



La congiuntura dell'Artigianato in Toscana

(Rapporto analitico)

Consuntivo anno 2005
Previsioni 1° semestre 2006

Indice

1. SINTESI INTRODUTTIVA
2. LA CONGIUNTURA DELL'ARTIGIANATO IN TOSCANA NEL 2005
 - 2.1. Dinamica delle imprese artigiane
 - 2.2. Fatturato: andamento generale
 - 2.3. Fatturato: articolazione per aree territoriali
 - 2.4. Fatturato: articolazione per settori
 - 2.5. Occupazione
 - 2.6. Investimenti
 - 2.7. Produttività, efficienza ed economicità
 - 2.8. Tipologie imprenditoriali e di mercato
 - 2.9. La struttura dell'artigianato: dimensioni, tendenziali mutamenti e indicazioni di strategia
3. LE PREVISIONI PER IL 1° SEMESTRE 2006
 - 3.1 Fatturato e produzione: andamento generale
 - 3.2 Fatturato: articolazione per aree territoriali
 - 3.3 Fatturato: articolazione per settori
 - 3.4 Occupazione
 - 3.5 Investimenti
4. VALUTAZIONI CONCLUSIVE
- APPENDICE



Il 2005 si caratterizza per il proseguimento della crisi in tutto il comparto artigianale toscano (-4,4% del fatturato), coinvolgendo ogni settore, con punte elevatissime, oltre che nella moda (-7,2%), anche nei servizi (-5%). Anche l'edilizia conferma la fase di recessione avviata nel 2004 (-3,4% del fatturato). In virtù di questo fenomeno, il comportamento dei diversi settori risulta adesso assai omogeneo e tutto con connotazione negativa.

I dati dell'artigianato toscano risultano ancora una volta discordanti rispetto alle dinamiche economiche generali: essi si differenziano molto da quelli inerenti l'economia mondiale, che nel 2005 ha conosciuto saggi di crescita rilevanti; non sono allineati nemmeno con quelli nazionali, dal momento che anche l'export italiano ha mostrato una certa vitalità. Viceversa tendono a risultare maggiormente coerenti con un quadro regionale meno brillante di quello nazionale. In questo quadro l'artigianato svolge senz'altro un ruolo importante e, ad oggi, in una cornice non positiva. Infatti, lo stato di crisi che lo condiziona continua a rivelarsi generale e di tipo strutturale poiché:

- coinvolge ancora la stragrande maggioranza degli artigiani, contribuendo a fiaccare ulteriormente le loro possibilità di ripresa. Conseguentemente resta modesta la quota di coloro che riescono ad aumentare il fatturato.
- Resta elevato il numero dei settori colpiti. I più penalizzati rimangono quelli della moda, soprattutto il calzaturiero, il tessile e la concia. Ad essi si aggiungono l'orafo, il vetro, la ceramica e il lapideo. Gran parte della meccanica continua a stentare, mentre viceversa riprende slancio la cantieristica e la pelletteria. Nell'edilizia soffrono molto i lavori edili di completamento e le installazioni di servizi, mentre nei servizi stentano tutte le componenti.
- Nel 2005 prosegue un comportamento uniformemente negativo a livello provinciale, dal momento che l'economia artigiana soffre in tutte le province, a causa del cattivo andamento di tutti i comparti locali. Tanto che adesso diviene difficile parlare di un artigianato dell'area meridionale e sud-costiera capace di comportarsi meglio di quello di altre aree provinciali. Solo quello della provincia di Grosseto sembra tenere meglio di altri, mentre soffrono molto le componenti artigiane del senese e del livornese. Per lo stesso motivo l'artigianato della zona nord-costiera (Lucca, Massa Carrara e Pisa) e di quella centrale (Firenze, Prato,

Pistoia e Arezzo) si comportano fra loro in modo similmente negativo. All'interno dell'area centrale, l'artigianato pratese continua a rivelarsi in grande difficoltà, accompagnato stavolta, nel livello di perdite di fatturato subite, da quello empolesse.

- Il settore principe, ovvero quello manifatturiero, con la moda e le altre attività manifatturiere, è ovunque quello più sofferente. Anche la componente metalmeccanica perde in modo accentuato nell'area centrale della regione. Parallelamente l'edilizia non è più in condizione di svolgere una funzione lenitrice delle perdite del manifatturiero, tanto che anche essa perde dappertutto in modo elevato, salvo che nella provincia di Grosseto. Inoltre sono elevate in tutte le province le perdite di fatturato dei servizi.
- Prosegue la fase critica di tutti i distretti manifatturieri con variazioni negative di fatturato, nei settori di specializzazione, mediamente doppie al dato medio regionale dell'artigianato (media del -8,4% del fatturato nei settori di specializzazione distrettuale). Variazioni negative a due cifre si registrano, con riferimento ai settori di specializzazione distrettuale, nel calzaturiero di Castelfiorentino, in quello lapideo di Carrara, in quelli della lavorazione della pelle di Santa Croce e della Valdinievole. Segni positivi si verificano solo nel distretto tessile casentinese e del mobile di Sinalunga. In generale i distretti maggiormente in difficoltà continuano ad essere quelli della moda, orafo incluso. Solo il distretto pellettiero del Valdarno sembra riuscire a contenere le perdite meglio di altri distretti simili per specializzazione produttiva. Infine l'andamento negativo dei settori di specializzazione distrettuale si ripercuote negativamente anche sui risultati degli altri settori del distretto.
- La crisi è generale e strutturale anche per l'ulteriore aggravamento della situazione occupazionale nell'artigianato, soprattutto manifatturiero, con una perdita netta consistente di addetti anche nel 2005 (mediamente l'artigianato perde oltre 3.000 addetti, di cui oltre 2.300 riconducibili al manifatturiero). Il leggero recupero registrato rispetto ai primi sei mesi dell'anno appare alla fine modesto, sostanzialmente limitato alla sola edilizia. Perdono addetti tutti i comparti, servizi inclusi e questo rappresenta, se vogliamo, un dato ancora peggiore di

quello emerso alla fine del primo semestre del 2005.

- La perdita occupazionale continua a riguardare soprattutto i dipendenti a tempo pieno (circa 4.000 in meno), rispetto ai quali persiste anche il fenomeno di sostituzione con forme di lavoro a tempo parziale. Quindi, sia per la perdita reale di addetti nella componente a tempo pieno, che per la preferenza di forme d'impiego più flessibili, la struttura occupazionale artigiana pare destinata a ridimensionarsi e a mutare qualitativamente in modo assai rilevante in tutti i comparti, in direzione di una crescente rilevanza di forme più flessibili.
 - In modo analogo al dato sul fatturato, l'occupazione artigiana diminuisce in quasi tutte le province toscane, fatta eccezione per l'area sud-costiera (Livorno, dove cresce sensibilmente e Grosseto, dove rimane sostanzialmente stabile). Prato rimane l'area più in difficoltà anche dal lato dell'occupazione. Perdite rilevanti di addetti si verificano anche nell'empolese e nelle province di Massa Carrara, Pistoia e Pisa.
 - Quasi ovunque sono le componenti manifatturiere e a perdere la maggiore quota di addetti. Inoltre prosegue la crisi dei distretti manifatturieri anche dalla prospettiva degli addetti, con una diminuzione più marcata nei settori di specializzazione produttiva e sempre in particolare in quelli della moda e orafa. Ad essi si aggiungono, nei risultati occupazionali negativi, entrambi i distretti del mobile (Sinalunga e Poggibonsi), quello cartario di Capannori e quello lapideo di Carrara.
 - Rallenta il saggio di crescita delle imprese a livello regionale e si attesta su valori bassi anche in confronto alle altre regioni italiane e ciò a causa di un innalzamento del loro saggio di mortalità. Inoltre, nei distretti manifatturieri, rispetto ai settori di specializzazione produttiva, si verifica una riduzione del numero di imprese, segno questo che dal 2005 si è avviato il processo selettivo di mortalità imprenditoriale ipotizzato nel precedente rapporto.
 - La micro impresa, tipologia imprenditoriale di grande diffusione, appare il modello verso cui l'artigianato tende ad evolvere. Lo dimostrerebbe il dato sugli addetti, ovvero il fatto che l'occupazione artigiana tende a crearsi o a mantenersi quasi esclusivamente all'interno delle strutture più piccole.
- Tuttavia, pur di fronte a questo quadro poco incoraggiante, si vanno a cogliere, alla fine

del 2005, nuovi motivi di ottimismo. Infatti emergono stavolta chiari segnali di decelerazione della crisi e di inversione del ciclo, a partire dal comparto principale, quello manifatturiero, poiché:

- si registra un effettivo ed evidente contenimento della perdita nella seconda parte dell'anno;
- ritorna a crescere la quota di imprese che hanno conseguito aumenti di fatturato;
- il rallentamento della perdita di fatturato nel manifatturiero è così significativo da spingere per un'inversione di tendenza di tutto l'artigianato;
- è un fatto che non ha precedenti nelle dinamiche di fatturato artigiano degli ultimi anni e che pare, per la sua intensità, meno illusorio di altri segnali colti in passato.

A ciò si aggiunge una sensibile ripresa del clima di fiducia fra gli imprenditori artigiani, che ci sembra di cogliere attraverso molteplici segnali:

- aumenta la quota di imprese con investimenti in aumento, nonostante che questa quota continui a rappresentare una minoranza di aziende
- le previsioni sul fatturato per il primo semestre 2006, pur attestandosi su un valore di crescita media dell'1,5 e quindi tutto sommato su bassi livelli, rappresentano comunque un evidente segno di recupero, soprattutto nel manifatturiero, rispetto a sei mesi fa. Ciò tanto da rendere lecito attendersi, per il prossimo futuro, una maggiore capacità di contenimento delle perdite da parte delle imprese artigiane, per poi muovere verso una ripresa economica.
- Il clima di fiducia resta piuttosto basso nel calzaturiero nella ceramica e nel vetro. Tuttavia recupera nella moda, anche in settori a lungo provati come la maglieria e appare elevato nella metalmeccanica. Si verificano previsioni più contratte nell'edilizia, mentre rimane forte il pessimismo nei servizi, il quale tuttavia ci sembra sensibile ad un effetto trascinamento che un manifatturiero in ripresa potrebbe esercitare su di essi.
- Segni di ritrovata fiducia sembrano riaffiorare nelle previsioni sul fatturato nei distretti, anche se in essi continuano a comparire delle stime negative;
- migliorano rispetto a sei mesi fa le previsioni sull'occupazione, pur con la permanenza di alcuni saldi aumenti-diminuzioni (vedi manifatturiero) di segno lievemente negativo. In ogni caso, il dato medio previsionale dei saldi aumenti-diminuzioni degli addetti è positivo.

- Infine migliorano le previsioni sugli investimenti rispetto sia ad un anno fa che al termine del primo semestre 2005 (tale inversione di tendenza non si verifica nei servizi a conferma di un pessimismo ancora dominante in questo settore)

I segnali di inversione del ciclo e di recupero del clima di fiducia non significano che l'artigianato sarà da ora in poi in grado di produrre risultati positivi. Analogamente, sul fronte occupazionale, l'inversione di tendenza che auspichiamo, difficilmente si tradurrà nel breve termine in una crescita di addetti per l'artigianato. In altre parole, forse non si è ancora toccato il fondo.

Combinando i dati sulle previsioni di fatturato, che sono indicative del clima di fiducia di ogni imprenditore verso il futuro aziendale, insieme al grado di sfruttamento della capacità produttiva, si può immaginare l'entità delle aziende a rischio di sopravvivenza. In particolare ciò lo si può fare rispetto a quei settori più a lungo colpiti e nei quali si presume ridotta la capacità di resistenza imprenditoriale. A livello aggregato ciò vale quindi per i servizi e il manifatturiero. Laddove vi sono bassi livelli di impiego della struttura con un morale non brillante, il rischio di non sopravvivere si presume più elevato. Complessivamente ciò riguarda circa il 45% delle imprese manifatturiere e dei servizi. La quota di imprese in crisi gravissima si aggira inoltre intorno al 15% del totale. Si tratta di cifre molto rilevanti.

Usando una metafora, è come se l'artigianato fosse un ferito grave con emorragie diffuse, che nel tempo hanno accelerato i loro flussi di perdita. Oggi tali perdite sembrano iniziare a ridursi.

Ovviamente il sangue continua a perdere e in alcune parti sgorga ancora copioso. Per questo il nostro malato non ha ancora toccato il fondo. Tuttavia siamo in condizione di vedere l'emorragia come destinata a ridursi. È vero che rimane il dubbio se il sangue defluisce di meno perché la ferita si sta cicatrizzando o perché c'è rimasto meno sangue da defluire.

Tuttavia oggi tale problema non possiamo porcelo e dobbiamo necessariamente pensare alla riabilitazione del malato. Da un certo punto di vista la situazione è adesso più delicata di prima. Finché siamo a tamponare le emorragie non abbiamo tanta scelta: tutto ciò che serve per attenuare le perdite va bene, dagli ammortizzatori sociali, agli interventi straordinari ecc. ecc. Quando si parla di riabilitazione dobbiamo decidere, fra le diverse opzioni possibili, la strada su cui collocare il malato al fine di metterlo in

condizione di affrontare nuovamente il suo futuro. La strada che sceglieremo determinerà quale sarà il futuro possibile per questo soggetto. Quindi oggi ci troviamo di fronte ad un fatto di grande responsabilità e delicatezza.

Si può dire che dal 2006, ci si potrà muovere in direzione di una maggiore stabilizzazione del fatturato artigiano (continuare a tamponare) e poi assecondare una successiva fase di ripresa generale.

Rispetto ad essa oggi dobbiamo effettuare le scelte strategiche e le politiche di settore utili. Insomma la sfida è appena cominciata. Il dato più ottimistico rispetto al passato è che oggi abbiamo più elementi per cogliere nuove determinanti di performance della piccola impresa da diffondere nel sistema e, conseguentemente, per individuare nuove modalità d'intervento del settore. A questo proposito riteniamo che la chiave di lettura più appropriata è quella finalizzata a definire percorsi differenziati d'intervento per profili o segmenti differenti di imprese. In funzione di ciò si provano a decodificare alcuni segmenti di imprese:

- la micro impresa che opera prevalentemente col mercato finale
- l'impresa di 4-5 addetti che opera prevalentemente in subfornitura
- l'impresa di oltre 6 addetti (in particolare da 6 a 9) che opera prevalentemente per il mercato finale
- quella analoga alla precedente (in particolare anche oltre 9 addetti) ma che opera prevalentemente in conto terzi.

Tali segmenti non esauriscono tutte le possibilità tipologiche all'interno dell'artigianato ma ci sembrano quelli che tendono ad assumere crescente rilevanza all'interno delle varie classi dimensionali d'impresa.

Possiamo addentrarci nelle valutazioni di alcuni dei segmenti evidenziati partendo da quello della micro-impresa. Per questa impresa abbiamo individuato il segmento rivolto al mercato finale poiché appare sempre più estromessa dai circuiti di subfornitura e costretta a muoversi da sola verso il mercato finale pur disponendo di una struttura commerciale deficitaria. Si tratterebbe di un processo non dettato frutto di scelte autonome, quanto di costrizione. Come si è visto la micro-impresa si caratterizza per dinamiche di fatturato e occupazionali contraddittorie. Queste dinamiche possono trovare spiegazione nella coesistenza di due motivi di valenza opposta:

- in primo luogo la micro impresa si caratterizza per la netta prevalenza di

forme di lavoro indipendenti, riconducibili all'opera diretta dell'imprenditore e dei suoi familiari. Ciò contribuisce, insieme alla modesta entità degli altri investimenti, a rendere la tipologia micro-imprenditoriale capace di raggiungere un equilibrio economico-finanziario in modo assai più agile di strutture più pesanti sul piano dei costi fissi. Anche la remunerazione del lavoro del titolare e dei suoi collaboratori familiari rappresenta un fattore di costo assai più flessibile di quello legato a forme d'impiego dipendente. In questo modo l'azienda matura una maggiore capacità di resistenza e sopportazione, anche sul piano occupazionale, di fronte alle fasi economicamente avverse.

- Il secondo motivo per cui gli addetti nella micro-impresa diminuiscono di meno che in quella più grande, potrebbe essere dovuto al fatto che la micro-dimensione rappresenta oggi la tipologia verso cui tende l'azienda artigiana in termini di progressivo ridimensionamento. Come se, di fronte a fenomeni di polarizzazione dei mercati, l'impresa artigiana fosse maggiormente portata a ridimensionarsi e ad alleggerirsi per collocarsi in nicchie di mercato sempre più ristrette, piuttosto che a potenziarsi per affrontare un mercato di più larga scala, ricercando un equilibrio ad un livello di attività assai più elevato.

I segmenti d'impresa intermedi alla fine svilupperebbero quindi una minore flessibilità gestionale e quindi una minore capacità di resistere. Di fronte alle pressioni del mercato, pertanto, essi riceverebbero sollecitazioni più allarmanti della micro-impresa. Sarebbero quindi questi segmenti quelli soggetti ad una maggiore pressione innovativa.

Per tutti i segmenti innovazione resta parola d'ordine fondamentale e sempre nella sua accezione più complessa, concernendo la strategia aziendale e di sistema a tutti i livelli e basandosi su una declinazione dilatata del concetto di differenziazione.

Per capire quali traiettorie innovative potrebbero seguire i differenti segmenti d'impresa si porta l'attenzione al fenomeno di crescente "polarizzazione" dei mercati che sembra condurre le imprese verso due opzioni strategiche alternative: da una parte una logica industriale e da un'altra una logica di unicità e esclusività. Queste due scelte, che dovrebbero riflettersi anche in meccanismi distributivi altrettanto differenziati e specifici, tendono ad aprire un solco col passato di ogni azienda: con la logica industriale si confronta quell'azienda

con un prodotto seriale, alla quale è richiesto un grande sforzo organizzativo per arrivare a maturare competenze e strumenti necessari per affrontare una sfida particolarmente ardua. A quell'impresa il mercato locale o nazionale comincia a stare stretto proprio perché la concorrenza estera, molto agguerrita, ha via via ridotto i suoi spazi di manovra, tanto da rendere sempre più difficoltoso il raggiungimento dell'equilibrio economico-finanziario.

Quest'impresa è chiamata più di altre a ripensarsi per nuovi mercati, anche geografici, a internazionalizzarsi sul piano commerciale, se non anche produttivo. Col mercato dell'unicità e esclusività si confronta invece e ad esempio, l'artigiano che recupera la sua dimensione più caratteristica, artistica e del "su misura". Per questo, di fronte a dinamiche divaricanti si possono trovare imprese chiamate a crescere sul piano organizzativo per poter affrontare la sfida "industriale" e salvaguardare la loro struttura e altre che viceversa si ridimensionano, magari col tentativo di andare a recuperare quell'identità "da maestro artigiano", un tempo trascurata, per ricollocarsi sul mercato, con un volume di attività magari ridotto rispetto al passato recente, ma per certi aspetti forse anche più dignitoso.

Le traiettorie conseguenti alle due dinamiche suddette riguarderebbero in linea teorica la metà dei segmenti di impresa individuati e in particolare quelli delle aziende orientate al mercato finale: la micro-impresa e uno di quelle con oltre 6 addetti.

Oggi ci concentriamo su questi due segmenti anche perché, dalla lettura dei dati raccolti nel tempo nell'ambito

dell'osservatorio dell'artigianato si ha la sensazione che in prospettiva le migliori performance dipenderanno dalla capacità con cui l'impresa artigiana riuscirà a rapportarsi col mercato finale in modo sempre più autonomo e efficace

Di fronte a questa tendenziale polarizzazione del mercato, del prodotto e delle imprese in esso operanti, sembra emergere il segmento dell'impresa con oltre sei addetti sembra ricevere, come dicevamo, una sollecitazione più forte di altri e per questo ci appare oggi in maggiore difficoltà. Questo segmento corrisponde anche a quello individuato da una recente indagine di Confartigianato Toscana¹, identificato dal motto "vorrebbe ma non può...", nel senso di percepire forte il desiderio di riposizionarsi sui mercati finali

¹ Indagine condotta su un campione di 366 imprese aderenti al progetto "Products supply"

internazionali, ma di non possedere mezzi organizzativo-cognitivi e finanziari adeguati. Si tratta di un segmento la cui impresa presenta una struttura troppo grande per il mondo dell'«esclusività» e unicità e (forse anche perché rispetto a questo mondo non possiede più un'adeguata cultura di prodotto) e troppo piccola sul piano sia delle competenze organizzative, che delle capacità d'investimento, per affrontare la sfida dei mercati internazionali.

Mediamente l'artigianato toscano oggi si caratterizza per una progressiva riduzione della dimensione media della singola azienda e ciò nonostante il fatto che la micro dimensione rappresenti un segmento assai debole e poco performante. Ciò può essere dettato dal fatto che, proprio nei segmenti di imprese di maggiori dimensioni, sia dominante l'incapacità di superare la condizione paludosa in cui oggi sono invischiati e la conseguente tendenza ad adagiarsi su strategie conservative e di ridimensionamento. D'altra parte dai dati elaborati sembra che la tendenza sia quella di un'azienda artigiana più grande che cerca di rifugiarsi dietro l'ombrello di aziende leader per le quali operare in subfornitura. Tuttavia, proprio in conseguenza delle forti pressioni e la turbolenza interna al segmento, abbiamo maturato la sensazione che, nonostante la prevalenza di logiche negative, potrebbero emergere in tempi relativamente brevi, in alcune imprese componenti, importanti processi di innovazione organizzativa e strategica e che potrebbero valere anche come modelli positivi per tutte le aziende artigiane. Riguardo agli specifici strumenti e modelli d'innovazione da approntare per ogni segmento d'impresa si evidenziano alcuni punti cardinali:

- per molte imprese innovazione strategica potrebbe voler dire comprendere quel momento del passato in cui esse hanno cominciato a perdere quell'identità che le rendeva differenti e da lì cominciare a disegnare nuovamente la propria strategia (di prodotto) di ri-partenza;
- parallelamente per alcune quella innovazione strategica citata al punto precedente potrebbe andare ricercata attraverso una strategia di nicchia molto ristretta, in cui andare a collocarsi mediante la ricerca dell'unicità e anche per mezzo di un processo di ridimensionamento;
- per altri tipi di imprese, forse per la maggioranza per cui è prioritaria una strategia di proiezione sui mercati internazionali, occorre individuare percorsi di sviluppo strutturale capaci di assecondare tale strategia. In questi percorsi si inseriscono quelli fondati sulla ricerca dell'integrazione organizzativa ovvero sul raggruppamento di imprese. Ovviamente deve trattarsi di percorsi di raggruppamento che:
 - o contemplino la creazione di funzioni, funzionalità e servizi nuovi "di gruppo";
 - o siano orientati da una strategia comune, unitaria e che tutte le aziende del raggruppamento condividono e hanno comune interesse a realizzare;
 - o tengano alta la tensione sui processi relazionali e di leadership interni al raggruppamento, al fine di superare, in direzione sistemica, quella frammentarietà e quell'isolazionismo che tipicamente caratterizza gli elementi di insiemi non ancora tradotti in sistema.

Quest'ultima strada appare in ogni caso quella più complessa e al tempo stesso la più importante, poiché la prima rappresenta, anche in virtù di quanto rilevato sull'andamento degli addetti, soluzione di bassa rilevanza economica, basata su un diffuso processo di ridimensionamento, a cui tende fisiologicamente l'impresa artigiana in difficoltà, al fine di non scomparire del tutto. In un'ottica di sviluppo, invece appare indispensabile escogitare soluzioni di crescita imprenditoriale che possano avere ben più grande impatto. Questo anche alla luce del fenomeno costantemente rilevato: la dimensione rimane variabile determinante delle performance aziendali, tanto che la micro-impresa continua a pagare le perdite più elevate sul piano del fatturato. Quindi una strategia di solo ridimensionamento aziendale finirebbe per creare un sistema di imprese molto deboli e inefficaci. Si tenga presente che la micro impresa, apparentemente guidata da una strategia molto conservativa, tende a fondarsi sulla ricerca di un crescente dimagrimento, tanto che, anche nelle previsioni, le micro imprese, in alcuni casi, invece di aumentare nella quota con investimenti in aumento, in linea con la tendenza generale, tendono a divergere da questa tendenza, andando a ridurre ulteriormente quella quota.

2.1 Dinamica delle imprese artigiane

Il tasso di sviluppo delle imprese artigiane non agricole toscane pur rimanendo di segno positivo si dimezza nel corso del 2005, +0,7% rispetto al già non brillante +1,4% del 2004 (Grafico 1). Tale risultato è frutto di un leggero innalzamento del tasso di mortalità d'impresa, passato dall'8,3% del 2004 all'8,7% del 2005 (un valore più elevato rispetto alla media degli ultimi cinque anni che è stata dell'8,1%), e di una leggera contrazione del tasso di natalità passato nel giro di un anno dal 9,8% al 9,4%, sempre però al di sopra della media artigiana del

quinquennio (9,2%). Il saldo numerico tra iscrizioni e cessazioni nei dodici mesi del 2005 risulta di 745 imprese in più: un valore in netta diminuzione rispetto alle 1.608 imprese aggiuntive registrate nel corso del 2004.

Il confronto della dinamica delle imprese artigiane toscane con alcune realtà regionali mostra come la nostra regione, se si eccettua il solo caso della Lombardia (+0,6%), si trovi in una posizione piuttosto arretrata (Grafico 2). Infatti la Toscana, se comunque contiene il distacco dal Veneto dove le imprese non agricole registrate sono cresciute dello 0,8%, mostra di essere meno dinamica rispetto alle Marche (+1,2%), al Piemonte (+1,3%) ma soprattutto rispetto all'Emilia-Romagna (+1,9%). La Toscana si trova inoltre in posizione leggermente arretrata rispetto all'Italia nel suo complesso (+0,9%) nonché al raggruppamento delle regioni del Centro (+1,0%).

Nel complesso, considerando i tassi artigiani di natalità e mortalità d'impresa, si rileva per la Toscana un tasso di natalità superiore alla media nazionale (che risulta pari all'8,3%) così come quello di mortalità (che in Italia è del 7,4%).

