entrate del turismo che svolge una funzione per molti versi analoga a quella dell'industria, se non altro per il fatto che i redditi che lo sostengono provengono dall'esterno: la spesa turistica è dunque equiparabile alle esportazioni. Ma anche considerando il turismo, la differenza rispetto altre regioni persiste e si riflette in un PIL procapite che è inferiore in modo significativo a quello delle regioni sopra richiamate. Possiamo dunque sostenere che, da tempo, la Toscana vanta un livello di industrializzazione inferiore a quello delle regioni a più alto livello di PIL procapite e che, probabilmente proprio per questo, la sua capacità di esportare è inferiore a quella delle regioni suddette ed è solo parzialmente compensata da una elevata vocazione turistica.

Allora, le domande che si pongono sono due: la prima, più accademica, è il perché di tanto distacco tra la Toscana percepita e quella reale; la seconda, più pragmatica, è il perché di questa maggiore debolezza rispetto alle più grandi regioni del centro nord (non naturalmente rispetto alla media nazionale).

La risposta alla prima domanda nasce dalla forza e dalla originalità del primo modello interpretativo (Becattini, 1975) che riesce a vedere ciò che la teoria dominante non era in grado

⁵ Tra le attività base di esportazione sono inserite anche quelle legate al turismo, in particolare gli alberghi e pubblici esercizi.

di spiegare. Secondo quest'ultima, lo sviluppo di un'economia doveva caratterizzarsi per l'allargamento delle dimensioni di impresa e lo spostamento verso settori cosiddetti "moderni"; non vi era spazio, se non transitorio, per piccole imprese in settori tradizionali. Ciò che la teoria non era in grado di vedere era il fatto che le piccole imprese toscane non erano esseri isolati, ma erano tra di loro fortemente interconnesse in modo tale da formare veri e propri sistemi in grado di generare al proprio interno le stesse economie di scala che le grandi imprese potevano crearsi e, allo stesso tempo, di godere di una ampia elasticità nell'adeguarsi ad una domanda frammentata, variabile ed in grande espansione (quella dei beni di consumo durevole). I sistemi di piccola impresa -in alcuni casi veri e propri "distretti industriali"- come valida e durevole alternativa alla grande impresa, prendevano dunque corpo anche nella teoria economica, dopo che nella realtà erano stati uno degli assi portanti della nostra economia.

Tabella 3.2
ALCUNI INDICI CARATTERISTICI NELLE PRINCIPALI REGIONI ITALIANE-2003

	Reddito pro capite	PIL pro capite	Export Su PIL	Export pro capite	Saldo commerciale su PIL	Presenze turistiche pro capite	Peso Manifatt.
Piemonte	18,2	25,4	27,6	7,0	7,4	0,9	23,1
Lombardia	19,8	28,6	29,2	8,4	13,9	1,3	25,4
Veneto	17,5	25,7	32,9	8,5	5,5	6,8	25,4
Emilia Romagna	20,2	28,5	27,9	7,9	7,1	2,1	24,9
Toscana	17,7	24,7	23,5	5,8	3,8	5,0	20,3
ITALIA	16,0	22,5	20,4	4,6	1,3	2,4	18,9

Fonte: ISTAT

Ma proprio la forza e l'originalità di questa analisi, volutamente indirizzata a cogliere le specificità del (e non tutto il) modello di sviluppo toscano, ha finito con l'offuscare le altre Toscare (pur presenti nell'analisi) e, cioè, la Toscana della costa che, invece, disponeva di un modello basato sulla grande impresa, prevalentemente di natura pubblica (le Partecipazioni Statali) e la Toscana meridionale che era ancora terra prevalentemente agricola e con bassi livelli di occupazione e di reddito. Inoltre, il modello della piccola impresa non era un fatto solo toscano, ma era assai diffuso anche in altre parti del paese, persino nelle regioni della grande industria del nord.

La differenza con le altre regioni, sin dall'inizio, stava proprio in questa diversa densità e diffusione di iniziative industriali: Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna disponevano già di un apparato industriale variegato (piccole, medie e grandi imprese nei settori moderni ed anche tradizionali) e diffuso sull'intero territorio ed anche in Veneto, dove il decollo industriale è stato più tardivo, si è assistito ad una sua maggiore diffusione in tutte le sue parti.