Il risultato non esaltante del 2005 si spiega, a livello provinciale, attraverso il pessimo momento di Prato. Tale provincia risulta essere l'unica dove il numero di imprese risulta in diminuzione (-3,0% pari a 315 imprese in meno rispetto al 2004) a causa di un forte ridimensionamento nel sistema manifatturiero del tessile-abbigliamento (-279 imprese) e dei servizi (-86 imprese) cui la risalita dell'edilizia (+53 unità) non è riuscita a porre un freno, come invece è accaduto in quasi tutte le altre province (Grafico 3). Sempre a Prato si rilevano inoltre i più elevati tassi di mortalità (13,7%)

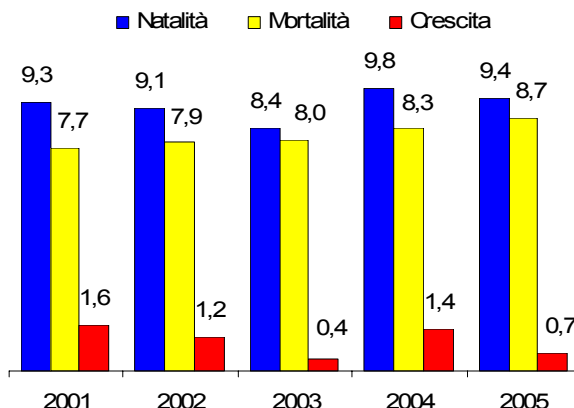


Grafico 1

Andamento dei tassi di natalità, mortalità e sviluppo delle imprese artigiane non agricole, in Toscana

(Tassi percentuali - Elaborazione Unioncamere Toscana su dati Infocamere - Movimprese)

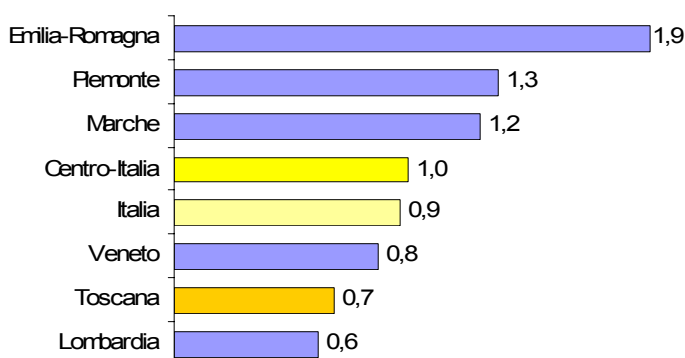


Grafico 2

Tassi di sviluppo delle imprese artigiane per principali regioni italiane nel 2005

(valori percentuali - Elaborazione Unioncamere Toscana su dati Infocamere - Movimprese)

e natalità (10,7%). In positivo, ma sotto la media, troviamo invece un gruppo eterogeneo di province quali Arezzo (+0,2%), Livorno e Firenze (entrambe +0,5%) e Siena (+0,6%). La dinamica imprenditoriale più bassa, se si eccettua Prato, è stata quella registrata ad Arezzo (+0,2% pari a +20 imprese) complice una forte flessione del manifatturiero (-114 unità) nonostante un certo avanzamento dell'edilizia (+151 imprese). In posizione leggermente migliore troviamo Firenze e Livorno (entrambe +0,5% ma con variazioni assolute rispettivamente di +164 e +34 imprese). Se però nel primo caso il risultato risulta positivo grazie all'edilizia (+489 imprese aggiuntive rispetto al 2004) con un contributo negativo tanto dal manifatturiero (-188) quanto dai servizi (-138), nel caso di Livorno è da registrare sempre una forte diminuzione nei servizi (-77 imprese) ed una crescita nell'edilizia (+110 unità) ma soprattutto, e questo ci conforta, una complessiva tenuta dell'elettromeccanica (+10 imprese). In linea con la media regionale troviamo invece Grosseto (+0,7%) e Pisa (+0,8%). In questi due casi le diminuzioni rilevanti registrate nei servizi a Grosseto (-46 imprese) e nel manifatturiero a Pisa (-60 unità) sono state controbilanciate dalla dinamica positiva dell'edilizia (+171 imprese a Pisa e +91 a Grosseto). Se

A causa di un leggero innalzamento della mortalità e di una contrazione della natalità rallenta il tasso di sviluppo delle imprese artigiane toscane. Debole il tasso di sviluppo delle imprese artigiane toscane nel confronto con l'Italia e con le altre regioni a forte presenza artigiana.

invece per Pistoia che cresce del +1,3% frenata dal manifatturiero afferente al sistema moda (-109 unità), e per Lucca +2,7% (qui il manifatturiero flette di solo 5 imprese in un anno) la situazione è quella di una riduzione del manifatturiero e dei servizi controbilanciata dalla crescita nell'edilizia, diversa è la condizione di Massa-Carrara (+2,6%). Nella provincia costiera infatti si manifesta un incoraggiante incremento del

tessuto produttivo artigiano determinato dall'ormai consueta avanzata dell'edilizia (+110 imprese) ma sorprendentemente dalla crescita del manifatturiero (+56 imprese) concentrata nell'elettromeccanica e nelle altre manifatture. La situazione è tanto più incoraggiante se si pensa come anche nel caso in cui la crescita delle imprese edili fosse stata nulla avremmo comunque avuto un aumento nel numero delle imprese artigiane.

Più in generale, e come era avvenuto già nel 2004, è stata l'area costiera (+1,6% il tasso di crescita), grazie alle province di Lucca e Massa-Carrara, a far crescere la consistenza artigiana nella nostra regione mentre l'interno è rimasto tutto sommato stazionario (Grafico 4). Pesano, ovviamente, all'interno dell'area interna tutti i problemi legati al manifatturiero tradizionale toscano afferenti al sistema moda che continua il suo progressivo ridimensionamento e che ha portato il peso dell'area costiera dal 37,9% del 2004 al 38,2% del 2005.

Se l'analisi viene portata a livello dei 12 distretti individuati dalla Regione Toscana, si evidenziano ancor di più le difficoltà legate al sistema manifatturiero artigiano tradizionale toscano che proprio nei distretti si trova particolarmente presente (Tabella 1). La dinamica delle specializzazioni settoriali risulta infatti essere notevolmente peggiore nelle aree distrettuali rispetto alle aree che non lo sono (-6,0% vs. -2,8%) mentre vanno meno peggio i servizi (-0,9% vs. -2,1%) e leggermente meglio l'edilizia (+5,1% vs. +4,5%). Considerando i settori di specializzazione dei distretti la dinamica imprenditoriale va bene solo a Carrara (+1,7% la variazione delle registrate nel lapideo). Un distretto, quello apuo-versiliese,

Grafico 3

Andamento dei tassi di crescita delle imprese artigiane per province, nel 2005

(Valori percentuali — Elaborazione Unioncamere Toscana su dati Infocamere – Movimprese)

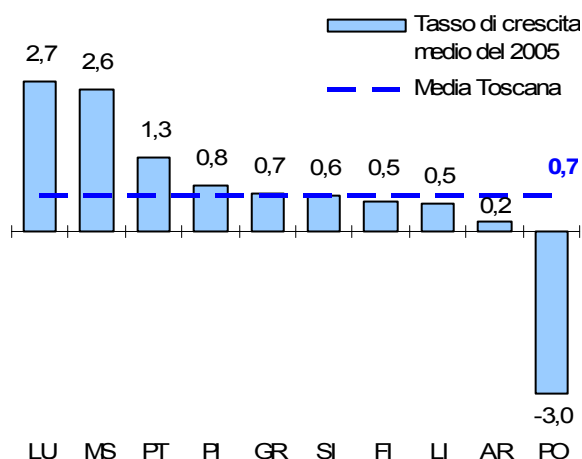


Grafico 4

Tasso di crescita e quota imprese artigiane registrate per area sub-regionale toscana – anno 2005

(Valori percentuali — Elaborazione Unioncamere Toscana su dati Infocamere – Movimprese)

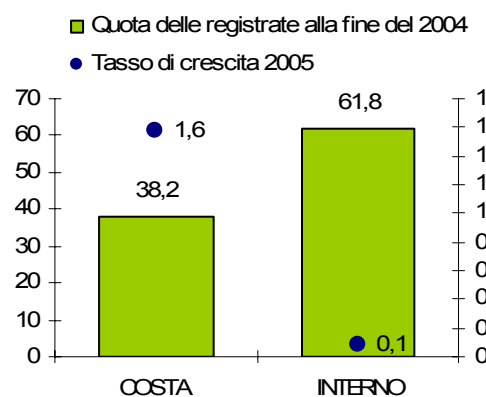
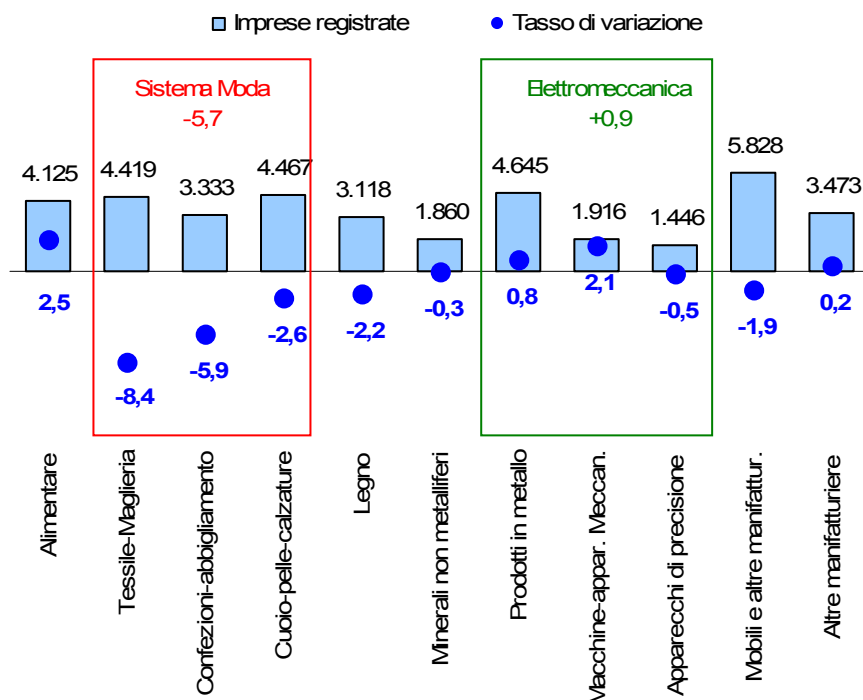


Tabella 1

Andamento delle imprese artigiane registrate nel 2005 per distretti e settori d'attività (Tassi di variazione percentuali)

Distretti	Settore manifatturiero				Totale Edilizia	Totale Servizi	Totale artigianato
	Specializzazioni distrettuali	Altre manifatt	Totale manifatt.				
Arezzo	Orafo	-3,1	-1,8	-2,3	4,9	0,5	0,7
Capannori	Carta editoria	-1,4	-0,9	-0,9	9,9	0,7	3,9
Carrara	Lapideo e pietre	1,7	3,1	2,8	6,2	-2,6	2,7
Casentino-V. Tib.	Abbigliamento, tessile, maglieria	-12,1	-0,6	-2,8	1,0	-0,3	-0,5
Castelfiorentino	Calzature, concia, pelletteria	-6,5	0,4	-1,1	4,3	1,2	1,7
Empoli	Abbigliamento, tessile, maglieria	-5,3	-3,3	-4,0	6,7	-2,3	0,3
Poggibonsi	Legno e mobili	-5,3	-1,2	-2,4	4,8	0,5	1,7
Prato	Abbigliamento, tessile, maglieria	-8,0	-0,5	-5,3	3,5	-2,3	-1,9
S. Croce sull'A.	Calzature, concia, pelletteria	-3,9	1,9	-1,5	7,7	0,4	2,1
Sinalunga	Legno e mobili	-3,1	-2,9	-3,0	4,5	0,0	0,1
Valdarno Super.	Calzature, concia, pelletteria	-4,0	-4,8	-4,6	2,2	0,7	-0,2
Valdinievole	Calzature, concia, pelletteria	-4,5	-1,9	-2,7	6,5	-1,8	1,5
TOTALE DISTRETTI		-6,0	-0,9	-3,0	5,1	-0,9	0,5
Aree non distrettuali		-2,8	0,2	-1,3	4,5	-2,1	0,9

**Grafico 5**

Imprese artigiane manifatturiere registrate e tassi di crescita nel 2005

(Valori assoluti e tassi di crescita percentuali – Elaborazione Unioncamere Toscana su dati Infocamere – Movimprese)

Tutte le aree distrettuali, eccetto Carrara, perdono imprese nei rispettivi settori di specializzazione

dove peraltro vanno molto male solo i servizi (-2,6%) mentre si comportano bene le altre manifatture (+3,1%). Flette invece pesantemente il Casentino (-12,1% l'abbigliamento-tessile-maglieria) ma pure l'edilizia, in crescita praticamente ovunque, cresce poco (+1,0%). Male anche la dinamica imprenditoriale delle specializzazioni degli altri distretti dell'abbigliamento-tessile-maglieria: -8,0% a Prato e -5,3% a Empoli. La differenza che si registra nella variazione complessiva nei due distretti è data dall'edilizia che cresce di più a Empoli rispetto a Prato. Male anche le specializzazioni nei distretti pelli-cuoio-calzature (-6,5% Castelfiorentino, -4,5% la Valdinevole, -4,0% il Valdarno Superiore e -3,9% S. Croce) con il calzaturiero che contribuisce notevolmente a queste flessioni. Tra i distretti del legno-mobili va meno peggio Sinalunga (-3,1% le registrate nel settore di specializzazione) rispetto a Poggibonsi (-5,3%) con variazioni negative estese a tutto il manifatturiero. Capannori, pur arretrando nella carte editoria (-1,4%), risale nel complesso del numero di imprese grazie alla positiva performance dell'edilizia (+9,9%) e anche perché, è bene ricordarlo, il peso del settore della cartotecnica sul complesso del manifatturiero è di solo il 5%. Non buona pure la situazione dell'orafa aretino (-3,1% le registrate), un distretto dove le forti perdite del manifatturiero nel suo complesso (-2,3%) sono state controbilanciate dal recupero delle costruzioni (+4,9%).

A livello macro-settoriale l'edilizia si conferma come comparto determinante per la crescita delle imprese artigiane registrate in Toscana: sono ben 2.009 le imprese edili aggiuntive nel 2005, pari ad una variazione del +4,6% (Tabella 2).

Una situazione, quella dell'edilizia, che ormai da alcuni anni l'ha portata ad essere l'unico settore in grado di trainare la dinamica imprenditoriale artigiana e che si contrappone alla crisi complessiva del manifatturiero (-1,9%). Male invece la dinamica dei servizi, che hanno visto calare di ben 522 unità il loro numero (-1,7% la variazione percentuale) con un picco molto negativo nel commercio e nelle riparazioni (-266 imprese, -3,6%).

Concentrandosi sui sub-comparti manifatturieri nel 2005 si evidenzia, in positivo, la buona avanzata della meccanica (+2,1%) e dei prodotti in metallo (+0,8%), che portano l'elettromeccanica nel suo complesso ad un +0,9%. Buona la crescita del 2,5% registrata nell'alimentare (Grafico 5). Tali evoluzioni positive confermano sostanzialmente le tendenze già evidenziate nel corso del 2004. In una situazione di complessiva tenuta troviamo invece le imprese del comparto delle altre manifatture (+0,2%) e quello della lavorazione dei minerali non metalliferi (-0,3%). Passando ai settori in difficoltà troviamo tutti quelli afferenti al complesso della moda (-5,7%) con il tessile-maglieria (-8,4%) che fa peggio sia delle confezioni-abbigliamento (-5,9%) che del cuoio-pelle-calzature (-2,6%). A

A sostenere la crescita è ancora il sistema edile mentre flette pesantemente tutto il sistema moda e quello legato ai servizi

Cresce l'artigianato dell'area costiera grazie al contributo di Lucca e Massa-Carrara. Stabile l'area interna anche se permane la crisi del sistema tessile pratese

Tabella 2

Imprese artigiane toscane
registrate nel 2005 per settori e
province

(Variazioni imprese in valori assoluti
e tassi di crescita percentuali –
Elab. Unioncamere Toscana su dati
Infocamere – Movimprese)

*La voce 'elettromeccanica'
comprende le imprese della
metalmeccanica, elettronica e della
fabbricazione di mezzi di trasporto

** Le 'altre artigiane' comprendono
le imprese registrate nell'agricoltura,
nella pesca, nell'estrattivo e nella
produzione di energia e le non
classificate

*** Valori al netto dell'agricoltura

Settore	AR	FI	GR	LI	LU	MS	PI	PT	PO	SI	TOS	TOS %
Manifatturiero	-114	-188	-7	4	-5	56	-60	-103	-280	-45	-742	-1,9
<i>Sistema Moda</i>	<i>-81</i>	<i>-145</i>	<i>-15</i>	<i>-9</i>	<i>-20</i>	<i>1</i>	<i>-56</i>	<i>-109</i>	<i>-279</i>	<i>-19</i>	<i>-732</i>	<i>-5,7</i>
Tessile-maglieria	-27	-41	-4	-4	-1	0	-22	-76	-215	-14	-404	-8,4
Confezioni-abbigliamento	-38	-77	-7	-2	-1	3	-10	-16	-62	0	-210	-5,9
Cuoio-calzature	-16	-27	-4	-3	-18	-2	-24	-17	-2	-5	-118	-2,6
Elettromeccanica*	-4	0	1	10	21	34	20	5	-1	0	86	0,9
Altre manifatturiere	-29	-43	7	3	-6	21	-24	1	0	-26	-96	-0,6
Edilizia	151	489	91	110	408	110	171	272	53	154	2.009	4,6
Servizi	-16	-138	-46	-77	-31	-20	-25	-34	-86	-49	-522	-1,7
<i>Commercio e Riparazioni</i>	<i>-16</i>	<i>-100</i>	<i>-16</i>	<i>-29</i>	<i>-9</i>	<i>-12</i>	<i>-22</i>	<i>-14</i>	<i>-36</i>	<i>-12</i>	<i>-266</i>	<i>-3,6</i>
<i>Trasporti</i>	<i>3</i>	<i>-14</i>	<i>-9</i>	<i>-14</i>	<i>-10</i>	<i>-2</i>	<i>-15</i>	<i>-7</i>	<i>-30</i>	<i>-14</i>	<i>-112</i>	<i>-1,4</i>
Altri Servizi	-3	-24	-21	-34	-12	-6	12	-13	-20	-23	-144	-1,0
Altre **	-1	1	3	-3	-1	-2	8	7	-2	-10	0	0,0
TOTALE ***	20	164	41	34	371	144	94	142	-315	50	745	0,7
Tasso di crescita % ***	0,2	0,5	0,7	0,5	2,7	2,6	0,8	1,3	-3,0	0,6	0,7	

proposito della moda, si ribadisce come le difficoltà siano assai diffuse sul territorio colpendo le singole province nelle proprie specificità settoriali come a Prato, Firenze, Pistoia, Arezzo, Pisa e Lucca. Per quanto

concerne i rimanenti settori, continua la flessione nel comparto del legno (-2,2% nel 2005 anche se in miglioramento dal -6,6% del 2004) così come i mobili che riducono il numero di imprese registrate dell'1,9%.

2.2 Fatturato: andamento generale

In apparenza, niente di nuovo sotto le nubi: i dati sul fatturato per il 2005, insieme a protrarre la tendenza fortemente negativa degli ultimi anni, confermano la natura strutturale della crisi dell'artigianato toscano: tutti i macro settori registrano diminuzioni di fatturato sensibili se non marcate (grafico 6), con una variazione media di quello complessivo del -4,4%, di quello manifatturiero del -4,7%, di quello dell'edilizia del -3,4%, di quello dei servizi del -5%. Tali variazioni si accumulano alla lunga serie di variazioni negative via via verificatesi negli anni precedenti. Di anno in anno le imprese artigiane si dimostrano quindi incapaci, non tanto di recuperare, quanto addirittura di mantenere i livelli dell'anno precedente, che pure aveva rappresentato un risultato molto negativo. Tutti i settori manifatturieri, dalla moda alla metalmeccanica e alle altre manifatturiere, subiscono nuovamente perdite più o meno marcate di fatturato. La moda risulta ancora una volta la componente manifatturiera più in difficoltà. Ad essa, a conferma del fatto di ritrovarsi ad agire in un mercato che pone simili problematiche e determina analoghi andamenti, fa compagnia il cattivo risultato del settore orafa. Come emerge dal grafico 6, l'inclusione dell'orafa nella moda non determina una sostanziale variazione del dato settoriale, ma mitiga ampiamente i risultati di fatturato del comparto delle altre manifatturiere. Ciò perché le dinamiche dell'orafa tendono ad essere molto differenti da quelle delle altre manifatturiere se si eccettuano i casi della ceramica, del vetro e del lapideo, mentre viceversa si assomigliano molto a quelle dei settori della moda.

Variazioni molto negative si verificano nei servizi e nell'edilizia, la quale conferma quanto ipotizzato l'anno passato circa il pieno ingresso in una fase recessiva. Il terziario si conferma ancora una volta uno degli anelli più deboli del sistema artigianale e ciò forse anche in conseguenza della subalternità di molte sue componenti (servizi alle imprese, trasporti ecc.) al

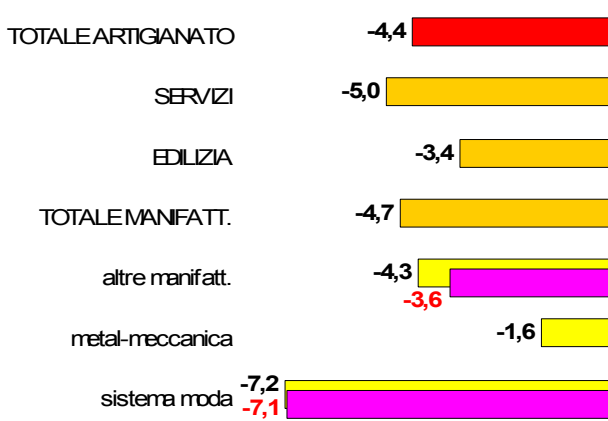


Grafico 6

Variazioni medie di fatturato nel 2005, per settori di attività, rispetto al 2004

* in rosso i valori del sistema moda allargato all'orafa e quelli delle altre manifatturiere al netto dell'andamento del settore orafa

manifatturiero. L'andamento negativo dell'edilizia continua ad apparirci un fenomeno normale, frutto della dinamica ciclica dell'economia e dei mercati. Inoltre, sebbene la variazione percentuale del fatturato rappresenti il dato peggiore di una serie lunga di anni, essa risulta assai mitigata rispetto a quanto emerso al termine del primo semestre.

Il quadro dell'artigianato rimane quindi pesante:

- le variazioni sono ancora mediamente molto negative in tutti i settori e sono calcolate su valori che incorporano già le perdite accumulate negli anni precedenti;
- il grafico 8 mostra andamenti ancora ben al di sotto dell'asse delle ascisse;
- la crisi mantiene ancora valenza "universale" nel senso che continua a colpire la stragrande maggioranza delle imprese;
- il protrarsi di una dinamica assai negativa tende a fiaccare sempre più la piccola impresa e a vedere via via ridotte le sue capacità di reazione;
- i grafici 7 e 8 dimostrano come il comportamento dei settori, sul piano delle variazioni di fatturato, sia divenuto nel tempo sempre più omogeneo verso valori similmente negativi.

Nonostante questo, dai dati del 2005

Prosegue la crisi di tutto il comparto artigianale toscano, coinvolgendo tutti i settori, con punte elevatissime oltre che nella moda anche nei servizi. L'edilizia conferma la fase di recessione avviata nel 2004. La tendenza del fatturato oggi appare negativa in modo omogeneo in tutti i settori

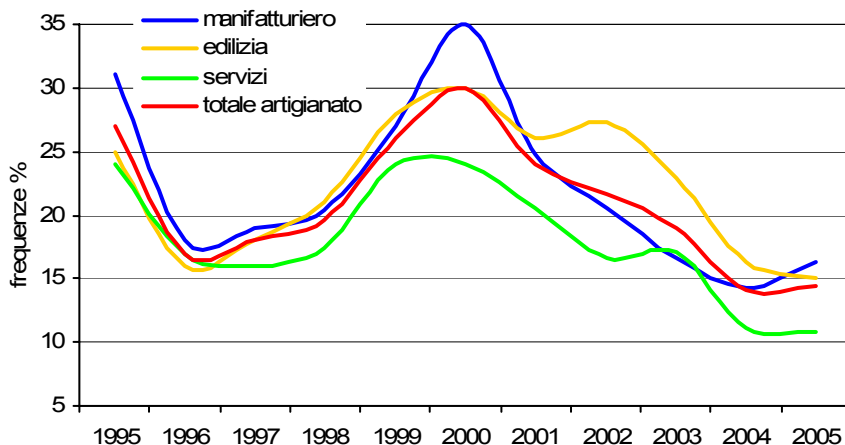
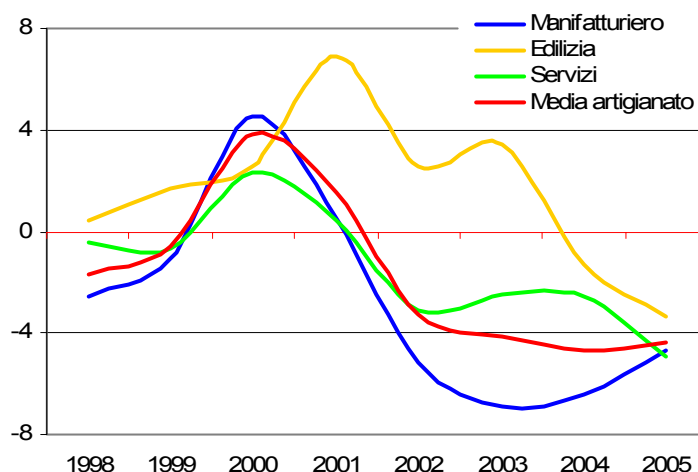


Grafico 7

Andamento delle percentuali d'impresе che hanno dichiarato un aumento di fatturato rispetto all'anno precedente per settore d'appartenenza (al netto delle mancate risposte)

Grafico 8

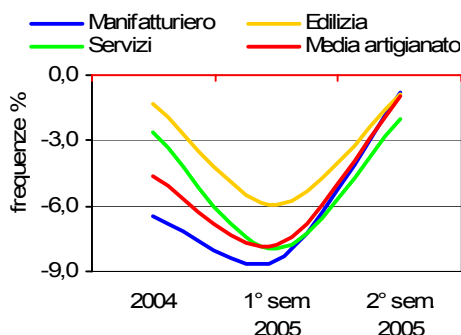
Andamento dei saggi di variazione del fatturato dei macro settori artigiani rispetto all'anno precedente (al netto delle mancate risposte)



rispetto ad allora la variazione media di fatturato si è notevolmente ridotta in tutti i comparti (grafico 9) e si è quasi dimezzata nella moda. Quindi, diversamente da quanto era accaduto negli anni passati, il secondo semestre del 2005 si è chiuso all'insegna di un effettivo ed evidente contenimento della perdita, con variazioni medie di periodo prossime allo zero (grafico 9)

Grafico 9

Andamento dei saggi di variazione del fatturato dei macro settori artigiani negli ultimi semestri (al netto delle mancate risposte)

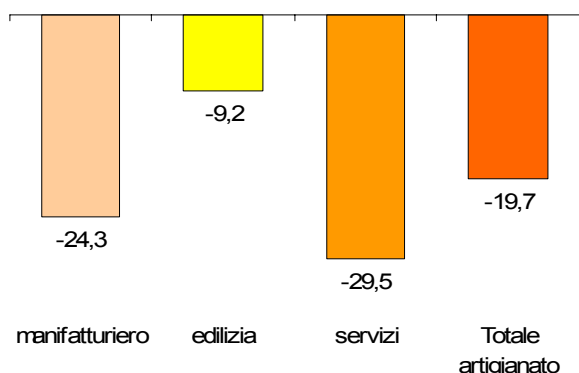


La sensazione è che si sia quindi giunti ad un momento di effettiva inversione del ciclo. Ciò non significa che l'artigianato sarà da ora in poi in grado di produrre risultati positivi. Forse non si è ancora toccato il fondo. Tuttavia, a partire dal 2006, ci si potrà muovere in direzione di una maggiore stabilizzazione del fatturato artigianato.

Tale sensazione è corroborata anche dall'andamento del grafico 7, il quale dimostra come sia tornata ad aumentare la quota di imprese che registrano incrementi di fatturato invertendo, fra il 2004 e l'anno appena concluso, la tendenza degli ultimi anni. Questo tipo di inversione appare meno illusorio di altri segnali analoghi, registrati in passato. Infatti, il cambiamento di pendenza della curva, adesso piuttosto netto, non trova corrispondenze in quanto rilevato nel 2002 e nemmeno nel 2003. Allora i segnali di cambiamento riguardavano imprese di singoli comparti (dapprima l'edilizia e poi i servizi) e mai il comparto principale, ovvero quello manifatturiero, dove al limite si era verificato un rallentamento della perdita, ma

Grafico 10

Saldo aumenti/diminuzioni fatturato anno 2005, per macro settori



emerge a nostro avviso un dato leggermente incoraggiante, rappresentato da un segnale di decelerazione della perdita di fatturato annua in alcuni comparti-chiave. Sebbene a livello di totale artigianato la variazione negativa sia su livelli analoghi a quelli del 2004, comportando quindi un ulteriore peggioramento dell'economia artigiana, a livello di totale manifatturiero si assiste ad una variazione negativa di due punti inferiore a quella del 2004. Ciò in virtù di un rallentamento della perdita annuale di fatturato nella moda e nelle altre attività manifatturiere.

Il valore della decelerazione appare ancora più elevato se si vanno a confrontare i risultati annuali con quanto era emerso al termine del primo semestre del 2005:

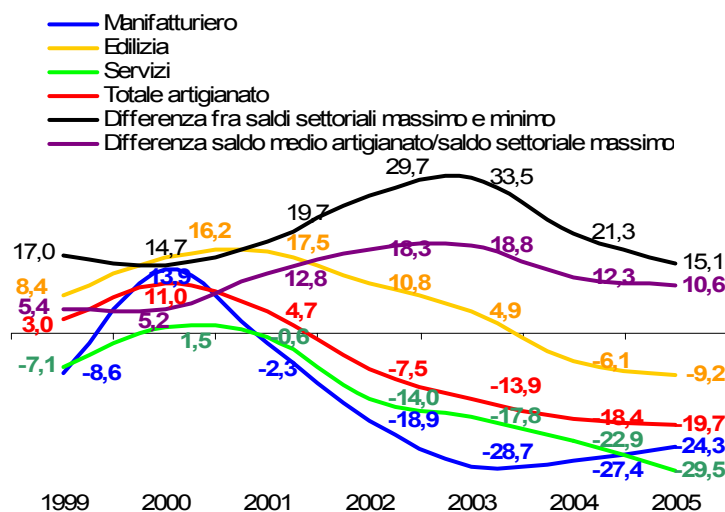
sempre su valori decisamente negativi. Tanto che, proprio per la rilevanza del manifatturiero, l'andamento complessivo dell'artigianato era stato univoco, all'insegna di una crisi sempre più pesante anche per via di una numerosità crescente di imprese colpite. Il cambiamento di tendenza oggi riguarda anche e soprattutto le aziende del manifatturiero con immediate conseguenze benefiche per tutto l'artigianato. Analogamente il grafico 8 dimostra come il rallentamento della caduta del manifatturiero, avviatosi debolmente nel 2004 e intensificatosi nel 2005, stia sospingendo verso un'inversione di tendenza l'andamento medio di tutto l'artigianato. Tale rallentamento appare

Emerge tuttavia un chiaro segnale di decelerazione della crisi e di inversione del ciclo, a partire dal comparto principale, quello manifatturiero, grazie ad un effettivo ed evidente contenimento della perdita nella seconda parte dell'anno

inoltre un fenomeno settoriale e non di poche aziende, proprio perché alimentato da una capacità di recuperare fatturato da parte di un numero crescente di imprese (grafico 7). Si tratta però di imprese del solo manifatturiero poiché viceversa sembrano perdere reattività quelle degli altri settori.