In questa breve analisi sta anche la risposta alla seconda domanda. La minore capacità produttiva della Toscana rispetto alle regioni prese come riferimento è proprio dovuta alla minore diffusione nel territorio regionale dell'industria ed alla debolezza dell'altro modello di industrializzazione della regione (le Partecipazioni Statali), che non è stato in grado di crearsi attorno un terreno di diffusa industrializzazione ed è poi entrato in crisi negli anni ottanta. La stessa presenza di distretti industriali è assai meno diffusa che in alcune delle altre regioni del centro-nord del paese (Graf. 3.3), confermando le precedenti considerazioni.

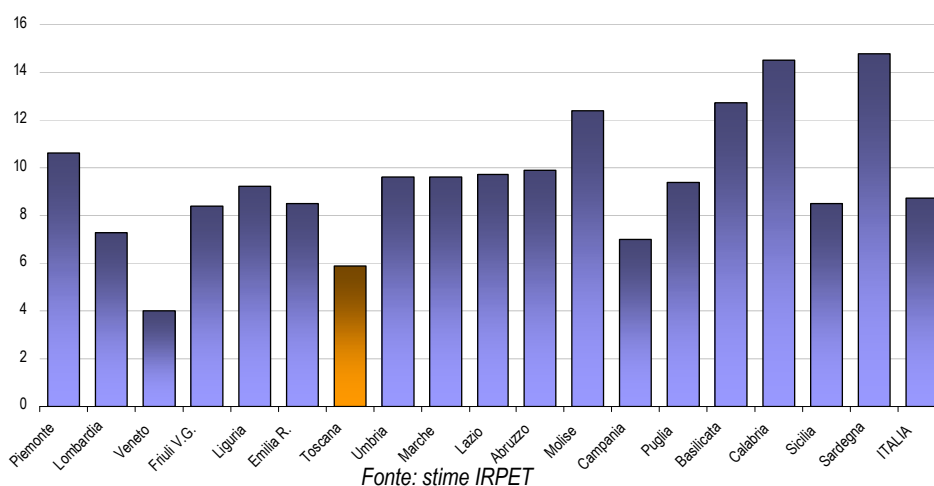
Quando ci si riferisce all'intera regione, pertanto, la debolezza degli altri modelli attenua la forza propulsiva del modello distrettuale che, pur essendo quello prevalente, era e resta localizzato soprattutto nella Toscana centrale. Nel complesso ciò ha generato un sistema produttivo regionale che, rispetto alle grandi regioni del nord, è meno industrializzato e quindi meno aperto agli scambi internazionali: è questo il motivo principale per cui il PIL procapite è più basso di quello realizzato nelle suddette regioni, non solo ma le stesse maggiori difficoltà di crescita degli ultimi anni può dipendere in parte dagli stessi motivi.

Grafico 3.3
I DISTRETTI INDUSTRIALI IN ITALIA



È, in altre parole possibile, che anche in Toscana, in misura ovviamente decisamente inferiore a quanto successo nel sud del paese, l'effetto dei diversi meccanismi di protezione sopra evocati sia stato particolarmente evidente, specie in quelle porzioni del territorio regionale meno investite da processi di industrializzazione, creando ostacoli alla realizzazione di quel processo di trasformazione tipico delle realtà economiche più dinamiche. In effetti se osserviamo l'evoluzione del sistema produttivo regionale nel corso dell'ultimo decennio ciò che emerge in modo abbastanza netto rispetto alle altre regione (graf. 3.4) è una maggiore conservazione in Toscana della struttura produttiva originaria.

Grafico 3.4
INDICE DI TRASFORMAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO REGIONALE
Periodo 1995-2003



(l'indice è stato costruito confrontando la struttura per branche del valore aggiunto del 1995 e del 2003 ed è tanto più alto quanto più il sistema si è trasformato)

3.2

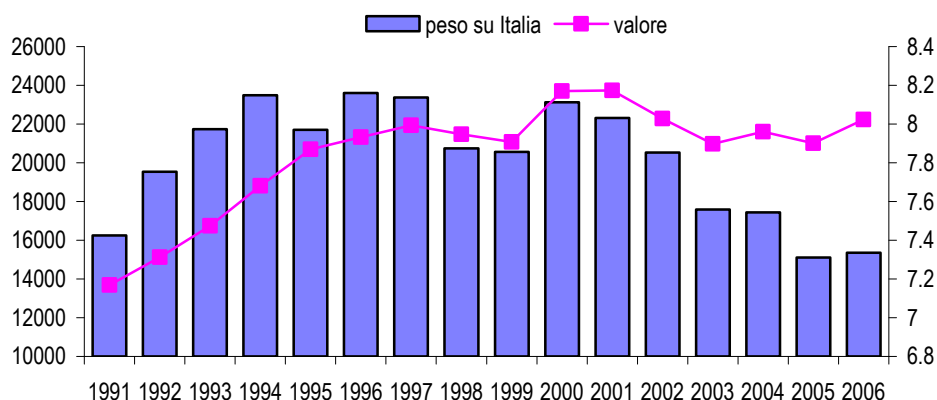
Perché si preferiscono i settori locali

Allo stesso tempo si osserva la maggiore difficoltà di collocare le produzioni regionali sui mercati internazionali: non era, infatti, mai successo che per quattro anni di seguito le esportazioni di beni si riducessero e di un importo così rilevante perdendo anche quote rispetto al resto del paese (Graf. 3.5). La preoccupazione nasce non solo dal fatto che è sui mercati internazionali che si misura la competitività di un sistema, ma anche perché è sulle esportazioni che, nelle regioni sviluppate, si basa la capacità di comprare dall'esterno i beni e servizi di cui un sistema ha bisogno e che non è in grado di produrre al proprio interno.

La questione che si pone è se, a partire da una maggiore presenza di attività locali, vi sia stata nel corso degli anni una evoluzione della struttura produttiva che ha rafforzato i caratteri iniziali deprimendo una trasformazione del sistema verso attività orientate alle esportazioni. L'ipotesi è che, a fronte della maggiore concorrenza che le imprese esportatrici hanno dovuto affrontare in assenza di elementi di protezione dal lato dei cambi, le attività locali abbiano, invece, continuato a godere di evidenti posizioni di rendita favorendo lo spostamento delle scelte imprenditoriali verso di esse (le nuove imprese negli ultimi dieci anni sono nate soprattutto nel settore immobiliare e delle professioni).

Un modo per cogliere la presenza di tali possibili posizioni di rendita è quello di confrontare l'evoluzione dei prezzi finali dei beni e servizi prodotti con quella dei costi degli *inputs* intermedi (escluso quindi il lavoro) utilizzati per produrli. I settori meno esposti alla concorrenza possono permettersi di aumentare i secondi più dei primi (a condizione naturalmente che vi sia domanda), i settori più aperti nell'aumentare i prezzi debbono tener conto non solo dell'evoluzione dei propri costi, ma anche di quella dei prezzi praticati dai concorrenti, a meno che le loro produzioni siano di qualità tale da minimizzare l'impatto di eventuali aumenti di prezzo.

Grafico 3.5
LE ESPORTAZIONI A PREZZI CORRENTI DELLA TOSCANA
valori e quote su Italia



Tenendo conto di tali dinamiche relative, gli indicatori disponibili (tab. 3.6) identificano tra i settori che hanno potuto usufruire dei maggiori vantaggi nella dinamica dei prezzi relativi:

- settori dominati da posizioni di oligopolio (raffinerie di petrolio);
- settori terziari prevalentemente pubblici (PA, istruzione, sanità);
- settori terziari privati (informatica, attività professionali, alberghi e ristoranti);
- pochi settori industriali di particolare pregio (pelletteria, mezzi di trasporto).

Naturalmente questa particolare dinamica dei prezzi nasconde logiche diverse, che in alcuni casi possono essere anche l'espressione di particolari pregi produttivi (l'esclusività cui si faceva sopra riferimento): la favorevole dinamica dei prezzi nella pelletteria e nei mezzi di trasporto (nautica da diporto) è l'espressione dell'alta qualità delle produzioni toscane, in grado di realizzare dunque ampi margini di extra-profitto sui mercati internazionali.