Tant'è che l'ampiezza dei saldi negativi, fra le imprese che aumentano il fatturato e quelle che lo diminuiscono (grafico 10), appare mediamente più elevata dell'anno precedente. Segno questo del perdurare di uno stato di sofferenza diffuso fra le imprese artigiane. I saldi risultano notevolmente peggiorati nei servizi e nell'edilizia, mentre si riducono, come dicevamo, nel manifatturiero.

Il grafico 11 denota come prosegue il fenomeno avviatosi nel 2004 di progressiva uniformità di comportamento del fatturato dei diversi macro settori artigiani. A partire dal 2001 si era assistito ad una divaricazione degli andamenti economici, soprattutto fra edilizia e gli altri comparti, con quello edile, di gran lunga meglio performante degli altri. La differenza di

**Grafico 11**

Serie storica dei saldi aumenti/diminuzioni di fatturato per macro settori con differenze fra saldi (saldi di valori percentuali)

comportamento si manifestava anche in termini di una crescente distanza sia nei saldi aumenti-diminuzioni di fatturato fra il settore con i migliori andamenti e quello con i risultati peggiori, che fra gli analoghi saldi del meglio performante e quelli del totale artigianato. Purtroppo la crescente uniformità di comportamento si verifica all'insegna di un andamento di fatturato comunemente negativo.

Segno questo delle evidenti ripercussioni a medio termine di una crisi del manifatturiero anche sulla ricchezza disponibile a livello locale e sugli andamenti di quei settori la cui domanda si struttura all'interno di un mercato prevalentemente locale (edilizia e servizi).

Tuttavia la crisi continua a coinvolgere la stragrande maggioranza degli artigiani, fiaccando le loro possibilità di ripresa, poiché resta modesta la quota di coloro che riescono ad aumentare il fatturato

2.3 Fatturato: articolazione per aree territoriali

Dall'analisi per aree territoriali dei dati a consuntivo per il 2005, sintetizzata nella

Tabella 3 e nei grafici 12 e 13, si rileva quanto segue:

Province	MANIFATTURIERO						TOT. EDILIZ.	SERVIZI				TOTALE ARTIGIAN.
	Sistema moda	Sistema moda allargato*	Metal-meccan.	Altre manif.	Altre manif. escl. orafa	TOT.		Riparaz.	Trasporti	Servizi pers. e imprese	TOTALE	
Arezzo	-2,9	-6,1	-4,8	-5,6	-1,3	-4,9	-0,7	-3,0	-4,3	-2,5	-3,5	-4,3
Empoli	-19,4	-15,6	-1,9	-3,4	-6,6	-10,2	-6,0	-10,2	-5,9	-8,6	-7,6	-9,1
Firenze	-0,8	-1,8	0,0	-5,4	-4,8	-2,1	0,2	-4,0	-2,6	-4,8	-3,7	-2,0
Firenze totale	-5,4	-5,1	-0,2	-4,9	-5,3	-3,9	-0,9	-5,0	-3,0	-5,3	-4,2	-3,4
Grosseto	-9,4	-8,5	-2,9	-3,2	-3,2	-3,5	1,7	-2,4	4,7	-6,2	1,1	-0,7
Livorno	-15,2	-11,8	0,1	-5,1	-5,2	-4,3	-3,5	-7,2	-9,1	-6,2	-7,7	-4,9
Lucca	-14,6	-14,3	1,6	-1,8	-1,7	-2,2	-9,3	-6,9	-3,8	-1,5	-3,7	-5,0
Massa Carrara	-7,9	-12,0	1,7	-7,0	-6,9	-3,9	-1,2	-9,2	-7,4	-8,5	-8,0	-3,8
Pisa	-10,1	-10,1	-4,7	1,3	1,4	-4,2	-3,4	-10,9	-17,4	-3,4	-10,6	-4,9
Pistoia	-8,7	-8,7	-4,1	-3,4	-3,4	-5,5	-0,3	-1,9	-2,9	-9,8	-4,0	-3,8
Prato	-8,7	-8,8	-2,9	-11,3	-11,1	-8,6	-8,8	-0,7	-9,6	-4,9	-6,5	-8,4
Siena	-6,8	-7,8	-7,3	-3,9	-3,4	-5,2	-3,9	-14,0	-5,6	-9,9	-7,5	-5,3
TOSCANA	-7,2	-7,1	-1,6	-4,3	-3,6	-4,7	-3,4	-5,6	-4,5	-5,2	-5,0	-4,4

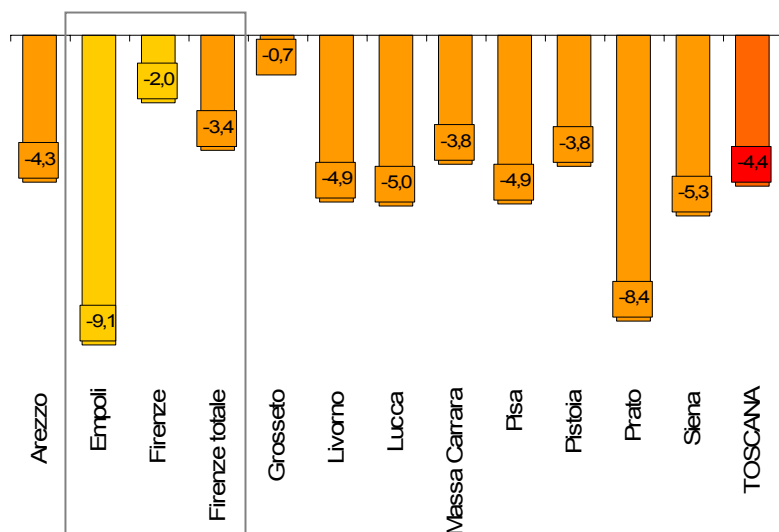
* il sistema moda allargato include le variazioni di fatturato riferibili al settore orafa

Tabella 3

Andamento del fatturato nel 2005 per province e settori di attività (Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

Grafico 12

Andamento del fatturato nel 2005 per province (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)



quelli della moda, dell'orafo e, in alcuni casi provinciali, quelli delle locali altre attività manifatturiere;

- la metalmeccanica registra perdite marcate in provincia di Siena, Arezzo, Pisa e Pistoia;
- le altre manifatturiere calano quasi dappertutto, con variazioni generalmente pesanti;

- anche l'edilizia,

come si è detto, perde dappertutto in modo mediamente elevato (l'unica area provinciale in cui si verifica una crescita di fatturato è quella grossetana);

- anche il settore dei servizi presenta ovunque variazioni negative e su valori molto elevati;

Alla fine si può dire che il 2005 ha portato ad una uniformità di comportamento dell'artigianato anche sul piano territoriale provinciale. In particolare:

- diviene difficile parlare, come negli anni immediatamente precedenti, di un artigianato dell'area meridionale e sud-costiera capace di comportarsi meglio di quello di altre aree provinciali. Solo quello della provincia di Grosseto sembra tenere meglio di altri, mentre adesso soffrono

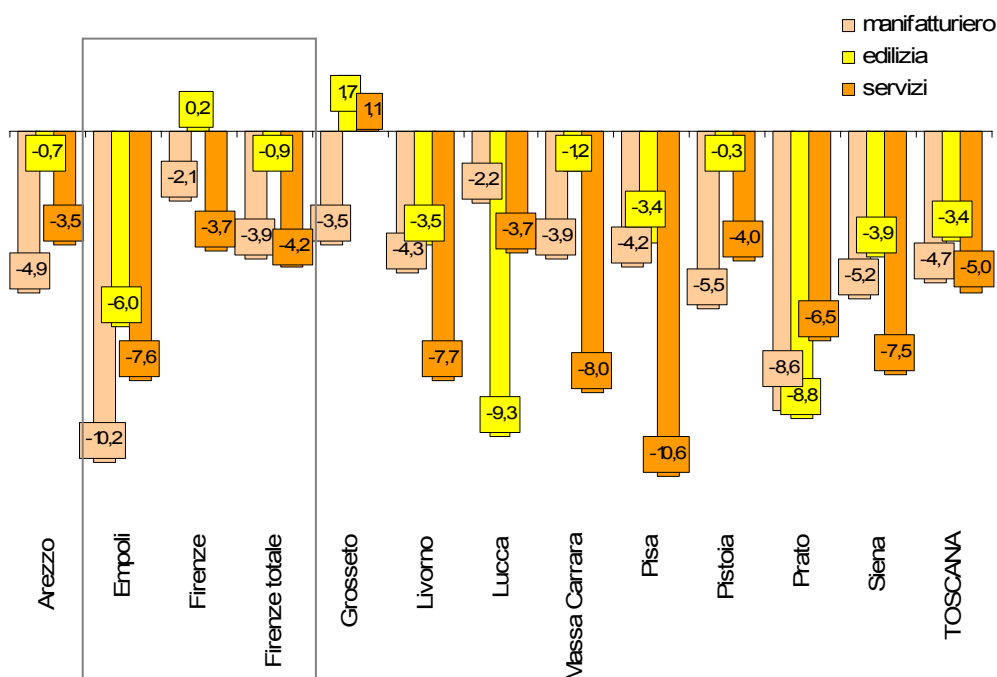
Il 2005 si caratterizza anche per un'uniformità di comportamento dell'economia artigiana anche sul piano territoriale provinciale: essa soffre in tutte le province, a causa del cattivo andamento di tutti i comparti.

Il manifatturiero, con la moda e le altre attività manifatturiere, è dappertutto quello più sofferente. La metalmeccanica perde in modo marcato nell'area centrale della regione

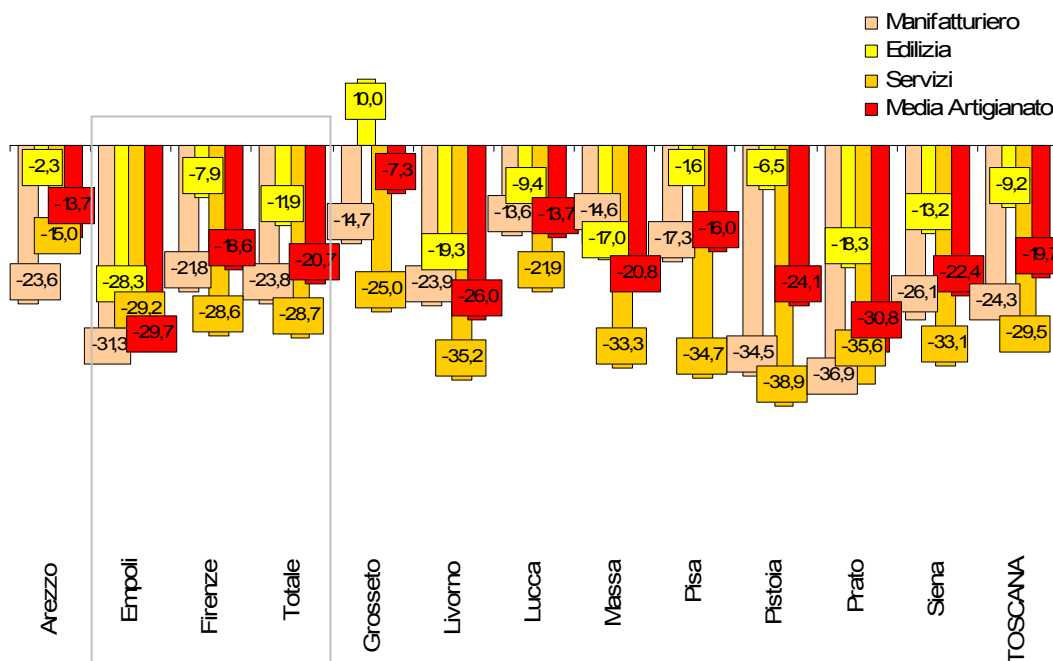
- la fase congiunturale negativa colpisce nuovamente tutte le aree del territorio regionale e su valori sempre pesanti;
- ciò nuovamente a causa del cattivo andamento di tutti i comparti;
- sono rarissimi i casi in cui si verifica una crescita di fatturato (sostanzialmente edilizia e trasporti nel grossetano; metalmeccanica nelle province di Lucca e Massa Carrara, le altre manifatturiere nel pisano);
- i settori manifatturieri continuano ad essere quelli con variazioni di fatturato ovunque mediamente peggiori degli altri;
- solo nella provincia di Lucca si verificano prestazioni nettamente peggiori del locale comparto edile, rispetto al manifatturiero;
- i settori locali più penalizzati rimangono

Grafico 13

Andamento del fatturato nel 2005 per province e settori di attività (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)



manifatturiero
edilizia
servizi

**Grafico 14**

Andamento dei saldi aumenti/diminuzioni di fatturato per settori e aree territoriali (differenza fra le percentuali di imprese che hanno dichiarato fatturato in aumento e quelle che hanno dichiarato fatturato in diminuzione)

molto anche le componenti artigiane del senese e del livornese.

- Per lo stesso motivo l'artigianato della zona nord-costiera (Lucca, Massa Carrara e Pisa) e quello dell'area centrale (Firenze, Prato, Pistoia e Arezzo) si comportano fra loro in modo simile.
- All'interno dell'area centrale, l'artigianato pratese continua a rivelarsi in grande difficoltà, accompagnato stavolta, nel livello di perdite di fatturato subite, da quello empolesse. La differenza di comportamento fra queste due aree provinciali risiede nella maggiore generalità della crisi nel territorio pratese, dove sono elevatissime le perdite di fatturato sia nei comparti edili, che dei servizi.
- A livello di area fiorentina, escluso il circondario empolesse, a fine anno si verifica un contenimento delle perdite di fatturato, grazie soprattutto alla tenuta del locale sistema della moda e dell'edilizia.
- L'artigianato aretino si attesta su livelli di perdita di fatturato analoghi a quelli medi regionali. Il risultato è in gran parte determinato dal cattivo andamento dei settori manifatturieri orafo e della metalmeccanica, nonché dei servizi.

Il grafico 14 mostra stavolta un andamento assai somigliante a quello del grafico 13. Ciò appare ricondursi ad un fatto per certi aspetti nuovo, rispetto a quanto accadeva nei periodi passati, laddove si rilevava, attraverso l'interpretazione di questi dati, la sussistenza di una minoranza di aziende meglio capaci di altre di cogliere opportunità nonostante la fase avversa. Oggi sembra

che la crisi colpisca le imprese artigiane in modo uniforme determinando quindi uno stato di difficoltà in cui tutte si riconoscono e vi si ritrovano.

La Tabella 4 rappresenta la distribuzione dei saldi fra imprese con fatturato in aumento e quelle con fatturato in diminuzione, facendo riferimento sia ai sotto-settori che all'area provinciale di appartenenza. Ogni cella individua quindi un *cluster* di imprese più o meno rilevante. L'alta numerosità degli incroci comporta un'altrettanto elevata frammentazione del campione su cui si sono effettuati i nostri rilievi. Ne consegue che, da un punto di vista statistico, i dati di ogni *cluster* non sono sufficientemente attendibili. Tuttavia, è nostra opinione che la distribuzione dei segni dei saldi, nonché la loro entità, siano comunque utili a dare la sensazione della portata dei fenomeni in corso nell'artigianato regionale. In tal senso abbiamo provveduto ad evidenziare tali fenomeni attraverso una colorazione delle celle. Ogni colore individua l'intensità della crisi o la capacità di recupero delle imprese rispetto al tempo. In particolare:

- le celle color marrone scuro individuano quei settori provinciali in cui si sono registrati saldi aumenti-diminuzioni di fatturato sempre negativi nell'arco dei sei anni che vanno dal 2000 al 2005;
- le celle rosso scuro individuano quei settori provinciali che pur presentando saldi positivi per il 2000, hanno perso negli ultimi cinque anni (2001-2005);
- le celle rosse individuano quei settori provinciali che pur presentando saldi

Anche l'edilizia perde ovunque in modo elevato, salvo che nella provincia di Grosseto, così come sono elevate in tutte le province le perdite di fatturato dei servizi

La provincia di Prato resta quella in maggiore difficoltà, accompagnata, nel livello di perdite di fatturato subite, dall'area empolesse

Dall'analisi per cluster settore-province emerge il senso sia di una crescente diffusione della crisi fra le imprese, tale da fiaccarne gravemente le capacità di resistenza che l'emergere di segni di reattività in settori finora pesantemente aggrediti

Tabella 4

Andamento dei saldi aumenti/diminuzioni di fatturato nel 2005 per settori d'attività e aree territoriali

(Variazioni rispetto al 2004 – N.B. Il segno '-' appare nelle celle dove sono state rilevate meno di 6 aziende)

positivi fino al 2001 hanno registrato saldi negativi nel quadriennio 2002-2005;

- le celle arancio individuano quei settori provinciali che avendo recuperato o registrato saldi positivi in uno o più anni precedenti, sono tornati a registrare saldi negativi nel triennio 2003-2005;
- nelle celle color giallo scuro si ritrovano quei *cluster* che pur avendo avuto saldi positivi in uno o più anni precedenti, sono tornati a perdere nel biennio 2004-2005;
- Le celle color rosa individuano quei cluster di imprese che, pur avendo presentato finora saldi aumenti-diminuzioni positivi, sono tornate a registrare valori negativi nel 2005
- le celle blu rappresentano quei settori provinciali che presentavano saldi aumenti-diminuzioni di fatturato negativi in uno o più degli anni precedenti e che hanno recuperato nel quadriennio 2002-2005;
- le celle azzurro intenso individuano quei settori provinciali che presentavano saldi

aumenti-diminuzioni di fatturato negativi in uno o più degli ultimi anni e che hanno recuperato nel triennio 2003-2005;

- Le celle color azzurro chiaro si riferiscono a *cluster* che avendo presentato saldi aumenti-diminuzioni di fatturato negativi in uno o più degli anni passati, sono tornati a registrare saldi positivi o non negativi nell'ultimo biennio (2004-2005);
- le celle color verde chiaro riguardano *cluster* di imprese che avevano finora presentato saldi aumenti-diminuzioni di fatturato negativi e che sono ritornati verso valori positivi o non negativi nel 2005;
- Infine le celle non colorate con il solo trattino individuano quei settori provinciali per i quali non si dispone di dati significativi (meno di sei imprese del campione).

Ciò considerato, osservando la colorazione delle celle, ci sembra utile evidenziare i seguenti aspetti:

- l'elevatissima densità di tonalità calde è

Settori	Arezzo	Firenze			Grosseto	Livorno	Lucca	Massa	Pisa	Pistoia	Prato	Siena	TOSCANA
		Empoli	Firenze	Totale									
Abbigliamento	-33,7	-42,8	-25,2	-31,7	-	-	-25,3	-	-47,5	-44,7	-11,1	-42,6	-26,4
Calzature	-37,4	-56,9	-73,1	-61,1	-	-	-37,9	-	-50,1	-59,8	-	-83,3	-50,8
Concia	-54,5	-26,5	-15,9	-21,2	-	-	-	-	-8,2	-52,9	-	-	-12,6
Maglieria	-54,4	-19,6	-29,6	-28,4	-	-	-35,3	-	-55,3	-29,4	-43,8	-50,0	-41,5
Pelletteria	7,5	-10,3	-10,7	-10,7	10,0	-	-	-	9,4	10,7	-	-16,8	-11,0
Tessile	-23,3	-35,6	-41,8	-40,2	-	-	-25,4	-	-	-51,2	-55,9	-	-51,2
Sistema Moda	-33,0	-40,6	-19,5	-24,6	-47,9	-50,0	-35,8	-21,9	-32,0	-48,2	-38,3	-35,8	-34,1
Cantieristica	-	-	-	-	3,7	14,8	16,8	33,3	0,0	-	-	-	15,0
Meccanica	-7,8	-19,8	-24,2	-23,6	-30,0	-15,8	-22,2	-12,1	-19,2	-22,2	-25,0	-11,0	-20,0
Prodotti in metallo	-0,9	3,2	-10,7	-8,4	0,0	-17,6	-8,1	4,4	-13,8	-18,1	0,0	-40,2	-10,4
Metalmeccanica	-3,7	-7,3	-17,1	-15,6	-13,5	-12,0	-8,9	1,5	-15,8	-19,9	-16,3	-27,3	-13,3
Alimentari	-9,1	-39,2	-30,9	-32,7	-11,6	-25,0	-35,7	-25,4	-16,8	-9,7	-66,7	-9,9	-23,9
Carta	-44,3	-12,3	-21,6	-19,8	-8,3	-36,4	-1,4	27,6	-15,6	-7,1	-23,1	-7,5	-16,5
Ceramica	-22,7	-40,6	-59,5	-52,0	-	-	0,0	-	-10,3	-	-	-15,9	-38,0
Legno mobili	-26,5	-25,5	-24,9	-25,1	-2,4	-41,7	10,5	-20,0	-9,1	-42,3	-	-31,4	-21,7
Manif varie	0,1	-41,0	-17,4	-20,6	-36,4	-20,0	-2,9	-4,2	48,6	-4,9	-31,6	-13,9	-10,2
Orafo	-37,1	-	-33,3	-28,8	-	-28,6	-	-	-16,7	-71,6	-	-43,8	-36,3
Lapideo	33,6	-	-36,9	-41,9	14,3	-	-19,7	-40,4	-14,4	22,5	-	2,9	-19,5
Vetro	-27,5	-66,4	-40,0	-53,6	-16,7	0,0	-58,1	0,0	-17,7	-30,8	-	-48,3	-37,1
Altre manifatt.	-26,6	-31,5	-27,3	-28,1	-9,9	-28,7	-9,8	-24,5	-7,4	-26,2	-46,4	-23,0	-22,8
Manifatturiero	-23,6	-31,3	-21,8	-23,8	-14,7	-23,9	-13,6	-14,6	-17,3	-34,5	-36,9	-26,1	-24,3
Costruzioni	8,5	-21,3	0,3	-5,1	25,0	-25,9	-4,1	-16,8	-9,9	7,0	0,0	-26,6	-4,6
Instal.servizi	-6,0	-10,2	-6,8	-7,3	12,0	-14,8	-15,1	9,9	9,9	3,1	-40,0	-9,9	-6,6
Lav.edili	-6,4	-37,8	-10,8	-15,9	0,0	-17,4	-10,1	-30,5	0,0	-19,1	-18,8	-7,2	-12,7
Totale edilizia	-2,3	-28,3	-7,9	-11,9	10,0	-19,3	-9,4	-17,0	-1,6	-6,5	-18,3	-13,2	-9,2
Riparazioni	-17,4	-24,0	-28,0	-27,3	-14,8	-40,0	-10,0	-28,0	-24,9	-49,6	-35,7	-41,3	-27,9
Trasporti	-20,3	-42,7	-18,0	-22,3	-15,8	-37,5	-32,7	-34,7	-40,6	-27,7	-44,4	-24,5	-28,8
Imprese	-41,6	-47,1	-10,8	-15,4	-35,7	-26,3	-16,5	-9,6	3,9	-42,9	-20,0	-47,5	-21,4
Persone	-2,5	-15,4	-47,7	-41,6	-36,0	-33,3	-22,6	-41,3	-48,1	-38,9	-33,3	-30,8	-33,8
Totale Servizi	-15,0	-29,2	-28,6	-28,7	-25,0	-35,2	-21,9	-33,3	-34,7	-38,9	-35,6	-33,1	-29,5
TOT. ARTIGIAN.	-13,7	-29,7	-18,6	-20,7	-7,3	-26,0	-13,7	-20,8	-16,0	-24,1	-30,8	-22,4	-19,7

testimonianza dell'universalità della crisi, dal momento che compare una prevalenza di imprese con fatturato in diminuzione nella stragrande maggioranza dei *cluster* artigiani settori-province della regione;

- la rilevante entità dei saldi in ciascuna cella è testimonianza anche dell'universalità della crisi anche per l'elevata quota di imprese colpite all'interno di ciascun *cluster*
- L'elevata incidenza delle tonalità scure dimostra l'estrema durezza della crisi a cui è sottoposta la gran parte dei settori artigiani provinciali. Per una quota elevatissima di imprese si tratta di uno stato di sofferenza a cui ognuna è soggetta da almeno quattro anni, fiaccandone inesorabilmente le capacità di resistenza.
- È una crisi pertanto altamente selettiva.
- L'alta numerosità di celle color rosa rappresenta la difficoltà di trovare all'interno della compagine artigianale, reali situazioni di eccellenza aziendale. Infatti anche quelle che finora avevano ottenuto risultati migliori sembrano non riuscire ad evitare il coinvolgimento in una situazione di difficoltà, nonostante che i mercati internazionali appaiano tutt'altro che fiacchi.
- Compare tuttavia una numerosità non irrilevante di celle verde chiaro che denotano l'emergere di una significativa reattività dell'impresa artigiana. Appare inoltre di buon auspicio il concentrarsi di tali celle all'interno dei comparti manifatturieri, ovvero quelli maggiormente esposti alle pressioni concorrenziali.
- Il fatto che questi segnali di reattività aziendale emergano in primo luogo all'interno del comparto della moda finora in grandissima difficoltà (pelletteria), rappresenta un importante fatto nuovo che

auspichiamo possa fungere da modello anche per altri *cluster*. Inoltre dimostra che le possibilità di recupero non riguardano solo i settori meno tradizionali della meccanica, ma anche quelli di più antico insediamento, apparsi finora casi difficilissimi da supportare.

Insomma, dal punto di vista delle imprese artigiane di qualunque area geografica e con particolare riferimento ai settori manifatturieri e dei servizi, il 2005 ha sicuramente comportato un ulteriore peggioramento della situazione rispetto all'anno passato. In questi anni le aziende artigiane sembrano aver marciato in apnea e continuano a farlo tuttora. Tuttavia, l'emergere di piccoli segnali di reazione da parte di *cluster* particolarmente penalizzati nella competizione internazionale pare essere fenomeno di buon auspicio. Ciò non tanto rispetto alla possibilità di recuperare fatturato in tempi brevi, quanto alla concreta possibilità di individuare e scegliere percorsi di rilancio strategico che portino ad un consolidamento economico nel medio andare.

È chiaro che questa considerazione implica una grande responsabilità: quella di fare le scelte giuste sul riposizionamento del comparto nel sistema economico; senza queste scelte, le possibilità di recupero resterebbero infatti basse. Queste scelte implicano probabilmente un grande lavoro sinergico, non solo fra il sistema deputato a sviluppare e applicare le politiche, ma anche e soprattutto fra questo e le imprese, anch'esse per forza di cose chiamate a effettuare scelte "imprenditoriali". La Tabella 5 riporta i risultati dell'analisi per distretti produttivi locali manifatturieri, individuati con Deliberazione del Consiglio Regionale della Toscana del 21 febbraio 2000 n. 69.

Da questa emerge ancora una volta il

Prosegue la fase critica di tutti i distretti manifatturieri con variazioni negative di fatturato, nei settori di specializzazione, mediamente doppie al dato medio regionale dell'artigianato

Variazioni negative a due cifre si registrano nei distretti di Castelfiorentino, Carrara, Santa Croce e Valdinievole. Segni positivi solo nei distretti casertinese e di Sinalunga

Distretti	Settore manifatturiero			Totale edilizia	Totale Servizi	Totale artigianato	
	Specializzazioni distrettuali	Altre manif.	Totale manif.				
Arezzo	Orafo	-7,5	-3,2	-5,9	2,0	-2,4	-4,9
Capannori	Carta editoria	-2,2	-6,7	-5,9	-14,2	-6,4	-9,9
Carrara	Lapideo e pietre	-13,8	-1,7	-5,8	0,3	-9,6	-4,7
Casentino	Abbigliamento, tessile, maglieria	1,0	0,2	0,4	-3,5	-7,3	-1,2
Castelfiorentino	Calzature, concia, pelletteria	-18,9	-0,6	-4,0	-2,1	-2,4	-3,5
Empoli	Abbigliamento, tessile, maglieria	-8,9	-9,7	-9,5	-7,6	-7,8	-8,9
Poggibonsi	Legno e mobili	-6,9	-8,5	-8,0	-6,2	-9,8	-7,8
Prato	Abbigliamento, tessile, maglieria	-8,3	-4,5	-6,8	-5,7	-6,7	-6,6
S.Croce	Calzature, concia, pelletteria	-11,0	-1,0	-8,3	-10,4	-7,1	-8,4
Sinalunga	Legno e mobili	1,5	-4,7	-3,4	-5,7	-5,5	-4,3
Valdarno	Calzature, concia, pelletteria	-2,6	-4,9	-4,4	-0,9	-11,4	-4,4
Valdinievole	Calzature, concia, pelletteria	-11,5	-4,0	-5,5	-0,3	0,3	-2,6
TOTALE DISTRETTI		-8,4	-4,1	-6,1	-5,2	-6,5	-6,0

Tabella 5

Andamento del fatturato nel 2005 per distretti e settori d'attività (Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

Tabella 6

Andamento del fatturato nel 2005 per sistemi settoriali/territoriali (cluster) del manifatturiero

Province	Settori		quota % imprese	variazione fatturato 2005 su 2004
Prato	tessile	▲	5,0	-11,4
Area fiorentina	pelletteria	=	4,7	1,9
Prato	abbigliamento	▼	3,4	-3,2
Arezzo	Orafo	=	3,2	-7,6
Area fiorentina	Legno	▼	3,1	-6,2
Area fiorentina	prodotti in metallo	=	3,0	1,1
Area fiorentina	Meccanica	▼	2,7	-1,4
Pistoia	Tessile	▲	2,1	-8,9
Pisa	legno	=	2,1	0,1
Lucca	legno	=	1,9	7,7
Area fiorentina	abbigliamento	▼	1,9	-4,2
Pistoia	legno	▼	1,8	-11,1
Arezzo	legno	=	1,6	-7,0
Lucca	prodotti in metallo	▲	1,5	-1,9
Siena	legno	=	1,4	-7,0
Area fiorentina	manifatture varie	▲	1,4	-3,8
Lucca	alimentari	=	1,4	-6,2
Area fiorentina	alimentari	=	1,3	-2,9
Lucca	meccanica	=	1,2	-3,8
Arezzo	prodotti in metallo	▲	1,2	6,9
Livorno	alimentari	=	1,2	-4,7
Area empoiese	abbigliamento	▼	1,1	-10,1
Pisa	prodotti in metallo	▲	1,1	-1,0
Pistoia	prodotti in metallo	▲	1,1	-1,5
AREE SELEZIONATE			50,6	-3,9
ALTRE AREE			49,4	-5,3
TOTALE AREE			100,0	-4,7

Cluster fuoriusciti dalla graduatoria rispetto all'anno precedente	
Prato	maglieria
Pisa	meccanica

L'andamento negativo dei settori di specializzazione distrettuale si ripercuote negativamente anche sui risultati degli altri settori del distretto

proseguimento della fase molto critica dell'economia distrettuale con variazioni medie di fatturato, per quanto concerne i settori di specializzazione produttiva, estremamente negative e globalmente peggiori del dato medio regionale: la variazione media di fatturato nei settori di specializzazione produttiva dei distretti è doppia a quella di tutto l'artigianato toscano e quasi doppia a quella dell'intero settore manifatturiero artigianale della regione. In ogni settore di specializzazione produttiva, la corrispondente variazione di fatturato è quasi sempre negativa, spesso su livelli elevati, tanto che nel caso del distretto calzaturiero di Castelfiorentino si avvicina alla soglia del -20% e in alcuni risulta a due cifre (distretto lapideo di Carrara, distretti di Santa Croce e della Valdinievole). Solo in due casi le variazioni sono limitatamente positive (abbigliamento, tessile e maglieria del Casentino e del mobile di Sinalunga). I distretti maggiormente in difficoltà continuano ad essere quelli della moda, orafo incluso. Ad essi continuano a fare triste compagnia i distretti della lavorazione della pelle della Valdinievole, di Castelfiorentino e di Santa Croce e quello lapideo di Carrara.

Anche stavolta il distretto pellettiero del Valdarno sembra riuscire a contenere le perdite meglio di altri distretti simili. Inoltre registra forti perdite di fatturato anche il distretto del mobile di Poggibonsi. Infine sono più contenute le perdite di fatturato nel distretto cartario di Capannori, sempre con riferimento al settore di specializzazione produttiva. L'andamento delle specializzazioni distrettuali si ripercuote ovviamente su tutta l'economia del distretto. Come rilevato nel corso del precedente rapporto, risulta adesso superato quello schema per cui, laddove si ottengono le peggiori performance nelle specializzazioni distrettuali, si tende a conseguire risultati più negativi anche negli altri settori. Infatti tende adesso a realizzarsi una maggiore attività compensatoria (in termini di contenimento delle perdite) da parte dei settori di non specializzazione.

La Tabella 6 riporta i dati relativi all'analisi dell'articolazione settorial-territoriale

dell'economia manifatturiera artigiana della regione. In questa tabella sono stati individuati i primi 24 della graduatoria di cluster province-settori che, assieme considerati, accolgono circa la metà delle imprese artigiane. I cluster sono riportati in ordine decrescente per numerosità di imprese accolte. Si ricorda nuovamente che l'analisi per cluster formati sulla base del numero di imprese risulta condizionata dall'ampia variabilità dimensionale delle imprese stesse, poiché non è detto che a percentuali elevate di quote di imprese, corrispondano percentuali altrettanto elevate di valore aggiunto.

La dinamica del fatturato in questi cluster manifatturieri continua ad essere fortemente negativa, soprattutto in quelli della moda. Tuttavia, la variazione media di fatturato nei cluster risulta essere migliore di quella delle altre aree manifatturiere (-3,9% invece del -5,3%). Il cluster tessile di Prato continua a marciare su ritmi molto negativi, dando il senso di trovarsi in una crisi inarrestabile. I cluster con variazioni positive di fatturato (celle con colorazione verde) restano una minoranza dell'insieme e non si notano miglioramenti sostanziali da questo punto di vista, rispetto all'anno passato: nel 2004 si

rilevavano 5 *cluster* con variazioni positive esattamente come quest'anno. L'unica differenza positiva risiede nel fatto che nel 2005 i *cluster* con valori positivi accolgono una quota di imprese mediamente superiore a quella dell'anno passato e a ciò contribuisce molto la rilevanza del settore pellettiero nell'area fiorentina.

Si conferma nuovamente lo stato di difficoltà in quei *cluster* che fino al 2004 si erano meglio difesi, come quelli alimentari (Livorno, area fiorentina, Lucca).

I settori metalmeccanici appaiono ancora una volta quelli meglio capaci di resistere, sia perché due *cluster* di essi registrano ancora variazioni positive, sia perché anche gli altri contengono le perdite nell'ambito di valori contenuti.

Quelli del legno presentano andamenti discordanti, con alcuni di essi in grado di conseguire variazioni positive di fatturato anche rilevanti (Lucca), mentre altri (Siena, Pistoia, Arezzo) perdono pesantemente.

Nella Tabella 6, a fianco della quota di imprese appartenenti al *cluster*, sono evidenziati dei segni di tendenza rispetto al 2004. Essi indicano, in virtù delle dinamiche relative delle imprese, qual è la tendenza della propria quota di imprese sul totale manifatturiero artigiano regionale rispetto al 2004. Ovviamente si tratta di un dato di tendenza grossolano perché tiene conto sia del dato percentuale arrotondato al solo primo decimale che della sola numerosità

delle imprese, mentre non considera né la rilevanza economica di ognuna, né come tale rilevanza sia internamente mutata da un anno ad un altro.

Al termine della lista di *cluster* sono riportati anche quelli che comparivano nella graduatoria del 2004 e che quest'anno non compaiono più fra i primi 24.

Come si vede, nelle dinamiche relative dei *cluster*, si assiste in primo luogo alla fuoriuscita dalla graduatoria del *cluster* della maglieria pratese e ciò probabilmente a causa degli effetti selettivi della lunga e pesante crisi che attraversa il settore. In altre parole è probabile che tale dato derivi da una crescita della mortalità imprenditoriale in questo settore. Ad esso si aggiunge il *cluster* della meccanica della provincia di Pisa, molto dipendente dall'andamento dell'indotto della Piaggio.

Tuttavia occorre considerare che questo *cluster*, già l'anno passato, risultava al margine della graduatoria, tanto che la sua fuoriuscita può essere anche dovuta a variazioni minime nel conteggio fra i diversi settori dei diversi territori provinciali.

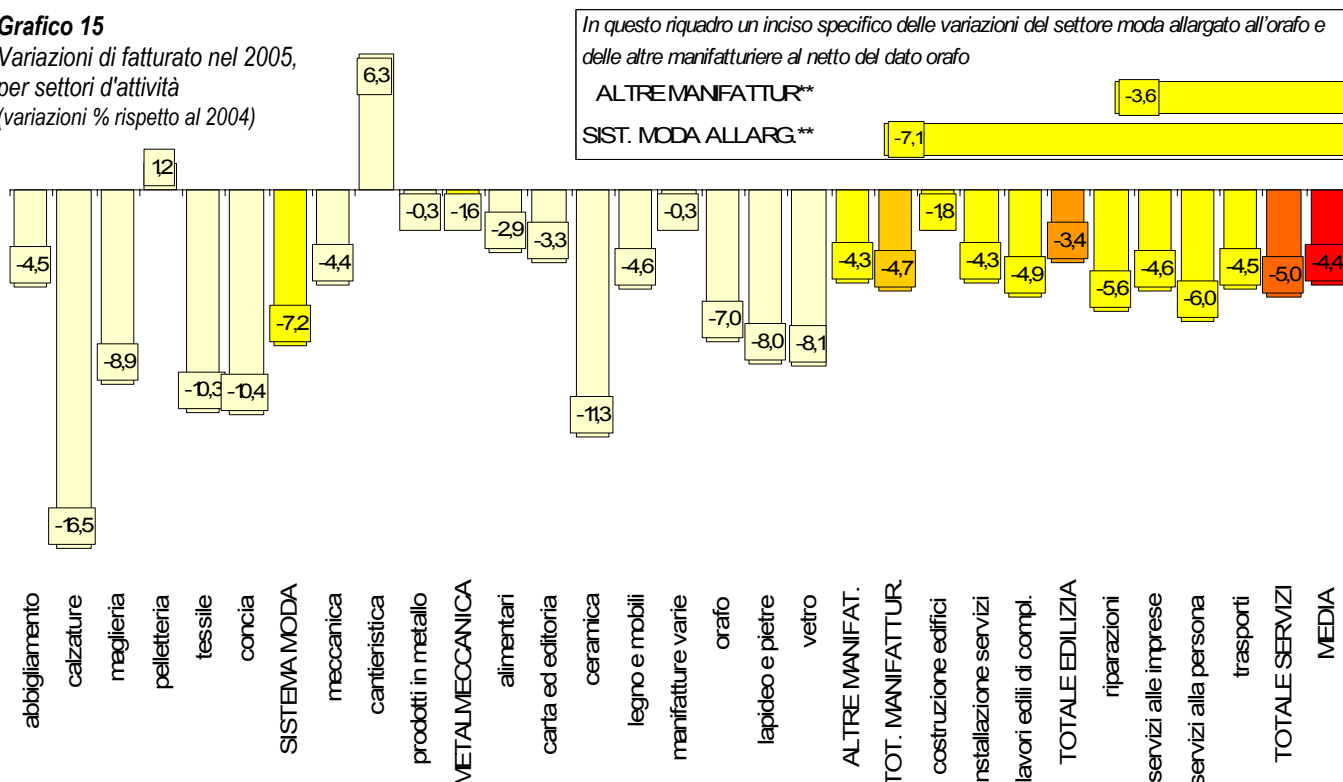
Appare non facilmente decodificabile la crescita di peso, in termini di numero di imprese accolte, dei *cluster* tessili di Prato e Pistoia.

In generale tendono a crescere in rilevanza relativa i *cluster* metalmeccanici, mentre tendono a perdere mediamente rilevanza quelli dell'abbigliamento e del legno.

2.4 Fatturato: articolazione per settori

Grafico 15

Variazioni di fatturato nel 2005,
per settori d'attività
(variazioni % rispetto al 2004)



La crisi resta diffusa anche per l'elevata numerosità dei settori colpiti. I più penalizzati rimangono quelli della moda, soprattutto calzaturiero, tessile e concia.

Ad essi si aggiungono, ancora una volta, il sub-settore orafa e quelli del vetro, della ceramica e del lapideo

Riprende slancio la cantieristica mentre la restante parte meccanica continua a stentare. Nell'edilizia soffrono molto i lavori edili di completamento e le installazioni di servizi, mentre nei servizi stentano tutte le componenti.

Il grafico 15 conferma la natura generalista della crisi per diffusione fra i settori: quasi tutti i subsettori dei diversi comparti conseguono nel 2005 variazioni di fatturato negative di intensità crescente. Da questa prospettiva, il principale miglioramento rilevato rispetto alla prima parte dell'anno, è rappresentato dal segno positivo delle variazioni di fatturato in due sub-settori: quello della pelletteria e quello della cantieristica.

Il dato sulla pelletteria è coerente anche con quanto emerge dalla recente indagine provinciale del settore, svolta dalla CNA di Firenze². In essa viene evidenziato un netto miglioramento nel settore sia sul piano del fatturato e degli ordinativi che dell'occupazione, nonostante permangano alcuni limiti strutturali legati alle modalità di ricorso al credito e alla propensione all'investimento.

I dati peggiori riguardano ancora tutti i settori della moda (eccezion fatta per la già citata pelletteria), con particolare riferimento al calzaturiero, al tessile e alla concia.

Variazioni molto negative si verificano anche fra le altre manifatturiere, soprattutto nei settori della ceramica, del vetro, del lapideo, oltre che nell'ormai solito orafa.

² CNA Firenze, 16° rapporto dell'Osservatorio Congiunturale Artigianato Piccola Impresa della Provincia di Firenze – comparto pelletteria

In quelli metalmeccanici si registra la nuova ripresa della cantieristica rispetto a quanto emerso al termine del primo semestre, mentre la meccanica conferma una marcata perdita di fatturato.

Nell'edilizia, in linea con quanto rilevato nei primi sei mesi dell'anno, soffrono tutti i settori, ma si riduce notevolmente la perdita in quello delle costruzioni di edifici. Permane uno stato di grande difficoltà in tutti i settori dei servizi, da quelli alla persona, alle riparazioni, a quelli alle imprese e ai trasporti.

In aggiunta al dato precedente, la Tabella 7 mostra come per le aziende artigiane, l'attività da conto terzista risulti maggiormente penalizzante rispetto a quella in conto proprio, almeno per ciò che concerne la variazione di fatturato rispetto all'anno precedente. Questo fenomeno si era già verificato in passato nella moda e nelle altre manifatturiere, mentre nel 2004, per la metalmeccanica e l'edilizia essere conto terzista (o in subappalto) era risultata soluzione aziendale migliore. Oggi dipendere da un intermediario produttivo non appare scelta capace di difendere il nostro sistema produttivo, mentre al tempo stesso l'azienda artigiana, probabilmente troppo piccola per affrontare da sola il mercato finale, non possiede i mezzi necessari per affermare al meglio il prodotto proprio.

Tabella 7

Incidenza del fatturato e sue variazioni per settori di attività, tipologia di attività e per dimensione aziendale

Settori	Peso % su *			Variazioni percentuali rispetto al 2004						
	totale settore	totale artigianato		per tipologia di attività***		per classe addetti				media di settore
				conto terzi	conto proprio	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	6,2	▼	3,6	-2,4	-7,4	-12,7	-4,8	-1,6	1,2	-4,5
calzature	4,3	▼	2,5	-21,7	-3,3	-16,6	-17,7	-18,5	-15,9	-16,5
maglieria	3,1	▲	1,8	-13,7	-3,9	-18,7	-13,6	-5,5	-5,8	-8,9
pelletteria	8,3	▲	4,8	1,8	-1,9	-5,9	-4,2	-2,7	5,4	1,2
tessile	6,6	▲	3,8	-10,1	-10,8	-17,6	-12,0	-13,0	-4,6	-10,3
concia	2,8	▼	1,6	-11,6	2,0	-8,8	1,4	-3,4	-16,6	-10,4
SISTEMA MODA	31,2	▼	18,1	-7,7	-5,7	-13,6	-8,0	-7,4	-4,5	-7,2
meccanica	9,7	▲	5,7	-5,4	-3,6	-5,6	-5,7	-1,9	-5,1	-4,4
cantieristica	2,1	▲	1,2	6,0	7,2	-1,9	1,5	-1,0	8,9	6,3
prodotti in metallo	10,0	▼	5,8	-0,7	0,0	-2,0	-7,3	1,5	2,5	-0,3
METALMECC.A	21,8	=	12,7	-1,7	-1,6	-3,8	-6,1	-0,3	1,1	-1,6
alimentari	12,7	▲	7,4	-2,1	-3,1	-8,2	-4,7	0,2	0,3	-2,9
carta ed editoria	3,6	▼	2,1	-2,1	-4,1	-6,4	-5,3	-3,3	-1,8	-3,3
ceramica	0,7	▼	0,4	-12,6	-10,7	-10,8	-14,4	-11,5	-11,0	-11,3
legno e mobili	9,4	▼	5,4	-3,8	-5,2	-8,3	-6,0	-6,3	1,9	-4,6
manifatture varie	7,2	▲	4,2	-1,0	0,1	-6,4	-1,1	-2,0	3,1	-0,3
orafo	9,5	▲	5,5	-8,0	-5,9	-14,8	-7,5	-11,5	-2,4	-7,0
lapideo e pietre	2,8	▼	1,6	-9,8	-6,4	-10,6	-8,9	-2,6	-9,7	-8,0
vetro	1,1	▼	0,6	-11,2	-5,5	-11,3	-4,6	-13,8	-2,9	-8,1
ALTRE MANIFAT.	47,0	▼	27,3	-4,8	-3,9	-9,2	-5,3	-4,7	-0,8	-4,3
TOT. MANIFATT.	100	▼	58,0	-5,5	-3,7	-9,2	-6,4	-4,2	-1,9	-4,7
costruzione edifici	44,2	▲	10,6	-3,5	-0,3	-4,4	-0,4	0,0	-1,4	-1,8
Installaz. servizi	30,4	▲	7,3	-2,0	-4,8	-2,5	-4,4	0,5	-6,6	-4,3
lavori di complet.	25,3	▲	6,1	-9,4	-3,1	-4,7	-3,2	-5,8	-10,5	-4,9
TOTALE EDILIZIA	100	▲	24,0	-4,5	-2,8	-4,2	-1,7	-0,8	-4,6	-3,4
riparazioni	17,3	▲	3,1	-3,9	-5,9	-8,7	-9,4	-1,8	-2,9	-5,6
servizi imprese	50,3	▲	3,3	-9,4	-3,2	-8,3	-3,1	3,6	-5,1	-4,6
servizi persona	18,5	▼	2,5	-3,7	-6,2	-7,8	-2,6	0,6	-19,7	-6,0
trasporti	13,9	▼	9,1	-3,8	-6,6	-7,0	-12,2	0,6	0,2	-4,5
TOTALE SERVIZI	100	▲	18,0	-4,4	-5,4	-7,6	-7,7	0,7	-2,0	-5,0
MEDIA ARTIGIAN.			100	-5,1	-3,8	-7,2	-5,5	-2,8	-2,4	-4,4

Inciso sul settore moda allargato all'oreficeria

Settori	Peso % su *			Variazioni percentuali rispetto al 2004						
	totale settore	totale artigianato		per tipologia di attività***		per classe addetti				media di settore
				conto terzi	conto proprio	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	6,2	▼	3,6	-2,4	-7,4	-12,7	-4,8	-1,6	1,2	-4,5
calzature	4,3	▼	2,5	-21,7	-3,3	-16,6	-17,7	-18,5	-15,9	-16,5
maglieria	3,1	▲	1,8	-13,7	-3,9	-18,7	-13,6	-5,5	-5,8	-8,9
pelletteria	8,3	▲	4,8	1,8	-1,9	-5,9	-4,2	-2,7	5,4	1,2
tessile	6,6	▲	3,8	-10,1	-10,8	-17,6	-12,0	-13,0	-4,6	-10,3
concia	2,8	▼	1,6	-11,6	2,0	-8,8	1,4	-3,4	-16,6	-10,4
orafo	9,5	▲	5,5	-8,0	-5,9	-14,8	-7,5	-11,5	-2,4	-7,0
SIST. MODA ALL. **	40,7	▼	23,6	-7,8	-5,8	-13,9	-7,9	-8,4	-4,0	-7,1
ALTRE MANIFATT**	37,5	▲	21,8	-3,7	-3,5	-8,1	-4,9	-3,2	-0,2	-3,6

* Composizione percentuale del fatturato per settori di attività nel 2004 (nostra stima)

** Il sistema moda allargato è quello che include i dati del settore orafo. Conseguentemente, le altre manifatturiere sono calcolate in questo caso al netto del settore orafo

*** La variazione è calcolata ipotizzando che la ripartizione del fatturato 2004 tra conto proprio e subfornitura sia identica a quella dichiarata dalle imprese per il 2005

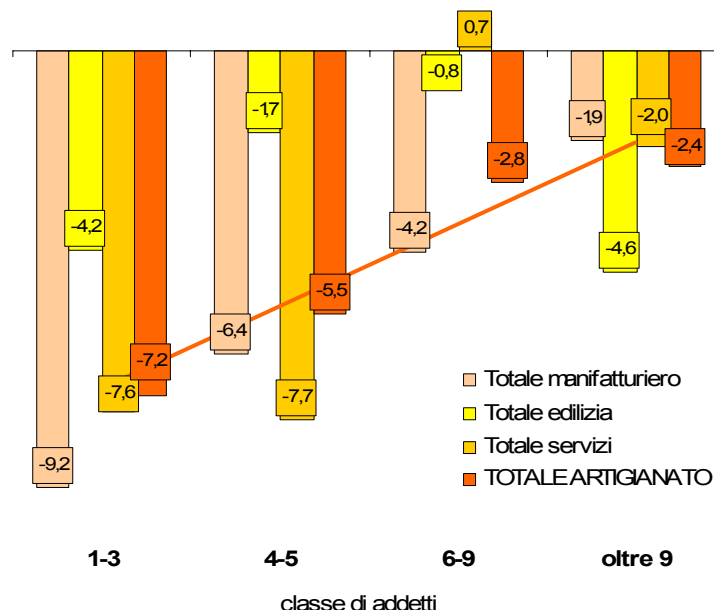
La Tabella 7, inoltre, mostra come in virtù delle dinamiche del fatturato, tendano a mutare i rapporti fra i settori nella composizione del totale fatturato artigiano. Occorre considerare che tale tendenza è valutata facendo riferimento ad un dato arrotondato al primo decimale. Inoltre la ricostruzione dei pesi del fatturato dei diversi settori deriva da un processo statistico di riconduzione dei dati campionari all'universo

artigiano e in questo procedimento possono verificarsi degli arrotondamenti che possono in alcuni casi alterare il senso del dato di tendenza. Considerata quindi la non elevata attendibilità dell'indicatore, si può affermare che in generale continua il progressivo processo di erosione del fatturato manifatturiero, a favore di un peso crescente dell'edilizia e, in modo marginale, dei servizi. Solo la metalmeccanica appare in

Grafico 16

Variazioni di fatturato per settori e dimensione aziendale nel 2005

(variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)



Il grafico 16 conferma nuovamente come la micro-impresa continui ad essere la tipologia imprenditoriale più in difficoltà e come la dimensione costituisca, rispetto a tutti i settori, variabile competitiva importante.

La dimensione appare tuttavia variabile determinante nel manifatturiero, dove si assiste ad una progressione delle performance di fatturato realmente lineare rispetto alla classe di addetti.

Nell'edilizia e nei servizi si verifica un andamento simile. Ma in questi settori, complice forse la natura localistica della domanda di

La dimensione resta variabile determinante delle performance aziendali. Per questo la micro-impresa continua a pagare le perdite più elevate sul piano del fatturato

condizione di mantenere le posizioni, mentre perde ulteriormente peso la moda e ciò nonostante il netto recupero della pelletteria. Per il 2005, il risultato della moda appare determinato soprattutto dalla dinamica dell'abbigliamento, delle calzature e della concia. Solo allargando il dato al settore orafa, la tendenza appare invertirsi. Tende infine a perdere di peso anche il fatturato delle altre manifatturiere.

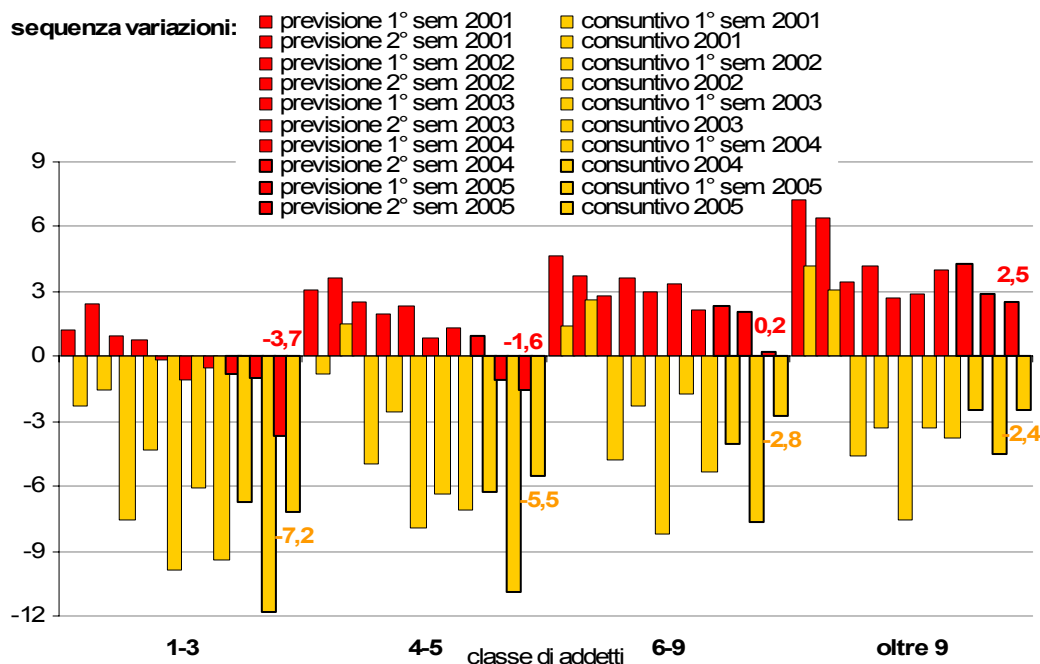
La perdita di peso dei comparti manifatturieri non è dovuta a processi di crescita di altri, ma a processi di decadimento che in essi si verificano in modo più rapido di quelli di altri settori. Derivano quindi da fenomeni assai negativi di medio periodo.

mercato, si ottengono le migliori performance con una dimensione aziendale tutto sommato molto piccola, compresa fra i 6 e i 9 addetti.

Il grafico 17 illustra con estrema evidenza non solo che il 2005 ha nuovamente disatteso le speranze di ripresa espresse dagli artigiani alla fine del 2004, ma anche il progressivo peggioramento del clima di fiducia degli imprenditori. Infatti gli istogrammi rossi, indicativi delle serie previsionali per semestri, sono nel tempo progressivamente decrescenti per qualunque tipologia dimensionale di impresa. In generale si conferma il disorientamento che attanaglia gli

Grafico 17

Raffronto fra variazioni di fatturato previste e a consuntivo, per dimensione aziendale (per consuntivi semestrali il raffronto è effettuato con previsioni per lo stesso periodo; per consuntivi annuali è effettuato con le previsioni per il secondo semestre dello stesso anno)



Provincia	Tipologia di finanziamento								Variazione 2005/04			
	Investimenti		Piccoli Prestiti		Ristrut. Finanz.		TOTALI		Inv.	Picc. Pres.	Ris. Fin.	Tot.
	Num.	Imp.	Num.	Imp.	Num.	Imp.	Num.	Imp.				
Arezzo	333	19.448	459	7.308	175	9.081	967	35.837	21,2	16,4	-2,5	13,3
Firenze	395	27.036	807	13.594	261	15.763	1463	56.393	26,5	14,2	-2,6	14,0
Grosseto	120	5.701	90	1.390	70	3.560	280	10.651	-0,2	-36,8	36,8	1,3
Livorno	173	7.200	35	719	70	3.253	278	11.172	21,6	-38,4	6,7	10,2
Lucca	158	7.401	386	7.535	184	8.335	728	23.271	-13,8	-5,5	81,4	10,0
Massa C.	103	6.338	120	2.000	75	4.856	298	13.194	-18,4	7,0	21,0	-3,3
Pisa	114	6.740	116	2.166	149	7.100	379	16.006	-21,5	-28,1	-27,3	-25,1
Pistoia	142	6.263	165	2.746	117	5.561	424	14.570	-22,2	3,6	-38,4	-26,1
Prato	219	12.314	429	7.844	130	8.137	778	28.295	21,8	6,4	-17,5	3,5
Siena	134	8.750	125	1.962	129	6.712	388	17.424	33,7	-26,1	-0,5	9,3
Tot. Regione	1891	107.191	2732	47.264	1360	72.358	5983	226.814	8,6	0,4	-3,7	2,7

imprenditori artigiani, protesi, tutti i semestri, a formulare previsioni globalmente di segno positivo, ma che poi non vengono mai confermate dai dati a consuntivo³.