Tabella 3.6
UN INDICATORE DELLA DINAMICA DEI PREZZI RELATIVI: IL DEFLATORE DEL VALORE AGGIUNTO ⁶
Tasso di variazione media annua nel periodo 1995-2003

Raffinerie di petrolio	7.2	Costruzioni	2.0
Informatica, ricerca, altre attività	4.0	Macchine ed apparecchi meccanici	2.0
Attività immobiliari e noleggio	3.8	Carta, stampa ed editoria	2.0
Pubblica amministrazione e difesa	3.8	Lavorazione di minerali non metalliferi	1.9
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	3.5	Metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	1.8
Concia, prodotti in cuoio, pelle e calzature	3.3	Legno e dei prodotti in legno	1.8
Istruzione	3.2	Tessili ed abbigliamento	1.8
Sanità e altri servizi sociali	2.9	Estrazione di minerali non energetici	1.7
Alberghi e ristoranti	2.9	Macchine elettriche ed ottiche	1.7
Alimentari, bevande e tabacco	2.8	Intermediazione monetaria e finanziaria	1.5
Mezzi di trasporto	2.7	Energia elettrica, gas e acqua calda	1.5
Altri servizi pubblici, sociali e personali	2.4	Altre industrie manifatturiere	1.5
TOTALE	2.4	Commercio all'ingrosso e al dettaglio	1.5
		Articoli in gomma e materie plastiche	1.4
		Agricoltura, caccia e silvicoltura	1.1
		Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	1.1
		Prodotti chimici	0.7

Fonte: stime Iripet su dati ISTAT

Nel caso dei servizi pubblici, invece, la favorevole dinamica dei prezzi nasconde semplicemente un andamento delle retribuzioni (e per alcuni anni anche dell'occupazione) più dinamico che nel resto dell'economia; in questo caso la rendita deriva da una posizione ovviamente monopolistica ed è andata esclusivamente a vantaggio del lavoro sotto forma di retribuzione e livelli occupazionali.

Interessante è il caso dei servizi privati i quali mostrano un comportamento dicotomico: da un lato quelli in cui negli anni recenti vi è stata una maggiore apertura alla concorrenza (commercio e banche) i quali di fatto hanno praticato rispetto al passato un rapporto prezzi di vendita-costi degli inputs intermedi più favorevole all'utente, frutto anche dei processi di ristrutturazione ed ammodernamento che hanno interessato i due settori; dall'altro quelli in cui sono ancora oggi presenti ampi margini di protezione o comunque di eccesso di domanda rispetto all'offerta (professioni, bar, alberghi, ristoranti,...). Al contrario e con le eccezioni sopra ricordate, tutte le principali attività base di esportazione della Toscana mostrano dinamiche dei prezzi relativi molto sfavorevoli ad indicare come esse siano ben distanti da quelle posizioni di monopolio che garantirebbero la formazione di più ampi margini di extra-profitto, ma siano piuttosto vicine a situazioni in cui anche la concorrenza di prezzo gioca un ruolo importante, costringendo le imprese ad abbassare i prezzi in presenza di una concorrenza più agguerrita.

Le uniche eccezioni a questa regola sono rappresentati dai settori industriali che introducendo al loro interno rilevanti innovazioni (pelletteria, nautica) hanno potuto permettersi significativi aumenti di prezzo.

⁶ Il deflatore del valore aggiunto nasce dall'evoluzione congiunta dei prezzi di vendita rispetto ai costi di produzione (e ovviamente dal peso che hanno i secondi sui primi), nel senso che quando il deflatore è alto significa che i primi sono molto aumentati rispetto ai secondi. Ciò non significa che il settore ha fatto profitti, ma semplicemente che i per ogni prodotto realizzato è aumentata la quota che va a remunerare lavoro e capitale.