In definitiva, l'artigianato toscano, resta sempre in uno stato di grave crisi e complessivamente disorientato. Tuttavia si ha la sensazione che si sia superata la fase nerissima raggiunta nel corso del primo semestre 2005:

Oggi dovrebbe essere compito di tutti gli attori del settore quello di considerare la nostra ipotesi di inversione di tendenza, non come un fenomeno normale, ma il segno che qualcosa è cominciato a cambiare nella cultura dell'impresa artigiana. Ciò è per noi un fatto soggettivo ancor più che scientifico e risiede nella necessità di impegnarsi per individuare quali sono i fattori che consentono ad alcune imprese piccolissime, notoriamente sempre più svantaggiate nella competizione dei mercati, di cominciare a recuperare. E' dalla comprensione di tali fattori, infatti, che possiamo trarre quegli insegnamenti utili per la crescente diffusione di dinamiche di sviluppo all'interno di tutto il comparto.

L'auspicabile inversione di tendenza non va ritenuta fenomeno normale o solamente ciclico, perché la crisi attraversata dall'artigianato, in particolare e dalla piccola impresa, in generale, come abbiamo ripetuto più volte, ha natura strutturale. Le dinamiche adattative, di fronte ad un proprio deficit strutturale, non seguono la logica dell'alternarsi di momenti di espansione ad altri di recessione, ma quella deterministica,

del caos degenerativo e ciò fino al punto in cui il sistema, chiamato ad adattarsi ad un ambiente sempre più complesso, non trova in sé una modalità di risposta completamente nuova e capace di mutare radicalmente il proprio rapporto col mercato. Con questo non vogliamo dire che il peggio è passato, ma che, anzi, la sfida è appena cominciata. Oggi più che mai è valido l'imperativo, stabilito nei precedenti rapporti, per le imprese e gli attori locali, di impegnarsi nell'attuazione di adeguate strategie di risposta, cercando di recuperare il tempo perso. La differenza è che forse oggi abbiamo più elementi per cogliere nuove determinanti di performance della piccola impresa da diffondere nel sistema e, conseguentemente, per individuare nuove modalità d'intervento nel settore. La sfida oggi ci impone di operare con impegno e velocità nella loro individuazione e nella loro implementazione.

Ciò considerato, in questo rapporto provvediamo ad inserire un nuovo capitolo, dedicato alle implicazioni strutturali delle dinamiche di mercato, in cui andiamo a sistematizzare, speriamo in modo sempre più affinato, anche indicazioni di strategia settoriale.

I dati negativi sull'andamento del fatturato continuano ad avere ripercussioni sul piano della struttura finanziaria d'impresa. Infatti i dati di Artigiancredito evidenziano il permanere degli interventi di ristrutturazione finanziaria a medio lungo termine su livelli elevati, superiori a quelli dell'anno 2003. Tuttavia questo dato appare migliorato rispetto al 2004 con una sua diminuzione del -3,7% (Tabella 8).

Tabella 8

Prestazioni di garanzia concesse a medio/lungo termine per tipologia di finanziamento (valori anno 2005 in migliaia di euro e variazioni percentuali rispetto al 2004 - dati Artigiancredito)

Oggi è indispensabile individuare i fattori che permettono ad alcune piccole imprese di cominciare a recuperare, al fine di imboccare strade capaci di diffondere dinamiche di sviluppo all'interno di tutto il comparto.

Resta difficile la situazione finanziaria delle imprese anche se si manifesta un mutamento di orientamento rispetto alla destinazione dei finanziamenti in direzione di uno più positivo

³ Si evidenzia che il grafico 17 è ottenuto confrontando le previsioni con i successivi dati a consuntivo. Le comparazioni non sono perfettamente omogenee poiché i dati consuntivi si riferiscono a variazioni calcolate su basi temporali differenti da quelle previsionali. Tuttavia, anche laddove le basi temporali tendono ad essere omogenee (primi semestri), gli scostamenti fra previsioni e consuntivi non differiscono di molto da quelli dei periodi disomogenei (2° semestre/anno intero).

2.5 Occupazione

Tabella 9

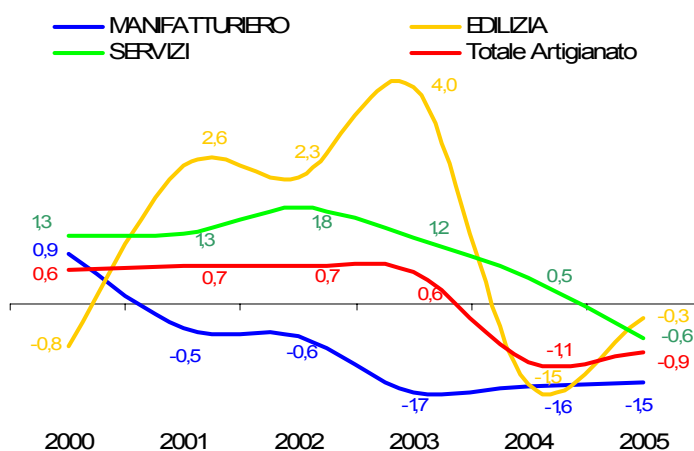
Andamento degli addetti al 31/12/2005 rispetto al 31/12/2004 per macro-settori di attività, tipologia di rapporto di lavoro e dimensione aziendale (variazioni percentuali)

Macro-settori/ classe dimens.	Totale addetti	Addetti		Dipendenti a tempo	
		indipendenti	dipendenti	pieno	parziale
Manifatturiero	-1,5	-0,6	-2,3	-3,2	6,6
1-5 addetti	-0,6	-0,2	-1,6	-2,7	3,7
6 e oltre addetti	-2,2	-1,6	-2,5	-3,3	9,5
Edilizia	-0,3	-0,2	-0,4	-2,4	30,0
1-5 addetti	-0,1	-0,1	-0,4	-3,8	35,4
6 e oltre addetti	-0,5	-1,0	-0,4	-1,6	24,7
Servizi	-0,6	-0,5	-0,8	-2,7	7,9
1-5 addetti	0,3	-0,4	2,4	1,6	4,7
6 e oltre addetti	-2,7	-1,1	-3,6	-5,9	13,8
Totale Artigianato	-0,9	-0,5	-1,5	-2,8	11,1
1-5 addetti	-0,2	-0,2	-0,2	-2,0	9,1
6 e oltre addetti	-1,9	-1,3	-2,1	-3,2	13,5

raggiunti, e nuovamente si verifica un saldo netto negativo degli addetti. Complessivamente la perdita di addetti è inferiore a quella registrata a metà anno. Tuttavia, diversamente da allora, i saldi occupazionali negativi si verificano stavolta in tutti i comparti (grafico 19).

Grafico 18

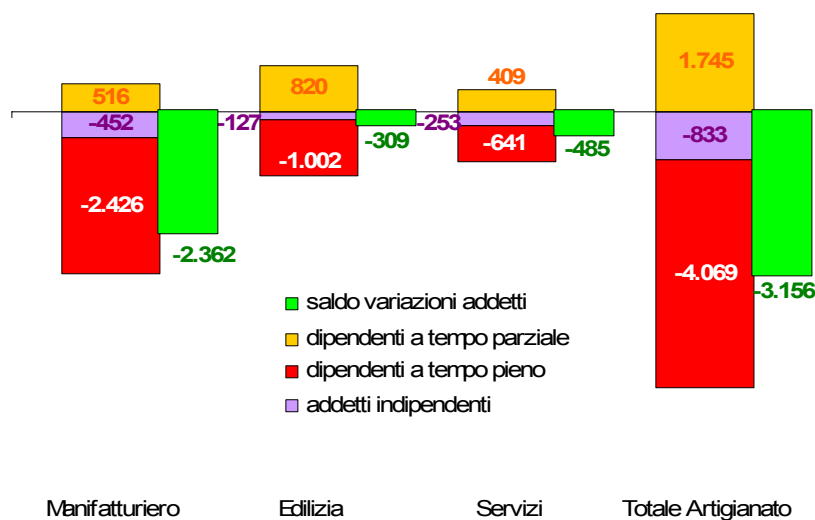
Andamento degli addetti alla fine di ogni anno rispetto alla stessa data dell'anno precedente, per macro settore (variazioni percentuali)



Quindi nel secondo semestre vi è stato un recupero ma molto limitato, mentre all'opposto si è verificato un peggioramento nel settore dei servizi. Nel manifatturiero prosegue inesorabile l'emorragia di addetti cominciata cinque anni fa. Il livello di perdita di personale è elevato e in linea con quanto accaduto nel 2003 e 2004, tanto da non dare il senso di una possibilità di recupero occupazionale nel breve periodo.

Grafico 19

Variazioni assolute degli addetti al 31/12/2005 rispetto al 31/12/2004, per macro settore e tipologia d'impiego



Come rilevato nel precedente rapporto, la perdita di addetti nel manifatturiero dipende nuovamente soprattutto dalla moda, dove il saldo negativo raggiunge livelli di poco più contenuti di quelli del 2004. Inoltre dipende da un ulteriore peggioramento del dato delle altre attività manifatturiere (grafico 20). L'edilizia è il settore che meglio

Si aggrava la situazione occupazionale nell'artigianato con una perdita netta consistente di addetti, soprattutto nel manifatturiero, anche nel 2005

I dati sull'occupazione confermano l'aggravamento della situazione occupazionale dell'artigianato, già rilevato nel corso dei due precedenti rapporti con una perdita media stimata nel 2005 di oltre 3.000 addetti. Dal 2004 le aziende artigiane non sembrano in condizione di salvaguardare i livelli occupazionali finora

ha ridotto il saldo negativo maturato nella prima parte dell'anno, segnando un'inversione di tendenza nella variazione percentuale anche rispetto a quanto emerso l'anno precedente (grafico 18). Tuttavia il settore edile non appare più in condizione di esercitare quella funzione compensatoria

che aveva svolto fino al 2003

incluso, rispetto alla perdita di addetti che si verificava negli altri settori.

Il grafico 21 dimostra come nel tempo si sia contratta la capacità delle imprese artigiane di salvaguardare l'occupazione, con un numero di imprese che vedono diminuire gli addetti superiore a

quelle che li aumentano. Questo fenomeno si verifica ormai da molti anni per il manifatturiero (dal 2002), mentre nel frattempo ha finito per riguardare anche le aziende edili e poi quelle dei servizi.

In definitiva l'artigianato, chiamato, per quanto si è detto nel precedente capitolo, a ripensarsi da un punto di vista strategico e strutturale, in vista di un migliore posizionamento sui mercati, pare destinato a farlo pagando il prezzo di un inevitabile ridimensionamento del totale occupati.

A ciò si accompagna anche un mutamento della composizione qualitativa degli addetti, in direzione di una sempre crescente precarizzazione del lavoro: la perdita di addetti dipendenti a tempo pieno è in tutti i settori assai rilevante e ben superiore al saldo negativo totale. Ciò significa che, non solo le perdite sono consistenti e si accumulano tutte in questa componente, ma in aggiunta a ciò continua a verificarsi il fenomeno di continua sostituzione della componente a tempo pieno con altre tipologie più flessibili, in particolare con quella degli addetti a tempo parziale. Quindi, sia per la perdita reale di addetti nella componente a tempo pieno, che per la preferenza di forme d'impiego più flessibili, la composizione dell'occupazione artigiana è destinata a mutare in modo assai rilevante in tutti i comparti, in direzione di una crescente rilevanza di forme di lavoro più flessibili.

Altro fenomeno caratteristico, destinato apparentemente a proseguire, è quello per cui l'occupazione diminuisce soprattutto nelle aziende artigiane più strutturate, con le forme aziendali micro-imprenditoriali

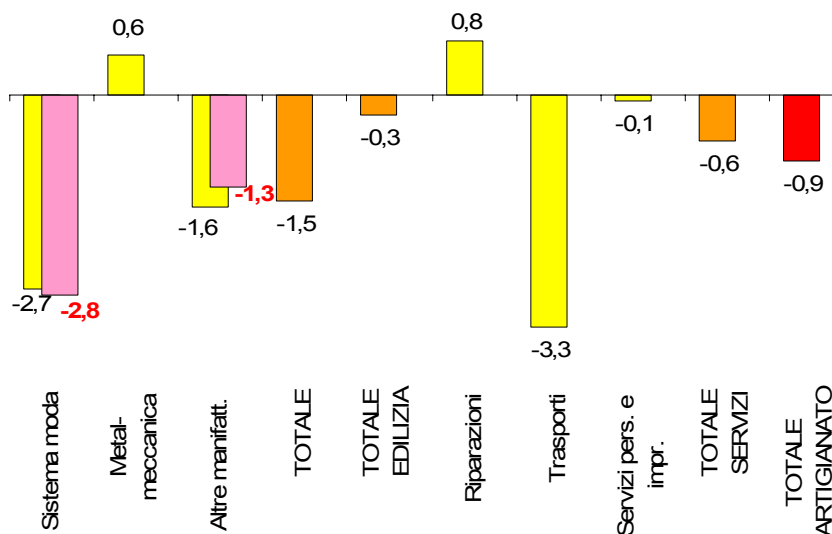


Grafico 20

Andamento dell'occupazione artigiana per settori (variazioni percentuali al 31/12/05 rispetto al 31/12/04)

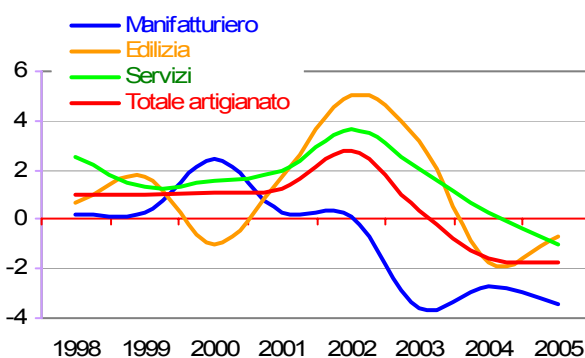


Grafico 21

Andamento dell'occupazione artigiana (saldi delle percentuali di aumento-diminuzione addetti)

chiamate a tenere e salvaguardare gli addetti più delle altre (Tabella 9). Questo fenomeno può risultare frutto di una tenuta occupazionale solo apparente. Infatti perdere occupati nella micro-impresa equivale spesso a dover chiudere l'impresa, la quale, in questo modo, sparirebbe dal campione da noi indagato (probabilmente attraverso un'indagine campionaria come questa non si riescono a stimare adeguatamente questi elementi, che peraltro contribuirebbero a rendere ancor più negativo il nostro dato). Tuttavia, da un'altra, anche alla luce di altri aspetti colti nelle nostre riflessioni, il fenomeno della micro-impresa fragile ma che salvaguarda l'occupazione, può risultare reale e oggi maggiormente comprensibile per almeno due ragioni:

- probabilmente la dimensione micro consente di raggiungere un equilibrio economico-finanziario in modo assai più agile di strutture più pesanti sul piano dei costi fissi. La remunerazione del lavoro del titolare e dei suoi collaboratori familiari, tipologia d'impiego che incide in modo molto più rilevante nelle strutture molto piccole, rappresenta infatti un

La perdita occupazionale continua a riguardare soprattutto i dipendenti a tempo pieno, rispetto ai quali persiste anche il fenomeno di sostituzione con forme di lavoro a tempo parziale

La micro impresa si rivela la tipologia meglio capace di salvaguardare l'occupazione, tanto che essa sembra rappresentare, per una sua maggiore sostenibilità economico-finanziaria, la tipologia verso cui tende ad evolvere l'azienda artigiana

Tabella 10

Interventi di sostegno del reddito dei lavoratori: quegli dell'Ebret e quelli CIG in deroga (importi erogati o previsti e numero pratiche presentate o domande accolte)

Interventi Ebret di sostegno del reddito dei lavoratori

Provincia	Sospensioni erogate (in euro)			Numero pratiche presentate		
	2004	2005	Variazione 05/04	2004	2005	Variazione 05/04
Arezzo	335.132,02	282.848,59	-15,6	512	427	-16,6
Area empolesse	1.298,24		-100,0	3		-100,0
Area fiorentina	484.628,39	515.073,89	6,3	783	902	15,2
Firenze Totale	485.926,63	515.073,89	6,0	786	902	14,8
Grosseto	6.263,45	5.269,80	-15,9	12	18	50,0
Livorno	5.530,85	15.310,33	176,8	24	59	145,8
Lucca	180.613,32	299.860,18	66,0	123	236	91,9
Massa Carrara	13.989,80	7.041,76	-49,7	34	25	-26,5
Pisa	358.904,76	312.838,41	-12,8	398	352	-11,6
Prato	280.651,50	118.062,32	-57,9	559	447	-20,0
Pistoia	166.639,09	107.573,77	-35,4	234	183	-21,8
Siena	34.465,86	19.422,59	-43,6	46	27	-41,3
Totale Regione	1.868.117,29	1.683.301,65	-9,9	2.728	2.676	-1,9

Fonte: Ebret

Interventi CIG in deroga effettuati nell'artigianato toscano nel 2005

Area territoriale	Filiera produttiva/ distretto	n. domande accolte*	Totali ore coperte	Importo previsto**
Prato	Distretto tessile	1.490	482.311	4.118.932
Arezzo	Abbigliamento, tessile-maglieria, pelli-calzature, oreficeria	127	122.845	1.049.096
Circondario Empolese-Valdelsa	Moda	47	28.999	247.651
Massa Carrara	Distretto lapideo	4	2.560	21.862
Lucca	Calzaturiero, conciario, tessile, abbigliamento	69***	84.864***	724.739***
Pistoia	Tessile, abbigliamento, calzature	67	38.913	332.308
Pisa	Tessile, abbigliamento, calzature	dati non pervenuti	dati non pervenuti	dati non pervenuti
TOTALE REGIONE		1.735	760.491	6.494.588

Fonte: Direzione Regionale del Lavoro/ Direzioni Provinciali del Lavoro

* le domande accolte non corrispondono al numero di imprese richiedenti dal momento che ogni impresa può effettuare più di una richiesta per i suoi lavoratori

** (valori in euro) l'importo previsto è quello stimato dalle direzioni provinciali e regionale del lavoro, mentre quello effettivamente erogato discende da dati a consuntivo forniti dall'Inps ma non disponibili per l'anno 2005 al momento della stesura del rapporto. In linea generale l'importo a consuntivo tende a risultare leggermente inferiore a quello previsto

*** i dati per la filiera di Lucca sono provvisori. Il numero delle domande corrisponde a quelle presentate di cui non risulta ancora definito l'accoglimento

fattore di costo assai più flessibile di quello legato a forme d'impiego dipendente. È come se l'artigiano e i suoi collaboratori familiari ragionassero secondo un principio di adattamento a ciò che, di anno in anno, in termini economico-finanziari, entra nelle casse aziendali. In quest'ottica si accetta di guadagnare poco nei momenti peggiori del ciclo e di confidare nel maggior valore che si potrebbe introitare nei migliori momenti che verranno. Viceversa le retribuzioni per il lavoro dipendente rappresentano un vincolo che va rispettato, sia che il momento sia di quelli

buoni, sia che ci si trovi in fasi avverse. Nel caso in cui la componente di lavoro subordinato sia minima o nulla, l'azienda matura probabilmente una maggiore capacità di resistenza e sopportazione di fronte alle fasi economicamente sfavorevoli.

- Inoltre, se è vera l'ipotesi di un mercato che preme per una polarizzazione anche delle tipologie di impresa, alla luce dei fenomeni occupazionali che caratterizzano le diverse tipologie aziendali, l'impresa artigiana sembra maggiormente portata a ridimensionarsi e ad alleggerirsi per collocarsi in nicchie di

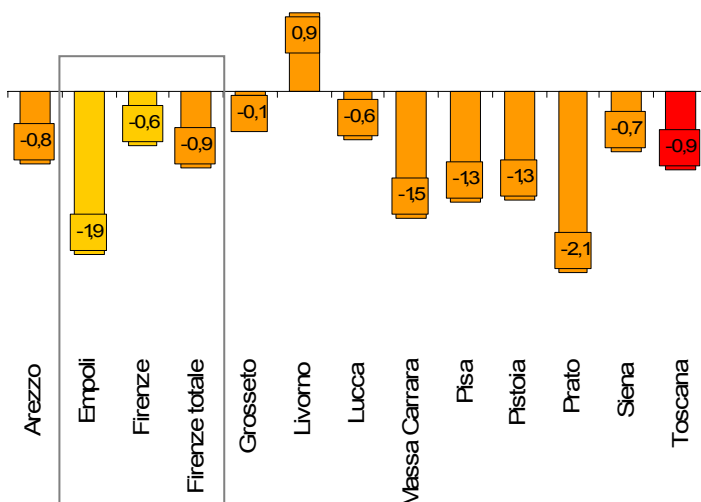
mercato sempre più ristrette, piuttosto che a potenziarsi per affrontare un mercato di più larga scala, ricercando un equilibrio ad un livello di attività assai più elevato. La tendenza al ridimensionamento risulta peraltro fenomeno reale come vedremo nell'apposito capitolo dedicato alle dimensioni dell'artigianato.

I dati dell'EBRET sulle pratiche di sostegno del reddito dei lavoratori nell'anno 2005, sia in termini di numero pratiche presentate che di importi erogati, darebbero, a prima vista, la sensazione di un rallentamento dello stato di sofferenza dell'occupazione artigiana. La variazione più consistente riguarda gli importi, dove mediamente si assiste ad una diminuzione del 10% rispetto all'anno precedente. Nonostante questo emerge l'accentuarsi dello stato di difficoltà in alcune aree fra quelle che sono andate meglio o che sono state meglio performanti negli anni immediatamente precedenti sul piano del fatturato. Si vedano ad esempio l'area fiorentina in senso stretto o quella livornese. Oltre a queste aree si segnala il

caso della provincia di Lucca dove l'entità degli interventi è cresciuta in modo assai rilevante nel 2005 rispetto al 2004 (Tabella 10). Ma il dato appare in ogni caso complessivamente peggiorato, poiché a partire dal 2004, sono stati estesi gli interventi di sostegno al reddito dei lavoratori afferenti alla CIG e che vanno ad aggiungersi a quelli erogati dall'Ebret. Per quanto riguarda il 2005 l'impegno profuso attraverso gli interventi di CIG in deroga è stato molto consistente: in tabella 10 sono riportati i dati previsionali relativi al 2005 e come si vede si stimano azioni di sostegno

Grafico 22

Andamento degli addetti per aree territoriali
(Variazioni percentuali al 31/12/2005 rispetto al 31/12/2004)

**Grafico 23**

Andamento degli addetti per macro settori e province
(Variazioni percentuali al 31/12/2005 rispetto al 31/12/2004)

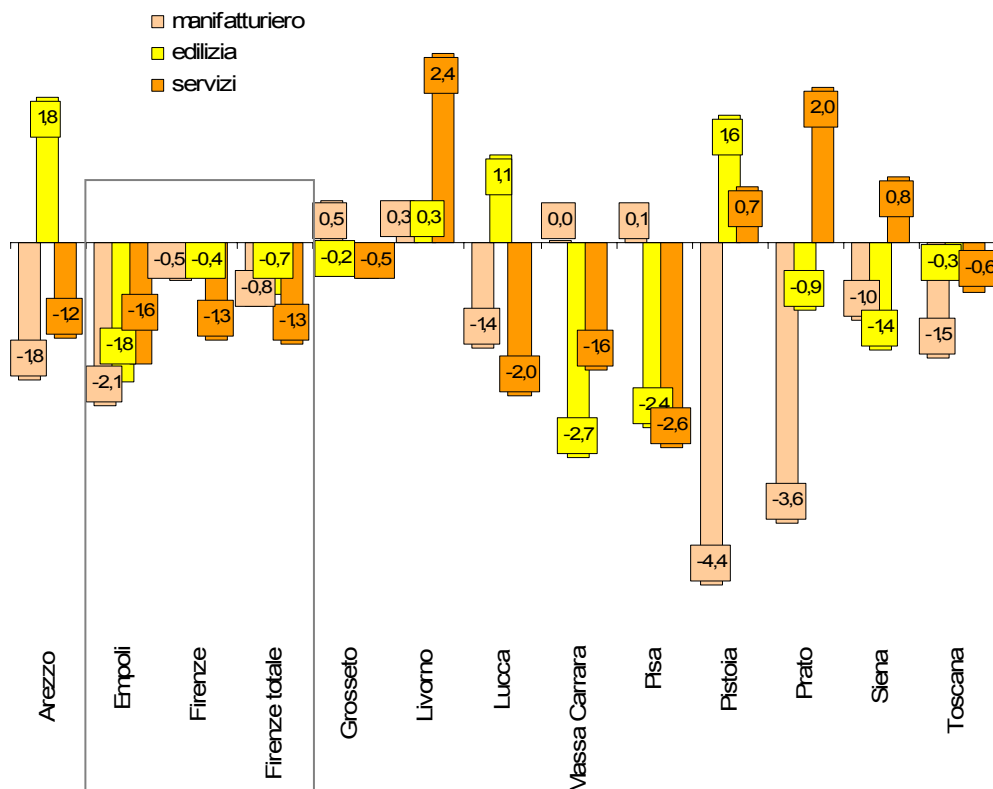


Tabella 11

Andamento degli addetti nel 2005

(variazioni percentuali fra il 31/12/2005 e il 31/12/2004)

Province	MANIFATTURIERO						TOT. EDIL.	SERVIZI				TOTALE ARTIG.
	Sist. moda	Sist. moda allarg.*	Metal-mecc.	Altre manif.	Altre manif. escl. orafa	TOT. MANIF.		Ripar.	Trasp.	Serv. pers. impr.	TOT. SERV.	
Arezzo	-1,5	-2,3	-2,7	-1,6	0,1	-1,8	1,8	2,8	0,0	-3,2	-1,2	-0,8
Empoli	-5,3	-5,3	3,6	-0,8	-0,6	-2,1	-1,8	6,7	-8,9	-3,7	-1,6	-1,9
Firenze	0,2	-0,4	1,8	-3,3	-2,9	-0,5	-0,4	-3,8	-3,3	1,2	-1,3	-0,6
Firenze totale	-1,2	-1,5	2,1	-2,7	-2,3	-0,8	-0,7	-2,0	-4,1	0,5	-1,3	-0,9
Grosseto	-5,2	-4,6	0,5	1,2	1,2	0,5	-0,2	6,3	-11,0	3,2	-0,5	-0,1
Livorno	1,9	1,5	4,6	-1,9	-1,9	0,3	0,3	-2,3	-2,6	7,7	2,4	0,9
Lucca	-3,9	-3,7	0,4	-1,8	-1,9	-1,4	1,1	1,3	-6,4	-1,7	-2,0	-0,6
Massa Carr.	0,0	3,5	4,6	-2,7	-2,8	0,0	-2,7	4,7	-4,9	-3,6	-1,6	-1,5
Pisa	-3,0	-2,9	0,1	3,1	3,1	0,1	-2,4	0,0	-4,7	-3,3	-2,6	-1,3
Pistoia	-5,2	-5,2	-5,4	-3,0	-3,0	-4,4	1,6	0,2	1,6	0,6	0,7	-1,3
Prato	-4,1	-4,1	-1,9	-1,8	-1,8	-3,6	-0,9	6,4	3,3	-0,7	2,0	-2,1
Siena	0,4	-0,3	1,5	-2,4	-2,3	-1,0	-1,4	2,5	0,0	0,8	0,8	-0,7
Toscana	-2,7	-2,8	0,6	-1,6	-1,3	-1,5	-0,3	0,8	-3,3	-0,1	-0,6	-0,9

* il sistema moda allargato include le variazioni di fatturato riferibili al settore orafa

L'occupazione artigiana diminuisce in quasi tutte le province toscane, eccetto nell'area sud-costiera. Quasi ovunque sono le componenti manifatturiere e a perdere la maggiore quota di addetti

Prato rimane l'area più in difficoltà anche dal lato dell'occupazione. Perdite rilevanti di addetti anche nell'empolese e nelle provincie di Massa, Pistoia e Pisa

per oltre 6 milioni di euro. Tale dato non contempla gli impegni stimati nella filiera della moda pisana. D'altro canto occorre considerare che le previsioni definite dalle direzioni territoriali del lavoro tendono ad essere sovrastimate rispetto alle erogazioni effettive. In ogni caso si tratta di un intervento assai rilevante che ci porta a concludere che la situazione di precarietà occupazionale nell'artigianato è tutt'altro che diminuita.