3.3

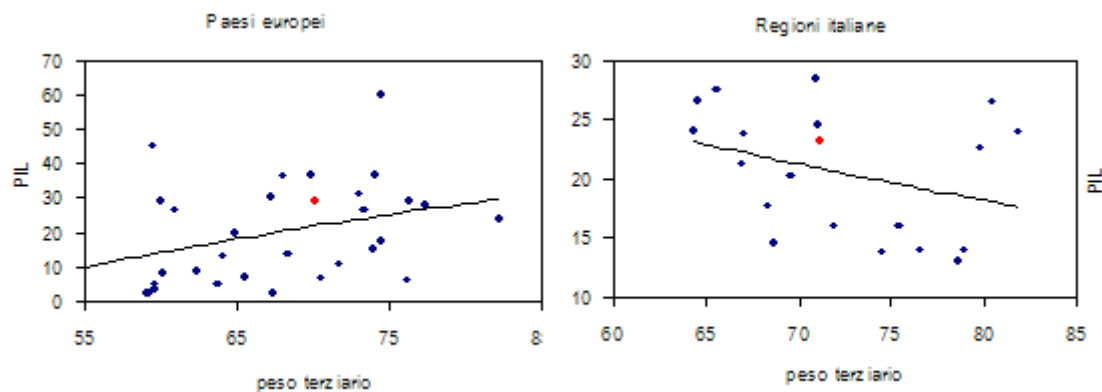
L'anomalia terziaria

L'andamento dei prezzi relativi (prezzi di vendita rispetto a costi di produzione) sembrerebbe dunque giustificare la maggiore convenienza ad operare nel settore locale, ovvero in quel complesso di attività in cui la prossimità tra venditore ed utilizzatore è un requisito fondamentale. Come abbiamo visto sono soprattutto le attività terziarie ad avere tali caratteristiche.

In effetti osservando struttura ed evoluzione del terziario italiano e toscano è possibile cogliere una sorta di anomalia rispetto al resto d'Europa che può trovare qualche suo fondamento nelle considerazioni svolte precedentemente.

In linea di massima, osservando peso del terziario e livello del PIL procapite nei paesi europei è facile verificare l'esistenza di una relazione positiva tra le due grandezze (fig. 3.7) ad indicare come oramai nelle aree più sviluppate d'Europa il peso del terziario è largamente preponderante. L'Italia si colloca in una posizione intermedia, non mostrando dunque una propensione terziaria particolarmente spiccata o, per dirla in altro modo, il livello di industrializzazione italiano risulta ancora elevato (rispetto ovviamente a quello di paesi ad analogo livello di sviluppo) a dispetto di tanti analisi preoccupate sul calo del manifatturiero.

Figura 3.7
Peso del terziario e livello del PIL procapite nei paesi europei e nelle regioni italiane



La particolarità dell'Italia sta, casomai, nella composizione interna di industria e terziario, entrambi fortemente orientati verso le attività più tradizionali (la moda nell'industria, il commercio nel terziario). Possiamo dunque sostenere che l'anomalia italiana, nell'industria come nel terziario, non sta tanto nel peso dei due settori quanto nel suo contenuto interno.

Ma una anomalia altrettanto rilevante la si coglie osservando la distribuzione tra le regioni italiane del terziario, mostrando una relazione che è esattamente l'opposto di quella osservata nei paesi europei: in Italia sono le regioni meno sviluppate ad avere una maggiore presenza di terziario.

Distribuzione settoriale e territoriale sembrerebbero, dunque, indicare che il terziario italiano non è particolarmente avanzato e che anzi in taluni casi potrebbe addirittura essere considerato una sorta di settore rifugio, un settore, cioè, verso cui vengono indirizzati gli investimenti in assenza di scelte alternative. La presenza di una domanda garantita da un bilancio pubblico espansivo ha garantito per lungo tempo la possibilità di realizzare fatturati sufficienti a mantenere conveniente l'esercizio di impresa anche nell'ambito del terziario tradizionale. Di questa opportunità hanno potuto usufruire anche realtà produttive in cui la capacità imprenditoriale era meno spiccata.

In questo quadro si pone anche l'economia toscana, che in effetti presenta, con poche eccezioni, una maggiore dotazione di terziario rispetto alle regioni del centro nord rivelando al

suo interno una maggiore specializzazione verso le attività più tradizionali. Non solo, ma in tali attività anche il valore aggiunto per unità di lavoro è, con poche eccezioni, inferiore addirittura alla media nazionale (tab. 3.8).

Semberebbe quindi confermata l'ipotesi di un terziario particolarmente presente non in virtù di un alto rendimento delle attività che vi si svolgono, ma piuttosto perché le risorse produttive vi si sono riversate per la presenza di un minore rischio d'impresa.

Tabella 3.8
PESO DEL TERZIARIO E VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO IN TOSCANA E ITALIA
Anno 2004

	Peso %		valore aggiunto per addetto	
	Toscana	ITALIA	Toscana	ITALIA
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	14.2	12.7	40.8	41.6
Alberghi e ristoranti	4.3	3.6	31.4	32.3
Trasporti e comunicazioni	6.7	7.2	53.5	61.1
Intermediazione monetaria e finanziaria	6.0	5.8	91.2	98.4
Servizi alle imprese e attività immobiliari	20.6	21.5	109.6	101.9
Pubblica amministrazione e difesa	4.9	5.8	55.4	57.5
Istruzione	4.5	5.1	39.1	37.9
Sanità e altri servizi sociali	5.0	4.8	43.6	46.0
Altri servizi pubblici, sociali e personali	4.0	3.6	36.4	35.9
Servizi domestici presso famiglie	1.1	0.8	16.5	14.2
TOTALE	71.2	70.9	53.7	54.5