Dal punto di vista territoriale, la perdita di addetti riguarda nuovamente quasi tutte le province toscane; ne resta esclusa soltanto l'area sud-costiera, dove sembra crescere l'occupazione artigiana complessiva nella provincia di Livorno e risulta abbastanza stabile nella provincia di Grosseto (grafico 22). Le variazioni percentuali a livello provinciale raggiungono valori ancora molto negativi in alcune province già molto provate sul piano strutturale, prima su tutte quella di Prato. A ciò si aggiunge la perdita di addetti molto marcata nell'area empolese, quest'anno molto segnata anche da un andamento mediocre del fatturato artigiano. Perdite di addetti molto sostenute si verificano anche nelle province di Massa, Pistoia e Pisa.

Nelle diverse aree provinciali, le perdite

maggiori riguardano soprattutto i settori manifatturieri, in modo particolare nel pratese e nel pistoiese. L'occupazione manifatturiera artigiana cresce solo nell'area di Grosseto e Livorno e risulta stabile in quelle di Massa Carrara e Pisa.

L'occupazione edilizia raggiunge significativi livelli di crescita nelle province di Arezzo, Pistoia e Lucca, mentre registra le punte di perdita più elevate in quelle di Massa Carrara e di Pisa.

Gli addetti nei servizi crescono in modo significativo nell'area di Livorno e Prato.

In dettaglio, rispetto alle diverse aree provinciali, si evidenziano i seguenti tratti:

- alla fine dell'anno, Prato risulta la provincia in maggiore sofferenza anche sul fronte degli addetti artigiani, a causa del crollo avvenuto nel comparto manifatturiero e della bassa capacità di tenuta del comparto edile. Solo i servizi si rivelano capaci di creare addetti, ma, complice la scarsa rilevanza del settore, in modo totalmente inadeguato a compensare la perdita degli altri comparti.
- All'interno della provincia di Firenze si assiste ad un comportamento differenziato anche sul fronte della dinamica occupazionale fra l'area empolese e quella restante. Ciò a causa

Tabella 12

Andamento degli addetti al 31/12/2005 per distretti e settori d'attività

(Variazioni percentuali rispetto al 31/12/2004)

Distretti	Settore manifatturiero				Totale edilizia	Totale Servizi	Totale artigianato
	Specializzazioni distrettuali	Altre manif.	Totale manif.				
Arezzo	Orafo	-3,3	-1,2	-2,2	3,4	-2,8	-1,3
Capannori	Carta editoria	-3,6	-3,0	-3,1	-2,4	-1,3	-2,4
Carrara	Lapideo e pietre	-2,3	-1,4	-1,6	1,4	-2,0	-0,6
Casentino	Abbigliamento, tessile, maglieria	-3,3	-0,7	-1,3	0,0	1,0	-0,5
Castelfiorentino	Calzature, concia, pelletteria	-8,4	0,8	-1,2	2,1	3,7	0,4
Empoli	Abbigliamento, tessile, maglieria	0,8	-2,0	-1,1	-4,2	-2,8	-2,2
Poggibonsi	Legno e mobili	-3,9	0,7	-0,7	2,3	1,0	1,0
Prato	Abbigliamento, tessile, maglieria	4,7	-2,3	-3,9	-2,4	1,5	-2,7
S.Croce	Calzature, concia, pelletteria	-4,3	2,7	-2,2	0,4	-7,4	-2,6
Sinalunga	Legno e mobili	-4,4	0,8	-0,7	-12,1	2,2	-3,6
Valdarno	Calzature, concia, pelletteria	-1,6	-2,0	-1,9	-6,6	-1,8	-3,4
Valdinievole	Calzature, concia, pelletteria	-5,0	-1,8	-2,7	-1,6	0,9	-1,5
TOTALE DISTRETTI		-3,9	-1,3	-2,5	-1,4	-0,9	-1,9

di un cattivo andamento degli addetti nell'empolese in tutti i comparti; viceversa nel resto della provincia di Firenze il manifatturiero e l'edilizia registrano perdite abbastanza contenute.

- Come era già avvenuto a metà anno, Massa Carrara si conferma come una delle aree con i saggi di variazione degli addetti artigiani più negativi. Il motivo risiede nella marcata perdita di addetti nei settori edili.
- Pisa e Pistoia presentano variazioni identiche, entrambe di segno negativo e su livelli peggiori della media regionale. Tuttavia i motivi di tale risultato sono assai diversi. Mentre il manifatturiero pisano è adesso in grado di contenere le perdite di addetti e soffrono notevolmente i comparti edile e dei servizi, nell'area pistoiese è il manifatturiero a registrare perdite di addetti molto elevate a fronte di una loro crescita nell'edilizia e nei servizi.
- La zona sud-costiera si rivela ancora una volta più reattiva sul piano occupazionale, grazie all'incremento in tutti i comparti nella provincia di Livorno (in modo particolarmente elevato nei servizi), e nel settore manifatturiero in quella di Grosseto;
- Viceversa Siena tende sempre più a discostarsi dal comportamento positivo delle altre due aree meridionali e costiere, registrando variazioni negative dell'occupazione artigiana per effetto di perdite marcate nel manifatturiero e nell'edilizia.
- l'andamento degli addetti nella provincia di Arezzo è in linea col dato medio regionale. In questo caso, a fronte di una perdita marcata di occupati artigiani nel manifatturiero, si verifica una dinamica positiva e compensatoria nell'edilizia.
- Infine il dato sull'occupazione artigiana nella provincia di Lucca risulta moderatamente negativo, migliore della media regionale, grazie alla sensibile crescita degli addetti nell'edilizia.

L'andamento dell'occupazione nei distretti produttivi individuati con deliberazione del Consiglio Regionale della Toscana, n. 69 del 21 febbraio 2000 (Tabella 12), conferma nuovamente quei fenomeni già evidenziati in questo e nei precedenti rapporti:

Province	Settori	Quota % imprese	Variazione addetti al 31/12/05 rispetto al 31/12/04
Prato	tessile	5,0	0,0
Area fiorentina	pelletteria	4,7	1,6
Prato	abbigliamento	3,4	-8,1
Arezzo	orafo	3,2	-2,9
Area fiorentina	legno	3,1	-4,4
Area fiorentina	prodotti in metallo	3,0	2,6
Area fiorentina	meccanica	2,7	0,6
Pistoia	tessile	2,1	-8,8
Pisa	legno	2,1	4,0
Lucca	legno	1,9	-2,7
Area fiorentina	abbigliamento	1,9	-2,5
Pistoia	legno	1,8	-10,1
Arezzo	legno	1,6	0,5
Lucca	prodotti in metallo	1,5	-2,9
Siena	legno	1,4	-3,9
Area fiorentina	manifatture varie	1,4	-3,2
Lucca	alimentari	1,4	-1,1
Area fiorentina	alimentari	1,3	-0,9
Lucca	meccanica	1,2	-1,3
Arezzo	prodotti in metallo	1,2	-2,6
Livorno	alimentari	1,2	-1,2
Area empolese	abbigliamento	1,1	2,2
Pisa	prodotti in metallo	1,1	0,0
Pistoia	prodotti in metallo	1,1	-7,1
AREE SELEZIONATE		50,6	-1,7
ALTRE AREE		49,4	-1,2
TOTALE AREE		100,0	-1,5

- prosegue lo stato di grande debolezza dell'economia distrettuale anche dal punto di vista degli addetti, soprattutto nei settori di specializzazione produttiva, dove si verifica una diminuzione di occupati sempre superiore alla media regionale.
- I dati sono ancora una volta negativi in quasi tutti i distretti e soprattutto in quelli della moda e orafa. Soffrono molto anche i distretti del mobile, sia di Poggibonsi che di Sinalunga, quello cartario di Capannori e quello lapideo di Carrara.

La dinamica negativa nei settori di specializzazione produttiva si fa sentire sul saldo occupazionale complessivo, con una variazione media degli addetti artigiani peggiore della media regionale. Tuttavia, le variazioni marcatamente negative nei settori di specializzazione produttiva sono generalmente compensate dalle dinamiche degli altri settori. Fanno eccezione i distretti del Valdarno e dell'empolese dove gli altri

Tabella 13

Andamento degli addetti per cluster settoriali/ territoriali (macro settore manifatturiero)

Prosegue la crisi dei distretti manifatturieri anche dalla prospettiva degli addetti, con una diminuzione più marcata nei settori di specializzazione produttiva e sempre in particolare in quelli della moda e orafa. A questi si aggiungono entrambi i distretti del mobile, quello cartario di Capannori e quello lapideo di Carrara

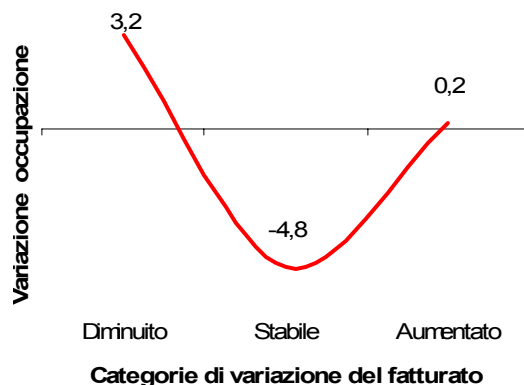
classe di addetti ad inizio periodo	Andamento del fatturato			Totale
	diminuito	Stabile	Aumentato	
1-3 addetti	9,4	-3,4	1,3	0,7
4-5 addetti	0,0	-5,3	-0,9	-2,3
6-9 addetti	2,4	-5,9	-0,4	-1,4
oltre 9 add	0,5	-6,3	-0,7	-2,3
Totale	3,2	-4,8	0,2	-0,9

Tabella 14

Andamento degli addetti per dimensione aziendale e andamento fatturato (variazione percentuale al 31/12/05 rispetto al 31/12/04)

Grafico 24

Andamento dell'occupazione nel 2005, in relazione alle categorie di variazione del fatturato

**Tabella 15**

Andamento dell'occupazione nelle imprese per classi di addetti (variazioni percentuali rispetto al 31/12/04)

Settori	Classe di addetti				media di settore
	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	-1,0	-3,8	-0,2	-8,0	-3,8
calzature	-4,5	-5,8	-3,6	-6,5	-5,4
concia	1,6	3,9	0,4	-12,0	-3,4
maglieria	-4,1	-6,2	-8,2	-1,4	-4,6
pelletteria	5,5	-0,1	9,2	-4,5	1,5
tessile	-2,9	-2,4	-0,7	-4,8	-2,5
Sistema moda	-1,3	-2,8	0,7	-6,1	-2,7
cantieristica	8,6	7,1	11,5	5,2	7,2
meccanica	0,6	3,2	-2,3	-3,9	-0,6
prodotti in metallo	1,2	0,4	-1,0	1,7	0,5
Metalmecanica	1,3	2,0	-1,1	0,6	0,6
alimentari	1,6	-1,2	-0,1	-0,9	0,0
carta ed editoria	2,2	1,2	-2,3	-2,7	-1,8
ceramica	-0,9	9,9	-2,8	-4,6	-1,1
legno e mobili	-0,3	-7,9	-5,0	-0,1	-2,5
manifatture varie	-0,5	-1,7	-1,4	0,1	-0,7
orafo	-1,2	2,5	-7,9	-4,0	-3,4
lapideo e pietre	-0,2	-3,4	-2,2	-3,1	-2,1
vetro	0,6	3,3	-3,1	-5,3	-1,4
Altre manifatturiere	0,0	-2,0	-3,1	-1,7	-1,6
Totale manifatturiero	-0,1	-1,4	-1,4	-3,0	-1,5
costruzioni di edifici	0,4	-5,1	0,2	-1,5	-1,2
Install. servizi nei fabb.	4,9	-4,8	2,7	-0,6	1,5
lavori edili di complet.	0,7	-6,1	-5,9	0,0	-0,9
Totale edilizia	1,5	-5,3	-0,2	-0,9	-0,3
riparazioni	2,2	0,9	-1,5	0,0	0,8
Trasporti	-2,8	-0,5	-8,0	-2,4	-3,3
servizi alle imprese	1,6	-2,5	-2,7	-2,7	-1,1
servizi alla persona	1,3	-0,5	-4,4	0,0	0,5
Totale servizi	0,5	-0,4	-3,9	-1,6	-0,6
TOT. ARTIGIANATO	0,7	-2,3	-1,4	-2,3	-0,9
Inciso sul settore moda allargato all'oreficeria					
Settori	per classe addetti				media di settore
	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	-1,0	-3,8	-0,2	-8,0	-3,8
calzature	-4,5	-5,8	-3,6	-6,5	-5,4
concia	1,6	3,9	0,4	-12,0	-3,4
maglieria	-4,1	-6,2	-8,2	-1,4	-4,6
pelletteria	5,5	-0,1	9,2	-4,5	1,5
tessile	-2,9	-2,4	-0,7	-4,8	-2,5
orafo	-1,2	2,5	-7,9	-4,0	-3,4
SIST. MODA ALLARG. **	-1,3	-2,3	-0,5	-5,7	-2,8
ALTRE MANIFATT **	0,1	-2,6	-2,5	-1,0	-1,3

* Composizione percentuale del fatturato per settori di attività nel 2004 (nostra stima)

** Il sistema moda allargato è quello che include i dati del settore orafo.

Conseguentemente, le altre manifatturiere sono calcolate in questo caso al netto del settore orafo

settori presentano una dinamica occupazionale peggiore di quelli di specializzazione distrettuale.

La Tabella 13 riporta i dati relativi all'analisi dell'occupazione per *cluster* produttivi. Questi sono stati individuati sulla base del numero di imprese che appartengono a raggruppamenti omogenei per settore e territorio provinciale, rapportato al numero totale di imprese artigiane manifatturiere della regione. I principali raggruppamenti, per quota di imprese coinvolte, che, assieme considerati, riguardano oltre la metà delle imprese della regione, formano i *cluster* su cui noi concentriamo la nostra attenzione. In particolare si tratta di 24 raggruppamenti settoriali-province.

Complessivamente l'occupazione nei *cluster* registra una variazione mediamente negativa e più marcata della variazione media dell'occupazione manifatturiera.

Il numero dei *cluster* con variazioni positive degli addetti è analogo a quello del 2004.

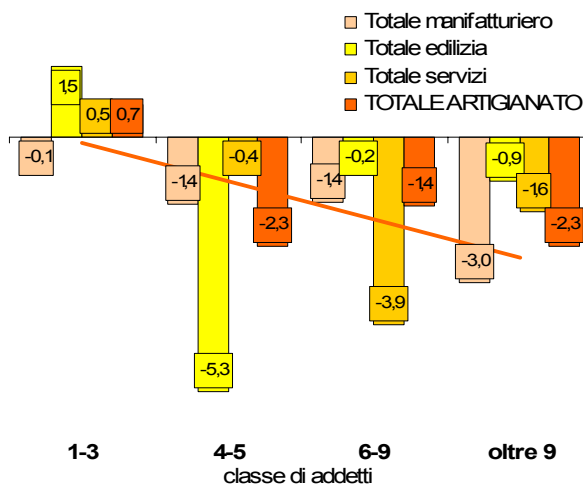
Pertanto sul piano occupazionale il quadro sembra non essere migliorato nemmeno da questo punto di vista.

Anzi, all'opposto persistono punte molto elevate di variazioni negative di addetti, non solo limitatamente ai *cluster* della moda (soprattutto tessile e abbigliamento), con l'eccezione di quello dell'abbigliamento empoiese, ma anche a quelli di altre attività manifatturiere (lavorazione del legno di Pistoia, dell'area fiorentina, di Siena, di Lucca, con l'eccezione di quello di Pisa).

Anche alcuni *cluster* della metalmecanica, risultano condizionati da perdite sensibili di addetti (prodotti in metallo di Pistoia, Lucca, Arezzo; meccanica di Lucca).

La Tabella 14, e, più in particolare, il grafico 24,

mostrano come sia mutata, nel 2005 rispetto al 2004, la correlazione fra andamento del fatturato e andamento degli addetti. Sembra quasi di assistere: ad un cambiamento radicale di atteggiamento degli artigiani rispetto all'occupazione; a quello che in altre parti del rapporto si è chiamato un punto di biforcazione. Ad una parte di aziende con mentalità "stazionaria", votata al dimagrimento, con riduzione marcata degli addetti, forse con l'obiettivo di massimizzare la resa del livello di fatturato finora raggiunto (si veda la classe di fatturato "stabile" nel grafico 24, alla quale corrisponde una perdita di addetti di quasi il 5%), si contrappone una classe votata a cercare lo "sviluppo", anche mediante un rafforzamento della compagine degli addetti, forse perché ciò appare come condizione indispensabile per superare la crisi economica che l'aggredisce (si veda la classe di fatturato "diminuito" nel grafico 24, cui corrisponde una crescita di addetti del 3,2%). Infine, a queste due categorie estreme, fa da complemento una classe di imprese orientate alla "stabilità", resa possibile da una condizione di crescita di fatturato, con una dimensione di addetti "giusta" e che pertanto non va né ridimensionata né incrementata in modo marcato (si veda la classe di fatturato "aumentato" nel grafico 24, cui corrisponde una variazione di addetti assai modesta). Infine continua a proseguire il fenomeno

**Grafico 25**

Variazioni percentuali di addetti per settori e dimensione aziendale

apparentemente paradossale di una micro impresa che tiene rispetto agli addetti in misura maggiore delle imprese più strutturate (tabelle 13 e 14, grafico 25). Anche questo fenomeno può ritenersi tuttavia indicativo di una tendenziale propensione dell'impresa artigiana a ridimensionarsi: quella più grande si svuota di addetti; una parte dei fuoriusciti, magari insieme ad altri tipi di soggetti che "regolarizzano" la loro posizione, tendono a ricollocarsi nel settore mettendosi in proprio e andando, per questo, ad infoltire la compagine di micro-imprese che aumentano gli addetti. In ogni caso ciò contribuirebbe ad una tendenziale riduzione della dimensione media dell'impresa artigiana e ad una crescente polverizzazione e frammentazione dell'imprenditoria.

La dinamica degli addetti sembrerebbe dimostrare la tendenza dell'impresa artigiana a ridimensionarsi e a frammentarsi ulteriormente

2.6 Investimenti

Dal grafico 26 traspare un segno di ripresa del clima di fiducia fra gli artigiani: infatti risale leggermente la quota di imprenditori che aumentano gli investimenti e questo potrebbe contribuire a confermare la sensazione dell'avvio di una fase di cambiamento e di cui si è già detto nell'analisi sul fatturato. In ogni caso la quota di coloro che aumentano gli investimenti continua a rappresentare una minoranza di aziende.

Questo segnale di ripresa sarebbe coerente anche con l'incremento complessivo delle prestazioni di garanzia a medio-lungo termine di Artigiancredito nel 2005, relativamente agli investimenti (Tabella 8), rispetto al 2004.

La speranza è che tra gli artigiani si comincino a superare quelle logiche di breve termine, che finora sono risultate dominanti, caratterizzate da un basso orientamento al

futuro e allo sviluppo. Rispetto al precedente rapporto, la propensione ad investire risulta nettamente aumentata nell'edilizia e nel manifatturiero e in misura più lieve nei servizi. Cresce soprattutto fra le imprese più strutturate, forse adesso più motivate e orientate a compiere quei percorsi di sviluppo che abbiamo evidenziato essere per loro indispensabili.

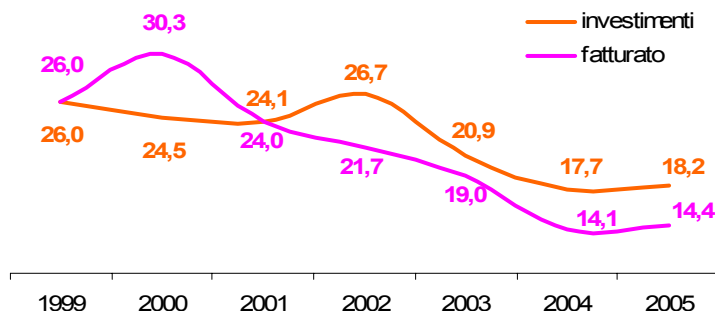
All'interno del manifatturiero la motivazione ad investire resta relativamente più alta nella metalmeccanica e più bassa nella moda. Tuttavia, anche nella moda, rispetto alle aziende più grandi, la quota che di esse aumenta gli investimenti raggiunge la soglia elevata di un terzo del totale.

Risultano molto elevati gli sforzi profusi dalle aziende di trasporto, dove circa la metà di quelle meno piccole ha dichiarato aver aumentato gli investimenti. Resta alto

Una leggera ripresa della quota di imprese con investimenti in aumento fa pensare ad un recupero anche del clima di fiducia fra gli artigiani

Grafico 26

Imprese artigiane che hanno dichiarato aumenti d'investimento, raffrontate a quelle che hanno dichiarato aumenti di fatturato rispetto all'anno precedente (variazioni percentuali)



prevalgano atteggiamenti più rinunciatari (Tabella 16).

La Tabella 17 e il grafico 27 confermano il fenomeno, peraltro facilmente comprensibile, della relazione lineare sussistente fra andamento del fatturato e propensione ad investire. Fatto questo più volte evidenziato nei rapporti per gli anni

precedenti. Tuttavia il dato del 2005 risulta maggiormente appiattito rispetto a quello dell'anno precedente, con quote di aumento degli investimenti mediamente più elevate nelle classi di imprese con fatturato in diminuzione e quote mediamente più contenute nelle classi di imprese con fatturato in aumento.

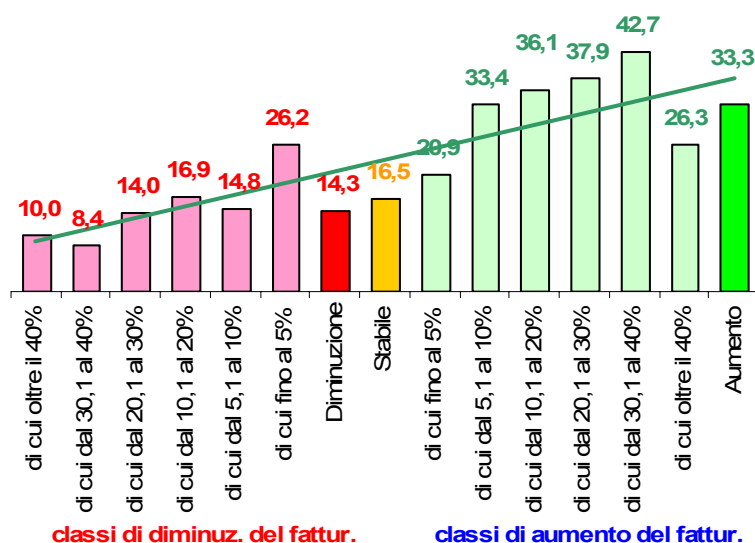
Il grafico 28 rappresenta visivamente quanto evidenziato in altri rapporti circa la maggiore propensione ad investire delle aziende più grandi, qualsiasi sia il settore di appartenenza. Esiste infatti una relazione lineare fra dimensione aziendale e percentuale di aziende che aumentano gli investimenti.

Tuttavia, anche questo fenomeno, per le considerazioni finora espresse, si colloca oggi in un quadro di maggiore coerenza: la bassa propensione ad investire delle imprese più piccole deriva probabilmente dalla necessità di mantenere molto basso il punto di equilibrio economico finanziario, attraverso una struttura di costi molto dimagrita e alleggerita soprattutto nella componente fissa (su cui incidono anche gli investimenti). Ciò corrisponde ad una strategia che potremmo chiamare da "rosa del deserto", che sopravvive consumando

Grafico 27

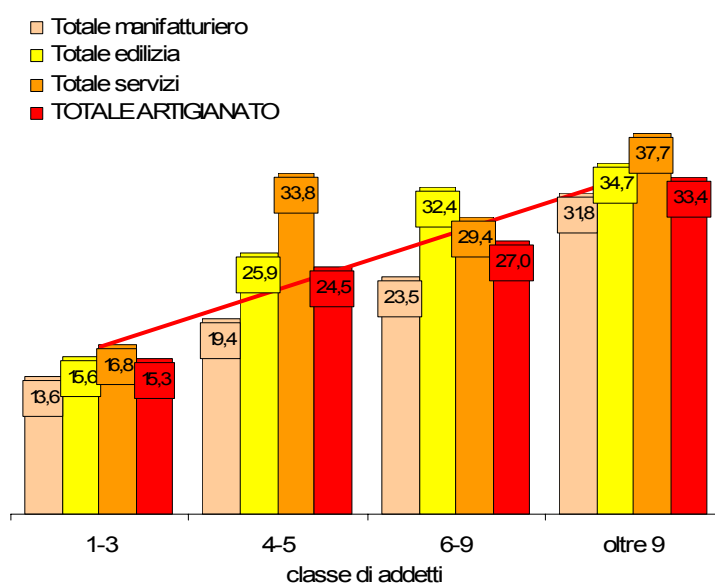
Relazione fra andamento degli investimenti e classi di variazioni di fatturato

(quota percentuale di imprese con investimenti in aumento in relazione alla classe di variazione del fatturato di appartenenza)

**Grafico 28**

Andamento degli investimenti nel 2005, per settori e dimensione aziendale

(percentuale di imprese che hanno aumentato la spesa in investimenti rispetto al 2004, al netto delle mancate risposte)



La propensione ad investire resta in relazione lineare con la dimensione aziendale. Ciò può dipendere dalla necessità della micro impresa di mantenere molto basso il punto di equilibrio economico-finanziario tramite una struttura molto leggera

l'impegno ad investire anche nel settore delle riparazioni. Viceversa, in quello dei servizi alle imprese e alla persona, sembra

investimenti). Ciò corrisponde ad una strategia che potremmo chiamare da "rosa del deserto", che sopravvive consumando

molto poco e attingendo ad una nicchia di opportunità molto molto ristretta.

Dal grafico 28 si coglie tuttavia anche una crescita della propensione ad investire nelle imprese di maggiori dimensioni.

Infatti, mentre la quota di micro-imprese con investimenti in aumento resta tutto sommato analoga a quella rilevata

nel 2004, quella delle aziende più grandi cresce sensibilmente (dal 28,6% del 2004 al 33,4% attuale) e ciò soprattutto grazie ad un marcato recupero sia di quelle manifatturiere che edili. Questo dato potrebbe essere in qualche modo indicativo di un sistema artigianale che recepisce quelle ipotesi strategiche prima delineate. Infatti se tanti segnali lasciano pensare ad un artigianato che tende ad attuare una strategia di ridimensionamento, magari associata alla ricerca di una propria unicità di prodotto/servizio, questo dato farebbe supporre che esiste un'altra parte, magari estremamente ridotta, che cerca di intraprendere un cammino nella direzione opposta dello sviluppo strutturale. Se ciò fosse vero, ovviamente, verrebbe confermata la sensazione di un sistema che riscopre al proprio interno i germogli di una rinnovata e positiva strategia.

I diagrammi sull'andamento del livello di attività delle imprese (grafico 29) confermano il prevalente perdurare del fenomeno di continuo abbassamento del grado di impiego delle strutture produttive avviatosi nel 2002. L'abbassamento più rilevante si è verificato sia nei settori edili che nei servizi. Nell'edilizia ciò è avvenuto mediante una crescita della quota di imprese con basso utilizzo della capacità produttiva del 17% rispetto al 2004 (la quota passa da 21,8% a 25,6%). Analogamente, nei servizi, l'incremento degli imprenditori con basso impiego della struttura è stato del 18% (dal 33,3% al 39,3%). A peggiorare tale dato contribuisce il fatto che, specie nell'edilizia, si è verificata sostanzialmente una migrazione di imprese da una situazione di alto impiego della struttura direttamente ad una di basso impiego. Infatti, a fronte della crescita di imprese con

basso utilizzo della capacità produttiva, si è mantenuta sostanzialmente stabile la quota di coloro con impiego medio, mentre è diminuita marcatamente la quota di imprese con utilizzo alto. Fenomeno simile, anche se più attenuato si è manifestato nei servizi.

Il manifatturiero si discosta da questi andamenti registrando, all'opposto un fenomeno positivo rappresentato dalla migrazione di una quota minima di imprese con basso impiego della struttura verso una situazione di medio utilizzo. Tale fenomeno è stato in parte attutito dalla lieve riduzione di imprese con alto impiego della capacità produttiva in direzione di un impiego medio. Quindi, mentre sembra destinata a peggiorare la situazione nell'edilizia e nei servizi, nel manifatturiero sembra essersi interrotto il processo di progressiva perdita di efficienza.

Settore	Classi di imprese per numero di addetti al 31/12/04				Totale
	1-3	4-5	6-9	10 o più	
Sistema Moda	9,7	14,4	19,5	33,9	14,2
Metalmecanico	16,3	19,9	23,7	31,5	18,9
Altre manifatturiere	15,0	24,3	26,4	29,7	18,8
Manifatturiero	13,6	19,4	23,5	31,8	17,3
Edilizia	15,6	25,9	32,4	34,7	18,0
Riparazioni	22,7	40,6	24,5	34,3	25,7
Trasporti	22,9	50,3	56,0	49,5	26,6
Servizi pers. e impr.	10,7	25,3	15,5	32,6	12,9
Servizi	16,8	33,8	29,4	37,7	19,7
TOT. ARTIGIANATO	15,3	24,5	27,0	33,4	18,2

Tabella 16

Spesa in investimenti nel 2005 per settore di attività e dimensione aziendale (Percentuale di imprese che hanno aumentato la spesa in investimenti rispetto all'anno precedente, al netto delle mancate risposte)

Variazione del fatturato ¹	peso ²	saldo % ³	% aum. ⁴
Aumento	14,4	25,7	33,3
di cui oltre il 40%	0,5	22,0	26,3
di cui dal 30,1 al 40%	0,5	36,2	42,7
di cui dal 20,1 al 30%	1,8	26,3	37,9
di cui dal 10,1 al 20%	5,6	27,1	36,1
di cui dal 5,1 al 10%	4,1	27,3	33,4
di cui fino al 5%	2,0	16,3	20,9
Stabile	51,5	11,7	16,5
Diminuzione	34,1	1,8	14,3
di cui fino al 5%	1,2	22,9	26,2
di cui dal 5,1 al 10%	2,8	1,5	14,8
di cui dal 10,1 al 20%	8,8	6,1	16,9
di cui dal 20,1 al 30%	14,7	1,3	14,0
di cui dal 30,1 al 40%	3,7	-4,6	8,4
di cui oltre il 40%	2,9	-9,9	10,0
Totale	100	10,3	18,2

1 Variazione percentuale rispetto al 2004

2 Distribuzione percentuale delle imprese (al netto delle mancate risposte su andamento del fatturato e degli investimenti).

3 Saldo della quota di imprese che hanno aumentato e diminuito la spesa in investimenti (al netto delle mancate risposte)

4 Percentuale di imprese che hanno aumentato la spesa in investimenti (al netto delle mancate risposte)

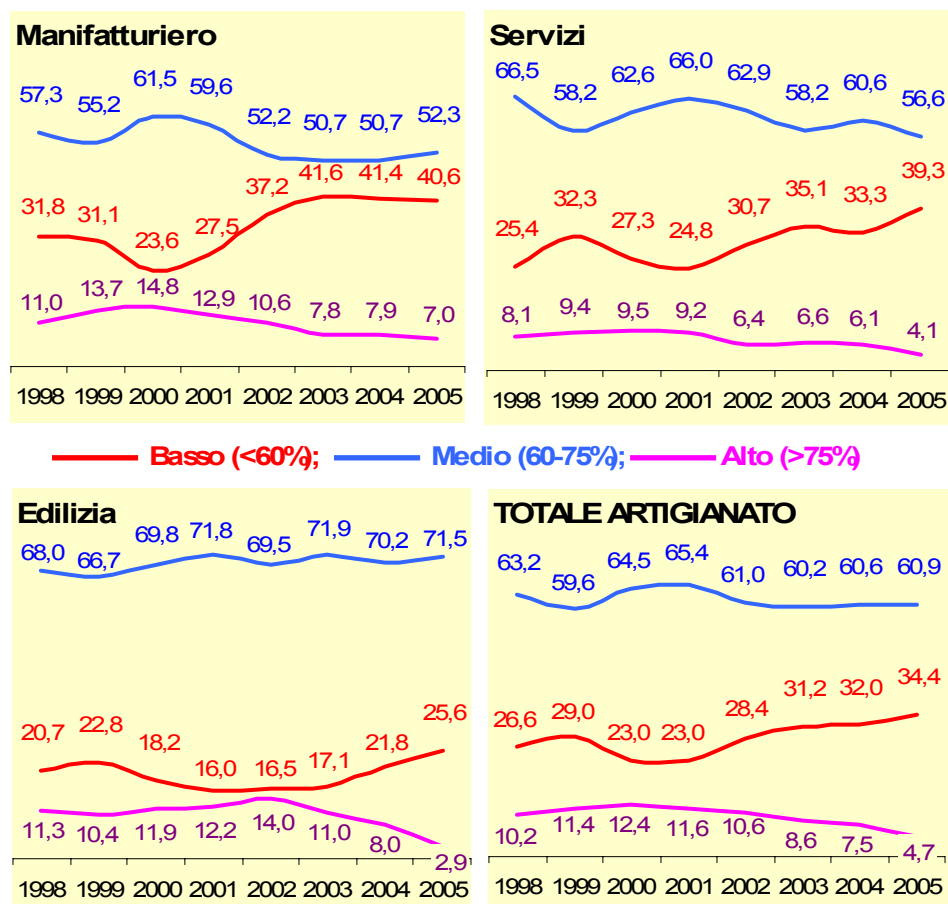
Tabella 17

Relazione fra andamento della spesa in investimenti e classe di variazione percentuale del fatturato nel 2005

2.7 Produttività, efficienza ed economicità

Grafico 29

Andamento della quota di imprese per livello di attività e settori

**Tabella 18**

Andamento del fatturato nel 2005, rispetto al 2004, per livello di attività e macro settori (valori percentuali)

Classi di andamento del fatturato	Livello di attività				Saldo aumenti diminuzioni
	Alto (>75%)	Medio (60-75%)	Basso (<60%)	Totale	
Manifatturiero					-24,3
Aumentato	5,1	9,8	1,4	16,3	
Diminuito	0,5	10,4	29,7	40,6	
Stabile	1,5	32,1	9,5	43,1	
<i>Totale</i>	<i>7,0</i>	<i>52,3</i>	<i>40,6</i>	<i>100,0</i>	
Edilizia					-9,2
Aumentato	2,0	11,9	1,1	15,0	
Diminuito	0,1	7,6	16,5	24,2	
Stabile	0,8	52,0	7,9	60,7	
<i>Totale</i>	<i>2,9</i>	<i>71,5</i>	<i>25,6</i>	<i>100,0</i>	
Servizi					-29,5
Aumentato	2,8	7,2	0,8	10,8	
Diminuito	0,2	9,0	31,0	40,2	
Stabile	1,1	40,5	7,5	49,0	
<i>Totale</i>	<i>4,1</i>	<i>56,6</i>	<i>39,3</i>	<i>100,0</i>	
Totale artigianato					-19,7
Aumentato	3,3	10,0	1,1	14,4	
Diminuito	0,2	8,9	24,9	34,1	
Stabile	1,1	42,0	8,4	51,5	
<i>Totale</i>	<i>4,7</i>	<i>60,9</i>	<i>34,4</i>	<i>100,0</i>	

In ogni caso il grado medio di sfruttamento delle strutture produttive rimane schiacciato su livelli bassi. I motivi di tale considerazione rimangono quelli già illustrati nelle edizioni passate:

- in primo luogo, come risulta dal grafico 29, le curve dei livelli medi e bassi si sono tendenzialmente avvicinate, segno questo di una migrazione, come dicevamo, di imprese con grado medio di sfruttamento della capacità produttiva verso livelli di utilizzo inferiori (solo nel manifatturiero tali curve sembrano adesso iniziare a divaricarsi).
- La complessiva perdita di efficienza dell'artigianato sembra essersi accentuata,

perché, mentre mediamente, negli anni passati, la linea delle imprese con alti impieghi della capacità produttiva restava tendenzialmente piatta, adesso manifesta una tendenza marcata al ribasso, corrispondentemente ad una tendenza al rialzo della quota di imprese con impieghi bassi. Ciò è come se dominasse, in media, quel fenomeno indicato per l'edilizia, di migrazione di imprese direttamente da livelli alti a livelli bassi di utilizzo della struttura.

- Le imprese con livelli d'impiego elevati, in tutti i settori resta una minoranza sempre più esigua;
- il livello medio di sfruttamento della capacità produttiva nel 2005 si è ulteriormente abbassato rispetto al 2004 in modo marcato nell'edilizia e nei servizi. Fa eccezione il manifatturiero dove si registra un leggerissimo recupero (grafico 31).
- Tutti i settori si posizionano ormai al di sotto della soglia del 60%, che rappresenta il valore limite della classe di bassa attività (grafici 30 e 31).

Quanto sopra significa che, se da una parte esistono in tutti i settori ampi margini di capacità produttiva inutilizzata e con essa di economicità, da un'altra appare evidente come tale potenzialità sia da ritenersi, proprio per il protrarsi del suo inutilizzo, non recuperabile stanti l'attuale posizionamento di mercato, le basse competitività e capacità di penetrazione dei mercati delle imprese artigiane.

Di fronte a questa ipotesi, la naturale conseguenza sembra quella di un inevitabile processo di liberazione della capacità residuale in eccesso, che potrebbe realizzarsi mediante ridimensionamenti aziendali, ma anche tramite una crescente mortalità di unità produttive meno efficienti. Il manifatturiero, nonostante la lievissima inversione di tendenza, rimane il settore di gran lunga meno efficiente e ciò non favorisce certo un'auspicabile recupero di competitività delle imprese artigiane che vi appartengono.

Nel grafico 32 sono riportate le serie storiche di quei dati che possono essere considerati indicatori di produttività, efficienza ed economicità. Riteniamo che la variazione della produttività possa essere definita in relazione all'andamento del rapporto fra fatturato ed occupazione. L'indice di variazione della produttività del lavoro rispetto all'anno precedente è calcolato sulla

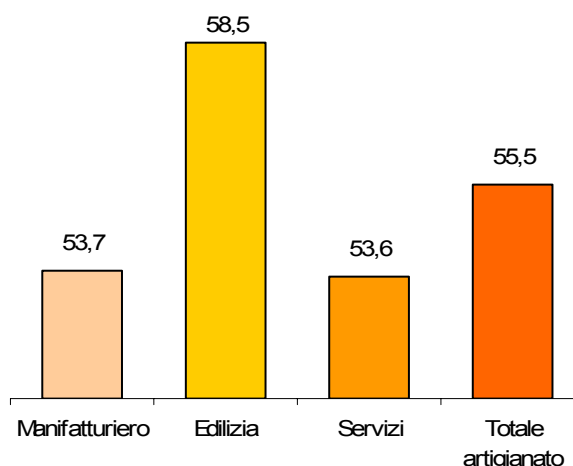


Grafico 30

Grado medio di sfruttamento della capacità produttiva per settori, nel 2005
(media ponderata dei valori centrali dei livelli di attività)

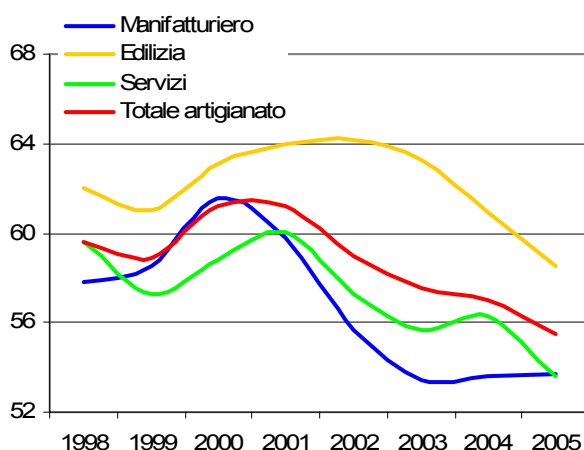


Grafico 31

Andamento del grado medio di sfruttamento della capacità produttiva per settori
(media ponderata dei valori centrali dei livelli di attività)

base della relazione fra andamento del fatturato e andamento degli addetti⁴. L'indice così calcolato mostra come, in generale, nel 2005 la produttività delle imprese artigiane presenti ancora un andamento decisamente negativo. Ciò dipende da una cattiva dinamica di tutti i comparti. Fra questi, nell'anno concluso, anche l'edilizia si è attestata su valori molto negativi. Nel manifatturiero, tuttavia, l'indice si rivela migliore di quello del 2004, sebbene cumulandosi ad esso, contribuisce a peggiorare il quadro. Tuttavia, nonostante

⁴ La formula deriva dal seguente ragionamento: la variazione del rapporto fra fatturato e occupazione ad un anno rispetto al precedente, è $= (F1/O1 - F/O)/F/O$, dove: F = fatturato di partenza; O = occupazione di partenza; F1 = fatturato anno successivo; O1 = occupazione anno successivo. Il rapporto di produttività all'anno di partenza può essere assunto come dato ovvero $F/O = K$, mentre il fatturato e l'occupazione all'anno successivo possono essere determinati attraverso la relativa percentuale di variazione annua applicata ai valori di partenza. La formula di calcolo può essere allora espressa nel modo seguente:
 $p = \{K[(1+f)/(1+o) - 1]\}/K$. Da qui si ricava appunto la formula: $p = (f - o)/(1+o)$

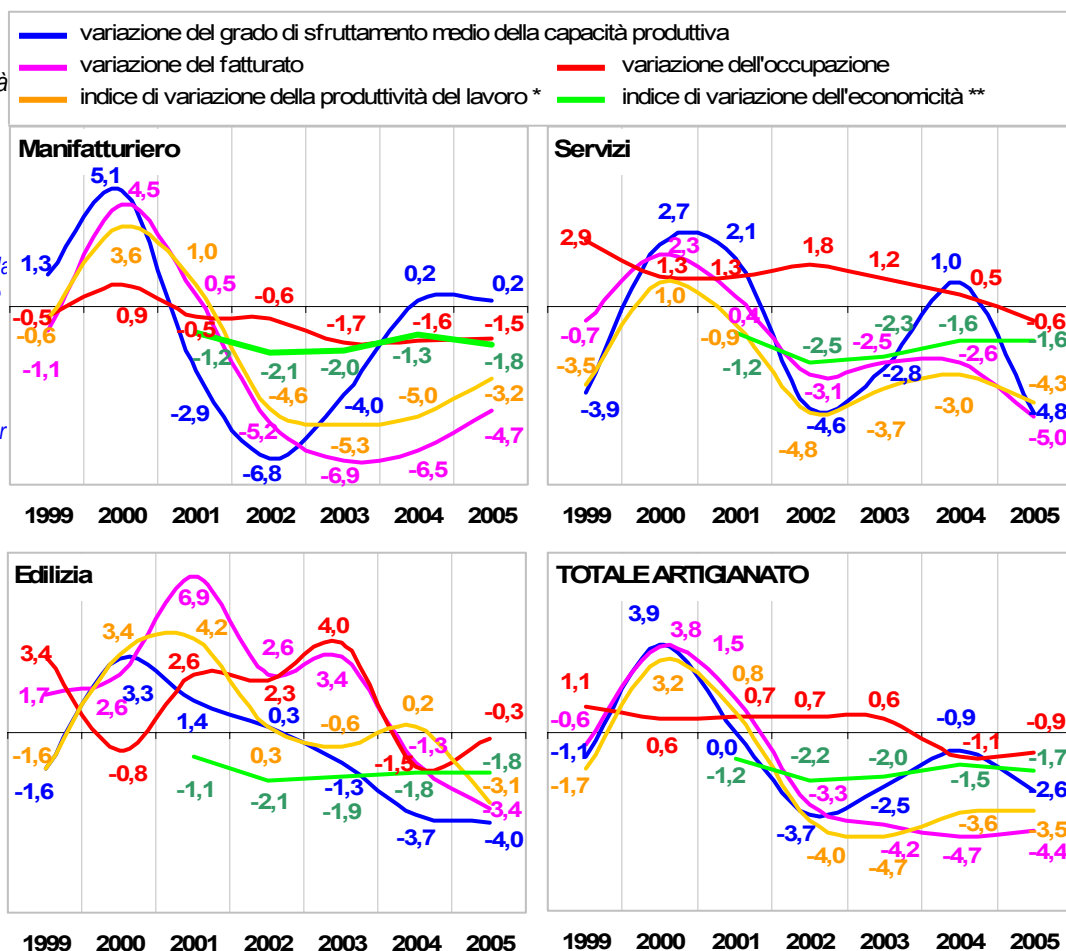
Le imprese artigiane continuano a rimanere appiattite su livelli bassi d'impiego delle strutture. Esistono ampi margini di capacità produttiva inutilizzata da così lungo tempo che sembra inevitabile un processo di crescente liberazione della capacità in eccesso anche attraverso ridimensionamenti o mortalità aziendali

Grafico 32

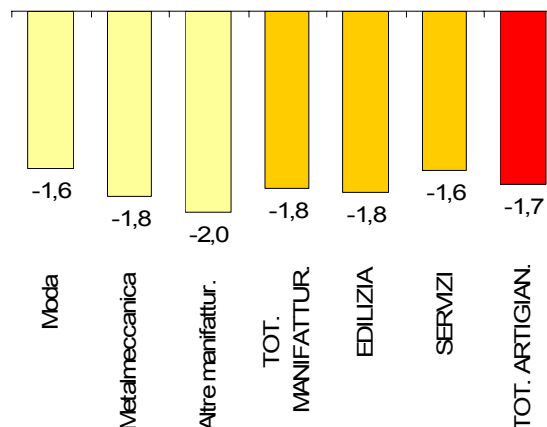
Indicatori per la valutazione dell'andamento della produttività ed efficienza delle aziende artigiane

*L'indice di variazione della produttività del lavoro rispetto all'anno precedente è calcolato sulla base dell'andamento del fatturato e dell'occupazione e precisamente: $p = (f - o)/(1 + o)$, dove "p" sta per saggio di variazione della produttività, "f" sta per tasso di variazione del fatturato e "o" sta per saggio di variazione dell'occupazione.

** L'indice di variazione dell'economicità è stato così calcolato: $e = (p - c)/(1 + c)$, dove "e" sta per saggio di variazione dell'economicità, "p" sta per variazione dei prezzi (saldo aumenti/diminuzioni prezzi, rapportato a quota di prezzi stabili) "c" sta per variazione dei costi (saldo aumenti/diminuzioni costi, rapportato a quota di costi stabili)

**Grafico 33**

Variazione dell'indice di economicità nei settori artigiani nel 2005 rispetto all'anno precedente



Le imprese artigiane di tutti i settori perdono marcatamente in produttività.

Tuttavia il manifatturiero sembra aver invertito la tendenza

questo peggioramento complessivo, la sensazione appare quella di una progressiva riduzione della perdita di produttività in direzione quindi di un possibile recupero a medio termine. La variazione del grado medio di sfruttamento della capacità produttiva può essere indicativa della capacità delle imprese artigiane di recuperare in efficienza. Da questo punto di vista si può dire che nel 2005, a livello di totale artigianato, la situazione sembra di nuovo peggiorare

rispetto al 2004 e ciò a causa delle risultanze dell'edilizia e dei servizi. Il manifatturiero, invece, conferma un ulteriore lieve recupero di efficienza e la sensazione di una qualche reattività delle aziende artigiane del settore.

A conferma di questa nota ottimistica si coglie anche il seguente segnale: il verificarsi nuovamente di un leggero recupero di efficienza, di un progressivo ridimensionamento della perdita di produttività del lavoro, con la curva della produttività stabilmente al di sotto di quella della variazione dello sfruttamento della capacità produttiva potrebbe corrispondere ad una progressiva qualificazione del fatturato, ancorché decrescente: cioè nonostante il processo di erosione del fatturato a cui assistiamo, si potrebbe verificare un'erosione minore del valore aggiunto e quindi una tenuta rispetto alla capacità dell'impresa artigiana di creare e distribuire ricchezza nel territorio locale. È come se le imprese artigiane manifatturiere fossero centrate sull'obiettivo di riportare all'interno parte del processo di creazione del valore in precedenza esternalizzato. Le aziende potrebbero essersi rese conto che

un'esternalizzazione eccessiva porta con sé il rischio di una progressiva perdita d'identità rispetto al mercato.

Ciò considerato, sarebbe ottimale per il manifatturiero fare in modo che le due curve, quella della produttività e quella dello sfruttamento della capacità produttiva, giungessero ad incrociarsi su valori positivi. Si tratta di un'ipotesi oggi tutt'altro che remota, stante l'attuale pendenza e, quindi, tendenza, delle linee. Infatti, mantenendo la tendenza in corso, tale ipotesi potrebbe venire a verificarsi nel giro di due anni.

Se le linee si incrociassero su valori positivi potrebbe significare la realizzazione di un processo di risanamento del manifatturiero artigiano, con un fatturato qualificato non solo per il fatto di essere generato attraverso una valorizzazione della capacità produttiva interna al territorio e per quello di corrispondere ad una situazione di migliore efficienza produttiva (cui conseguono migliori condizioni di economicità e di competitività), ma anche per il fatto di corrispondere ad un suo valore più elevato per addetto e che potrebbe derivare da un corrispondente processo di riposizionamento strategico del settore verso nicchie di mercato più qualificate e remunerative (si vedano nel paragrafo 2.9 le considerazioni intorno al percorso di ricerca dell'unicità).

Si può anche dire che l'incrocio delle due linee dovrebbe essere permesso dalla giusta definizione delle strategie di settore. Pertanto, la tendenza in corso nel manifatturiero, sebbene si concretizzi in valori ancora sostanzialmente negativi, non possiamo non leggerne anche gli aspetti positivi: se persistesse il recupero nello sfruttamento della capacità produttiva (anche in virtù di un sempre più efficace adeguamento della struttura alla situazione di mercato – fenomeno non certo indolore) e il tutto fosse corroborato da una migliore produttività e sostenuto da una chiara strategia di settore, sollecitata e sostenuta dagli attori del territorio, ma sospinta dalle

imprese votate alla ricerca di precisi orientamenti strategici, ci troveremmo di fronte ad un serio processo di risanamento del tessuto imprenditoriale artigiano. Uno dei principali motivi di incertezza è rappresentato dall'andamento dell'economicità (grafico 32). Come si vede essa risulta ancora negativa nel 2005, con variazioni addirittura peggiori rispetto al 2004. Da questo punto di vista sembra dissolversi quell'auspicio che facevamo nel rapporto per l'anno precedente: di un risanamento del comparto anche in virtù del muoversi verso variazioni positive dell'economicità.

Ciò tuttavia non invalida le considerazioni precedenti. In altre parole, efficienza e scelte strategiche rimangono temi di fondamentale importanza. Si tratta di due temi endogeni nel senso che dipendono largamente dalla capacità decisionale e di intervento degli attori istituzionali e produttivi del territorio. A rendere più difficile le nostre possibilità di riuscita intervengono purtroppo una serie di variabili esogene: da una parte i giochi competitivi animati da realtà emergenti; da un'altra le tensioni internazionali che sono tutt'altro che sedate;

Settore/ PREZZI	COSTI DI PRODUZIONE (lavoro e materiali)			Totale
	Aumentati	Diminuiti	Stabili	
Moda				
Aumentati	6,0	0,1	2,1	8,2
Diminuiti	13,4	0,5	8,2	22,1
Stabili	38,5	1,0	30,2	69,7
Totale	57,8	1,6	40,5	100,0
Metalmeccanica				
Aumentati	15,1	0,0	4,6	19,7
Diminuiti	6,1	0,3	1,4	7,8
Stabili	45,5	0,9	26,1	72,5
Totale	66,7	1,2	32,1	100,0
Altre manifatturiere				
Aumentati	12,3	0,2	3,2	15,8
Diminuiti	6,5	0,3	2,3	9,1
Stabili	49,0	0,5	25,6	75,1
Totale	67,8	1,1	31,1	100,0
TOTALE MANIFATTURIERO				
Aumentati	10,9	0,1	3,2	14,2
Diminuiti	8,7	0,4	4,1	13,1
Stabili	44,7	0,8	27,2	72,7
Totale	64,2	1,3	34,5	100,0
EDILIZIA				
Aumentati	13,5	0,0	6,8	20,3
Diminuiti	5,3	0,0	1,0	6,3
Stabili	48,3	0,3	24,9	73,5
Totale	67,0	0,3	32,7	100,0
SERVIZI				
Aumentati	9,7	0,1	5,7	15,6
Diminuiti	3,9	0,0	2,2	6,1
Stabili	49,3	1,4	27,7	78,3
Totale	62,9	1,5	35,6	100,0
TOTALE ARTIGIANATO				
Aumentati	11,6	0,1	5,3	16,9
Diminuiti	6,1	0,1	2,4	8,6
Stabili	47,3	0,7	26,4	74,5
Totale	65,0	0,9	34,1	100,0

Tabella 19

Andamento percentuali di imprese artigiane con variazioni in aumento-diminuzione dei costi di produzione e dei prezzi nel 2005 rispetto a 2004 (percentuali al netto delle non risposte)

**calcolate tramite media aritmetica delle corrispondenti variazioni dei costi per beni e servizi intermedi e del costo del lavoro*

Se venisse confermata la tendenza in atto fra efficienza e produttività, si potrebbe verificare a medio termine, nel manifatturiero, un reale processo di risanamento del comparto, basato su un migliore posizionamento strategico e una maggiore capacità di creare valore all'interno del sistema regionale

Tabella 20

Ordinativi, produzione, prezzi di vendita e costi di produzione, per settori nel 2005

(Saldi aumenti/diminuzioni rispetto al 2004, al netto delle mancate risposte)

Settore	Ordinativi	Prezzi	Produzione	Costo di produzione
MANIFATTURIERO	-21,8	1,1	-25,5	62,9
<i>MODA</i>	<i>-31,2</i>	<i>-14,0</i>	<i>-34,5</i>	<i>56,2</i>
abbigliamento	-24,5	0,6	-29,5	47,4
calzature	-44,8	-24,4	-51,7	55,2
concia	-7,7	-0,7	-12,2	52,5
maglieria	-42,0	-32,1	-38,7	56,7
pelletteria	-6,0	-10,3	-11,6	59,2
tessile	-49,1	-22,3	-49,8	64,6
<i>METALMECCANICA</i>	<i>-12,7</i>	<i>11,9</i>	<i>-14,3</i>	<i>65,5</i>
cantieristica	4,1	23,6	10,4	58,8
meccanica	-22,5	4,6	-21,7	62,7
prodotti in metallo	-5,6	17,3	-10,4	69,0
<i>ALTRE MANIFATTURIERE</i>	<i>-19,6</i>	<i>6,7</i>	<i>-24,8</i>	<i>66,7</i>
alimentari	-13,2	15,0	-25,8	71,3
carta ed editoria	-17,6	-3,1	-20,3	59,6
ceramica	-36,5	-5,0	-39,5	67,9
legno e mobili	-21,9	8,3	-24,0	67,5
manifatture varie	-7,5	10,7	-12,1	61,8
orafo	-32,7	-8,7	-36,5	67,0
lapideo e pietre	-17,8	-0,7	-22,6	59,5
vetro	-36,6	10,9	-39,2	68,4
EDILIZIA	-6,6	14,0		66,8
Costruzioni	-5,3	14,6		69,0
Installazioni	-4,9	17,8		65,5
Lav edili completamento	-8,0	12,1		66,1
SERVIZI	-23,6	9,5		61,4
Riparazioni	-25,2	16,9		67,1
Trasporti	-21,7	9,6		61,5
Serv. imprese	-15,3	-0,8		57,2
Serv. persona	-26,9	8,5		59,4
TOTALE ARTIGIANATO	-16,4	8,3		64,0

I costi continuano a crescere più dei prezzi e il divario fra le due grandezze torna ad aumentare

Rispetto al manifatturiero, la forte perdita di produttività, associata ad un arresto della perdita di efficienza e ad un rallentamento della perdita di economicità potrebbe corrispondere all'avvio di un processo di risanamento aziendale quantitativo e qualitativo

da un'altra ancora la questione energetica e il costo dei fattori produttivi. Quest'ultima variabile si presenta nel 2005 in tutta la sua pesantezza: dalle tabelle 18 e 19 emerge chiaramente come sulla perdita di economicità incida non tanto la capacità delle imprese artigiane di affermare logiche di prezzo maggiormente remunerative (i saldi aumenti-diminuzione dei prezzi sono mediamente positivi), quanto il generale incremento dei costi di produzione. Si tenga presente che i saldi aumenti-diminuzione non misurano l'intensità della crescita dei costi, ma sappiamo bene che, soprattutto per quanto riguarda quelli energetici, gli incrementi sono stati marcati e hanno avuto conseguenze assai pesanti per le nostre imprese.