Resta pertanto aperta la questione se le difficoltà incontrate dalla Toscana in quest'ultimo decennio, non troppo diversamente da quanto accaduto nel resto del paese, possano anche essere lette alla luce di una forte attitudine del sistema a mantenersi nelle posizioni originarie (ovvero nei luoghi e nei settori di insediamento storico) favorito in questo da politiche pubbliche (svalutazione ed indebitamento a sostegno della spesa corrente) che per lungo tempo hanno teso a proteggere le imprese esistenti, ma che a partire dalla metà degli anni novanta sono per forza di cose venute meno. Mentre, però, per l'industria la necessità di confrontarsi con una concorrenza internazionale particolarmente agguerrita (anche se soprattutto a partire dal 2001, visto che sino ad allora il dollaro si era fortemente rivalutato) ha imposto politiche aziendali che puntassero sulla competitività, nel terziario la naturale minore pressione della concorrenza, rafforzata da limiti anche artificiali posti ad un suo sviluppo, ha reso meno necessarie trasformazioni del settore.

Una dimostrazione che questo processo è avvenuto la si ha osservando le trasformazioni avvenute all'interno dell'industria e del terziario: mentre nel primo caso la Toscana realizza trasformazioni significative ponendosi tra le regioni che hanno registrato i maggiori cambiamenti, nel terziario vale la considerazione opposta: in generale nel settore dei servizi le modifiche di struttura sono state minori di quelle avvenute nell'industria e, in questo ambito, la Toscana è la regione che ne ha realizzate meno (tabb. 3.9 e 3.10) perlomeno nel confronto con le principali regioni del centro nord.

Tabella 3.9
COMPOSIZIONE PERCENTUALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA NEL 1995 E 2003 E DIFFERENZE IN VALORE ASSOLUTO

	1995			2003			differenze in valore assoluto		
	Toscana	ITALIA	Nord	Toscana	ITALIA	Nord	Toscana	ITALIA	Nord
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	6.3	9.8	8.7	6.9	10.3	9.0	0.5	0.5	0.3
Industrie tessili e dell'abbigliamento	23.1	11.6	11.6	19.6	9.8	9.8	3.5	1.8	1.9
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	11.3	3.1	1.9	8.7	2.3	1.4	2.6	0.9	0.6
Carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	6.8	6.5	6.3	7.7	7.1	7.1	0.9	0.7	0.8
Cokerie, raffinerie, chimiche, farmaceutiche	7.1	10.6	9.5	7.0	10.0	9.1	0.1	0.6	0.4
Lavorazione di minerali non metalliferi	7.2	5.8	5.5	7.3	6.9	6.4	0.1	1.0	0.9
Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	8.7	14.8	16.3	9.2	15.0	17.1	0.4	0.3	0.9
Meccanica	17.2	26.0	28.1	20.5	25.8	27.2	3.3	0.2	0.8
Altre manifatturiere	12.2	11.7	12.0	13.2	12.7	12.9	1.0	1.0	0.9
Totale industria manifatturiera	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	12.6	6.8	7.4

Tabella 3.10
COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEL TERZIARIO NEL 1995 E 2003 E DIFFERENZE IN VALORE ASSOLUTO

	1995			2003			differenze in valore assoluto		
	Toscana	ITALIA	Nord	Toscana	ITALIA	Nord	Toscana	ITALIA	Nord
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	22.3	20.7	23.2	21.8	19.7	21.3	0.5	1.1	1.9
Alberghi e ristoranti	5.9	5.0	5.9	5.9	5.0	5.6	0.0	0.0	0.2
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	11.0	11.0	11.0	10.9	11.9	11.8	0.1	0.8	0.8
Intermediazione monetaria e finanziaria	9.2	9.0	9.8	9.3	9.0	10.3	0.2	0.0	0.5
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, professioni	24.0	26.0	26.9	26.2	27.9	28.7	2.2	1.9	1.9
Pubblica amministrazione e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	7.1	8.3	5.8	6.3	7.3	5.2	0.9	1.0	0.6
Istruzione	6.8	7.5	5.7	5.7	6.3	4.8	1.1	1.2	0.9
Sanità e altri servizi sociali	6.7	6.4	5.9	6.9	6.9	6.2	0.2	0.5	0.4
Altri servizi pubblici, sociali e personali	5.4	4.9	4.9	5.5	5.1	4.9	0.2	0.2	0.1
Servizi domestici presso famiglie e convivenze	1.6	1.1	1.1	1.4	1.1	1.0	0.2	0.0	0.1
Totale servizi	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	5.5	6.7	7.2

Conclusioni

La evidente perdita di competitività che ha coinvolto l'intera economia nazionale e toscana, a partire dalla seconda metà degli anni novanta, ma in modo evidente in questi ultimi anni, può essere letta in modo diverso. Si può pensare che la causa sia da rintracciare nella crescente concorrenza portata dai paesi asiatici e particolarmente avvertita dalle PMI dei settori della moda. L'esigenza di innalzare la qualità delle produzioni attraverso sforzi innovativi si scontrerebbe con la piccola dimensione, per cui parte del nostro apparato produttivo è destinato a soccombere sotto i colpi della concorrenza di prezzo portata da quei paesi.

La nostra interpretazione si basa, invece, sull'ipotesi che le cause delle difficoltà attraversate dall'economia toscana –non troppo diversamente da quella italiana- partano più da lontano e siano piuttosto da rintracciare nel fatto che gli anni novanta segnano la fine dei due strumenti di politica economica cui più frequentemente i governi nazionali hanno fatto ricorso nei decenni passati: svalutazione della lira associata ad aumenti di spesa pubblica corrente (finanziata con indebitamento pubblico). L'uso costante di questi due strumenti per alcuni decenni hanno consentito ampie protezioni, da un lato, alle imprese esportatrici che hanno potuto contare su di una evoluzione dei prezzi a loro favorevole e, dall'altro, a quelle orientate al mercato interno cui è stata comunque garantita una domanda crescente, oltre ad un basso livello di concorrenza interna. Ciò, in entrambi i settori, ha depresso l'esigenza stessa di innovare.

L'impossibilità di ricorrere a svalutazione e, allo stesso tempo, l'obbligo di contenere la spesa pubblica hanno introdotto uno dei principali cambiamenti che le imprese italiane hanno dovuto fronteggiare a partire dalla seconda metà degli anni novanta, con la conseguenza che esse si sono trovate ad affrontare un concorrenza crescente (quella asiatica) senza le tradizionali protezioni cui erano state abituate a godere nel passato. Sino alla fine del secolo scorso, tuttavia, la rivalutazione del dollaro sull'euro ha mascherato alcuni di questi problemi, che si sono manifestati in tutta la loro intensità, soprattutto a partire dal 2001, con le conseguenze che conosciamo. I sistemi di piccola impresa orientati alle esportazioni hanno dovuto affrontare questa situazione con gli unici strumenti che avevano a disposizione: la ristrutturazione, anche attraverso l'espulsione delle imprese più marginali.

Non altrettanto grave è risultata, invece, la situazione del settore locale, confortato da una domanda interna che, per quanto stagnante, non è venuta a mancare e garantito anche da chiari limiti allo sviluppo della concorrenza, attribuibili anche a normative accondiscendenti. In questi anni, quindi, mentre il settore esportatore ha visto ridursi i margini di profitto, il settore locale li ha potuti accrescere tanto che una parte rilevante dei nuovi investimenti si è rivolto verso di esso.

Nel complesso quindi laddove la presenza di attività locali (principalmente terziarie) era maggiore, minori sono stati gli sforzi innovativi e quindi la competitività del sistema è risultata più compromessa: la Toscana è, tra le principali regioni del centro-nord, quella che presenta maggiormente queste caratteristiche.

In questa seconda interpretazione, ad una prima fase che ha visto una qualche forma di ristrutturazione nel settore industriale, dovrebbe seguirne una seconda che dovrebbe riguardare maggiormente il settore dei servizi. La ristrutturazione di tale settore dovrebbe servire non solo alla riduzione dei costi, ma anche alla affermazione di tutte quelle attività che, se non direttamente orientate alle esportazioni, sono comunque di ausilio alle imprese manifatturiere proprio per rafforzare la loro capacità di vendere all'estero.