Come negli anni passati, l'indice di economicità è stato determinato sulla base dell'andamento dei costi di produzione rispetto ai prezzi⁵. A questo proposito, si

⁵ Non disponendo delle reali variazioni dei prezzi e dei costi, ci si basa sulle quote di imprese con prezzi o costi in aumento, diminuzione o stabili. I prezzi e i costi variano in primo luogo sulla base della differenza fra quota di variazioni in aumento e quota di variazioni in diminuzione (saldi). Riteniamo, inoltre, che la portata della variazione dei prezzi o dei costi risenta ampiamente della quota di imprese che dichiarano prezzi o costi stabili. Pertanto, ogni saldo aumenti/diminuzioni è stato rapportato alla corrispondente quota di

Il grafico 33 indica qual è stata la variazione dell'indice di economicità nei diversi settori artigiani per l'anno 2005. All'interno del manifatturiero il dato peggiore riguarda le altre manifatturiere e la metalmeccanica. Sono soprattutto gli altri settori manifatturieri (vedi ceramica, vetro), su cui i costi energetici si fanno sentire in modo molto marcato, a registrare livelli di indice di economicità fra i più bassi di tutto l'artigianato.

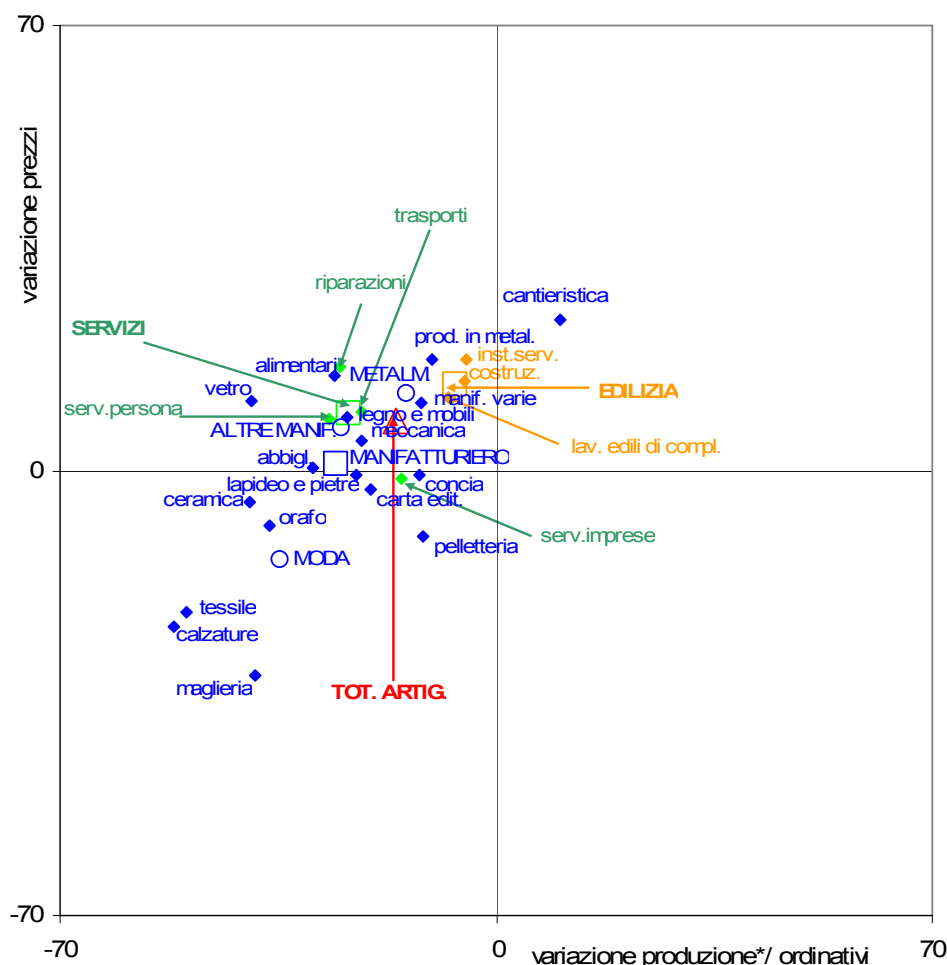
La Tabella 20 evidenzia nuovamente come i saldi percentuali di aumento-diminuzione del costo di produzione dei diversi settori tenda ad essere ancora nettamente superiore al saldo dei prezzi di vendita.

La Tabella 19 offre una sensazione ancora più chiara dell'intensità della variazione sia

imprese con prezzi o costi stabili. Ne consegue che le due variazioni vengono così calcolate:

- $p = (\text{quota imprese con prezzi in aumento} - \text{quota imprese con prezzi in diminuzione}) / (\text{quota imprese con prezzi stabili})$;
- $c = (\text{quota imprese con costi in aumento} - \text{quota imprese con costi in diminuzione}) / (\text{quota imprese con costi stabili})$.

La logica di calcolo dell'indice di economicità è la stessa di quella dell'indice di variazione della produttività. In particolare, la formula di calcolo adottata è: $e = (p - c) / (1 + c)$, dove "e" sta per indice di variazione dell'economicità, "p" sta per la variazione dei prezzi e per "c" sta per la variazione dei costi.

**Grafico 34**

Matrice ordinativi-produzione*/prezzi
(saldo fra aumenti e diminuzioni rispetto al 2004)

* la variazione della produzione riguarda soltanto i settori manifatturieri (in blu); per i servizi e l'edilizia ci si riferisce alla variazione degli ordinativi

dei costi che dei prezzi: le celle colorate in tonalità gialla accolgono quei saldi i cui valori positivi determinano una perdita di economicità e in tonalità verde quei saldi i cui valori positivi permettono un recupero di economicità. Più intensa è la colorazione più forte è la spinta in direzione di una perdita o di un recupero di economicità. Le celle non colorate corrispondono a situazioni più neutre sotto il profilo dell'economicità. Fra le celle colorate, i valori sono sempre più elevati in quelli in tonalità gialla. Persiste quindi quel fenomeno di crescita dei costi più intensa di quella dei prezzi; fenomeno che si sta verificando ininterrottamente dal 2001. Come si è detto, oggi la dinamica dei costi appare pesantemente condizionata dal fronte energetico, tanto che il saldo delle imprese che dichiarano aumenti o diminuzioni dei costi di produzione risulta di entità doppia rispetto al 2004. Mediamente, sia nel manifatturiero che nei servizi, non vi sono aziende che recuperano economicità in modo marcato (Tabella 19, celle verdi tonalità intensa), mentre globalmente si aggira attorno al 4% la quota

di imprese che recuperano economicità in modo lieve (celle con colorazione tenue). La Tabella 19 mostra in secondo luogo come, anche nel 2005, sia estremamente modesta la percentuale di imprese che segnala costi di produzione in diminuzione. Tuttavia sale, rispetto al 2004, la quota di imprese con prezzi in aumento (da 11,1% nel 2004 al 14,2% nel 2005). Dal punto di vista del rapporto fra produzione/ordinativi e prezzi, prosegue il fenomeno, già rilevato a partire dal 2000 in poi, di un progressivo spostamento dei settori della moda verso il quadrante in basso a sinistra della matrice (grafico 34). Ad essi se ne aggiunge una parte crescente delle altre attività manifatturiere e dei servizi. I settori più penalizzati rimangono quelli della maglieria, calzature, tessile, orafa, pelletteria, cartario, lapideo, concia e servizi alle imprese. Anche stavolta la riduzione della produzione si accompagna ad una pressione al ribasso sul piano dei prezzi. Tutti gli altri settori manifatturieri e dei servizi, nonché quelli dell'edilizia tendono a posizionarsi nel quadrante in alto a sinistra. Ciò significa che in questi settori sussiste

una certa rigidità nell'adeguamento dei prezzi in relazione all'andamento della produzione. Questo fenomeno ha effetti sul mercato, dove l'irrigidimento dei prezzi nella metalmeccanica, nelle altre manifatture, nei servizi e nell'edilizia si accompagna ad una contrazione degli ordinativi o della

produzione.

Col 2005 si sancisce definitivamente la cessazione di quel traino esercitato fino al 2004 dalla domanda edile. Questo fatto potrebbe indurre ad un ridimensionamento dei corrispondenti prezzi.

2.8 Tipologie imprenditoriali e di mercato

Le tipologie imprenditoriali all'interno dell'universo artigiano possono essere a nostro avviso validamente segmentate sulla base di due variabili di principale riferimento:

- la classe dimensionale
- la modalità di approccio del mercato. Ad essa potrebbe poi aggiungersi il settore produttivo di appartenenza.

Dalla combinazione delle diverse classificazioni interne alle due (tre) variabili diverrebbe possibile individuare, in linea teorica, i segmenti di impresa che popolano l'universo artigiano, le rispettive caratteristiche, criticità e fabbisogni. Sulla base di queste informazioni si potrebbero poi definire specifiche strategie o politiche d'intervento, secondo un approccio "differenziato" appunto per segmenti di imprese.

Il grafico 35 si concentra sulla prima variabile (classe dimensionale), evidenziando, per ciascuna articolazione intrinseca, andamenti caratteristici di medio periodo e, in termini relativi, quegli elementi di paradossalità e al tempo stesso di difficoltà che caratterizzano, in modo durevole nel tempo, l'artigianato rispetto alle diverse tipologie dimensionali di impresa artigiana. In particolare appare nuovamente evidente come la micro impresa, intendendo con essa quella con un numero di addetti veramente esiguo, sia costantemente più in difficoltà delle imprese più grandi riguardo a fatturato, investimenti e produttività, mentre al tempo stesso è quella che sostiene più delle altre, l'occupazione artigiana. In particolare, la micro impresa tende nel tempo a conseguire variazioni di fatturato modeste, prevalentemente negative e sempre inferiori alle prestazioni delle imprese di altre classi dimensionali. Ciò si verifica non solo nelle fasi congiunturali negative come quella che si sta adesso attraversando, ma anche nei periodi migliori (vedasi i dati relativi all'anno 2000). È come se la micro impresa non avesse la capacità di fronteggiare situazioni congiunturali negative o di cogliere le opportunità delle fasi favorevoli, dove spesso regredisce.

Lo stesso discorso vale per la propensione agli investimenti. Quindi, nel tempo, la micro impresa tende a perdere in produttività, economicità (la perdita di fatturato rispetto ad una struttura dei costi che sembra non alleggerirsi dovrebbe ripercuotersi negativamente sulla capacità delle micro imprese di produrre redditi positivi), competitività a causa della sua minore capacità di investire per aggiornarsi e ristrutturarsi, a sua volta derivante da una maggiore difficoltà di accesso al credito e da una modesta capacità di autofinanziamento. Sul piano degli addetti, viceversa, la micro impresa artigiana continua a realizzare variazioni positive negli addetti e sempre superiori alle altre imprese.

I grafici 36, 37 e 38 si concentrano invece sulla seconda variabile, ovvero quella della modalità di approccio del mercato e in particolare su una modalità particolarmente rilevante all'interno dell'artigianato: quella della subfornitura rispetto ad altre aziende di produzione. Questi grafici mostrano come siano distribuite le imprese artigiane per incidenza della subfornitura a seconda della dimensione aziendale in termini di addetti⁶. Da essi possiamo rilevare quel dato strutturale già evidenziato nei rapporti precedenti:

- il segmento della subfornitura è particolarmente diffuso nei settori manifatturieri (lo dimostrano: la maggiore ampiezza degli istogrammi relativi alle classi più elevate d'incidenza della subfornitura in questo settore, rispetto al totale artigiano; il grado più elevato d'incidenza media della subfornitura, sintetizzato nel grafico 37).
- Nel manifatturiero la subfornitura tende a "polarizzarsi", in quanto sono praticamente assenti quelle classi

⁶ Osservando la distribuzione del fatturato per classi dimensionali e classi d'incidenza della subfornitura (grafico 38), si può osservare come la dimensione degli istogrammi tenda ad invertirsi rispetto alla classe dimensionale delle imprese. Ciò si verifica perché la gran parte del fatturato artigiano è prodotto da una quota limitata di imprese e in particolare da quelle di maggiori dimensioni.

Dimensioni imprenditoriali e modalità di approccio del mercato sono due variabili fondamentali per l'individuazione di differenti segmenti di impresa artigiana e per poi definire specifiche strategie o politiche d'intervento, secondo un approccio "differenziato" appunto per segmenti di imprese

La micro impresa, con un numero di addetti fra 1 e 3 unità continua a perdere in economicità e competitività, mentre al tempo stesso è quella che sostiene l'occupazione artigiana

intermedie di incidenza della subfornitura. In altre parole, soprattutto nel manifatturiero troviamo imprese che trattano quasi esclusivamente col mercato finale o, viceversa, imprese che operano quasi esclusivamente in subfornitura.

- In particolare, il sistema della subfornitura risulta ancora particolarmente sviluppato all'interno del sistema della moda, dove in ogni classe dimensionale la stragrande maggioranza di imprese (circa tre quarti) opera in modo quasi esclusivo in conto terzi.
- L'accesso al mercato da una posizione di subfornitura risulta opzione perseguita da imprese di qualsiasi classe dimensionale. In altre parole non si verifica il principio per cui, tanto più grande è l'impresa artigiana, quanto più tende a rapportarsi al mercato finale in modo diretto e più prossimo.
- L'accesso al mercato da posizione di subfornitura si riduce marcatamente nel comparto delle "altre attività manifatturiere", dove le imprese artigiane tendono a prediligere di gran lunga orientarsi al mercato finale.
- L'azienda della moda, quindi, che si è visto essere stata particolarmente aggredita dalle dinamiche di mercato degli ultimi anni, risulta assai più dipendente da altri operatori industriali di quanto lo sia quella artigiana di qualunque altro settore.

Il peso della subfornitura sul fatturato delle imprese e sul fatturato totale dell'artigianato evidenzia delle contraddizioni difficili da risolvere. In primo luogo, essere distanti dal mercato finale non sembra la migliore delle opzioni strategiche possibili: nel tempo i saldi aumenti-diminuzione di fatturato per le imprese prevalentemente conto-terziste sono sempre sensibilmente peggiori di quelli delle aziende che operano prevalentemente col mercato finale (grafico 39).

Forse anche per questo si assiste tendenzialmente ad una perdita progressiva di peso delle imprese prevalentemente conto-terziste e ciò si verifica, dal 2005, anche nella moda (grafico 40). La metalmeccanica presenta un

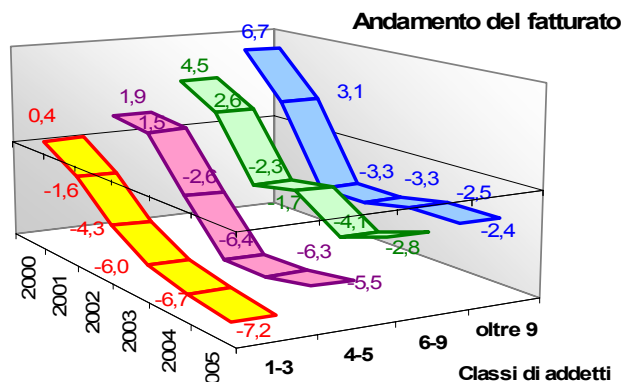
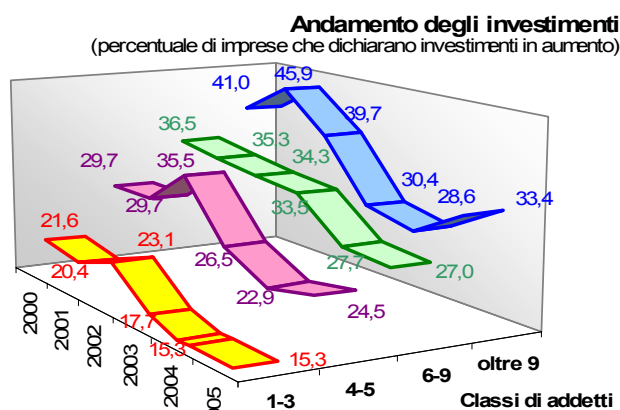


Grafico 35

Andamento del fatturato, degli investimenti, dell'occupazione e della produttività* nelle imprese artigiane delle varie classi dimensionali

*calcolata sulla base della formula: $p = (f-o)/(1+o)$, dove "p" sta per saggio di variazione della produttività, "f" sta per tasso di variazione del fatturato e "o" sta per saggio di variazione dell'occupazione



*valore medio delle percentuali di investimenti in aumento fra imprese con 1, 2 e 3 addetti

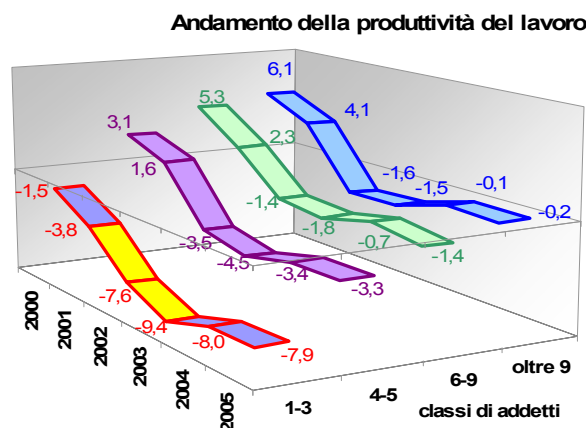
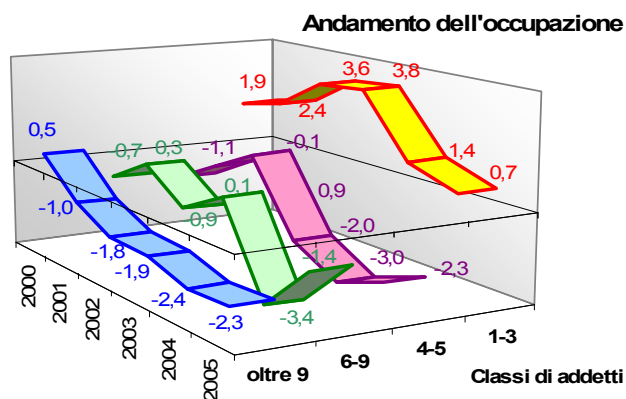
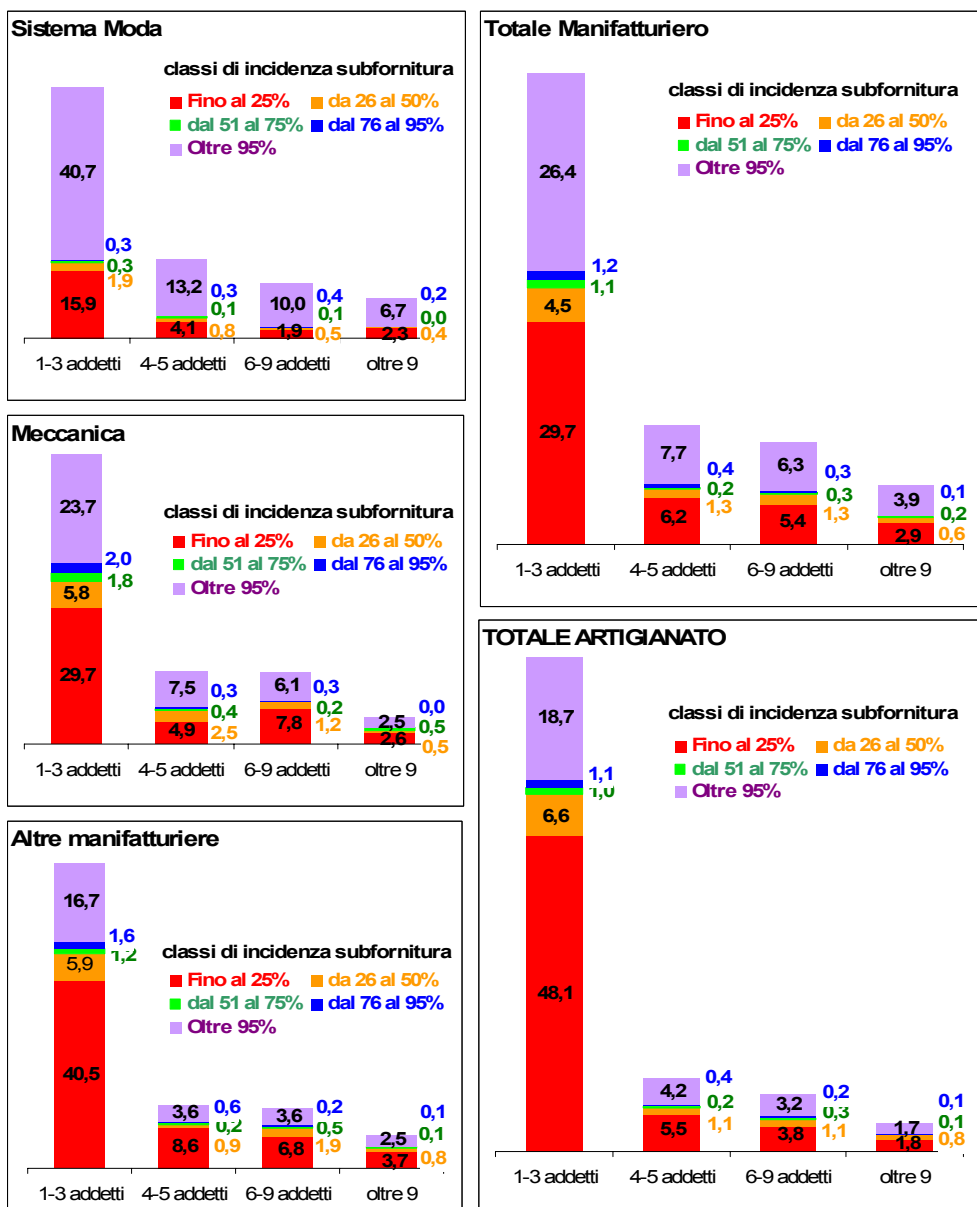
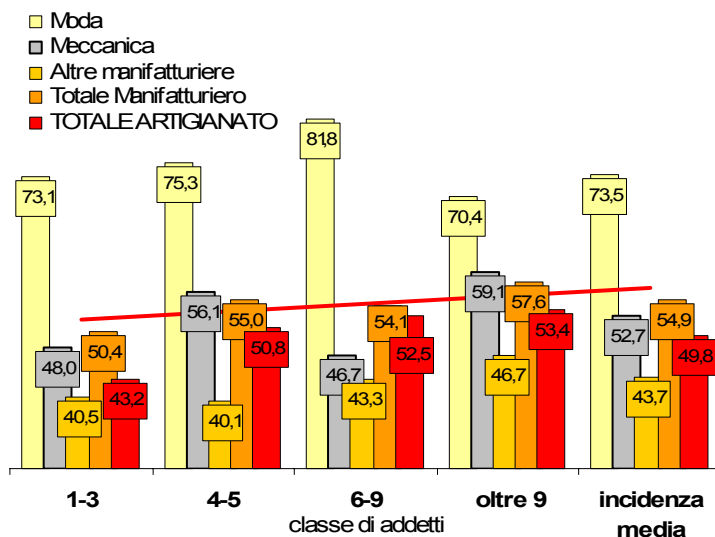


Grafico 36

Distribuzione delle imprese per classi di incidenza del fatturato da subfornitura e classi di addetti
(valori percentuali)

**Grafico 37**

Incidenza media del fatturato da subfornitura, nelle diverse classi dimensionali d'impresa del manifatturiero e del totale artigianato
(Media calcolata sui valori centrali delle classi d'incidenza del fatturato da subfornitura, ponderata sulla base della quota di imprese appartenenti a ciascuna classe d'incidenza)

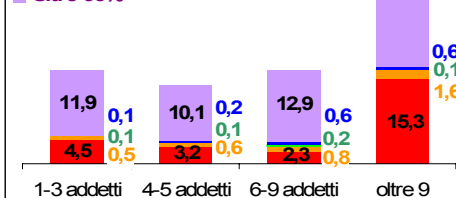


andamento oscillante e nel 2005 il peso della subfornitura ha registrato un aumento sensibile. Tuttavia in media, anche in questo comparto, la tendenza media è quella di una riduzione della subfornitura. La perdita di rilevanza dell'opzione della subfornitura risulta assai più marcata a livello di totale artigianato. Tuttavia, se la subfornitura non si rivela opzione strategica soddisfacente o pienamente disponibile per le imprese artigiane, tanto che è tendenzialmente

Sistema Moda

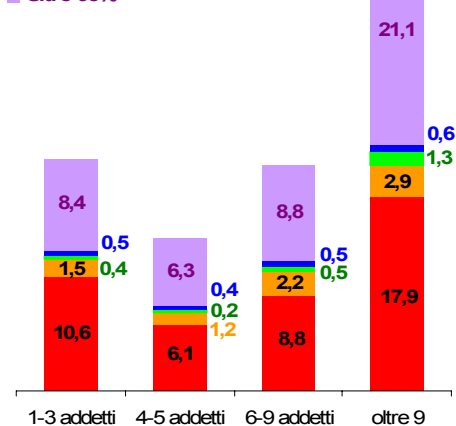
classi di incidenza subfornitura

■ Fino al 25% ■ da 26 al 50%
 ■ dal 51 al 75% ■ dal 76 al 95%
 ■ Oltre 95%

**Totale Manifatturiero**

classi di incidenza subfornitura

■ Fino al 25% ■ da 26 al 50%
 ■ dal 51 al 75% ■ dal 76 al 95%
 ■ Oltre 95%

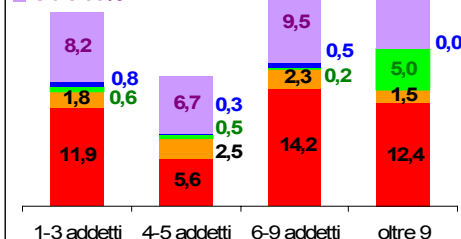
**Grafico 38**

Distribuzione del fatturato artigiano per classi di incidenza del fatturato da subfornitura e classe di addetti (valori percentuali)

Meccanica

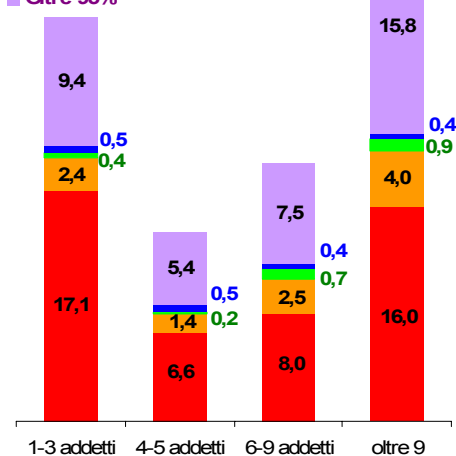
classi di incidenza subfornitura

■ Fino al 25% ■ da 26 al 50%
 ■ dal 51 al 75% ■ dal 76 al 95%
 ■ Oltre 95%

**TOTALE ARTIGIANATO**

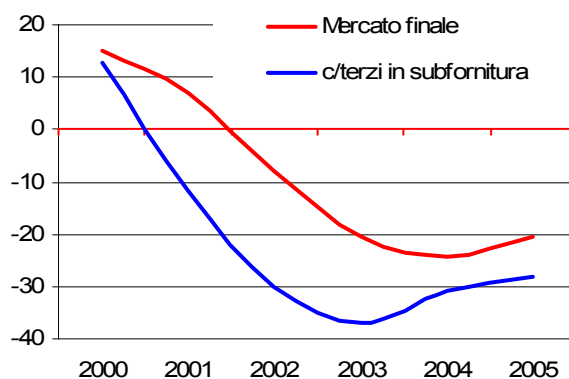
classi di incidenza subfornitura

■ Fino al 25% ■ da 26 al 50%
 ■ dal 51 al 75% ■ dal 76 al 95%
 ■ Oltre 95%

**Grafico 39**

Andamento del fatturato nel totale manifatturiero per tipologia produttiva prevalente (saldi aumenti-diminuzioni percentuali)

decescente la quota di esse in cui la subfornitura determina oltre il 50% del loro fatturato, da un'altra l'impresa artigiana non sembra in condizione di sviluppare in modo efficace l'opzione alternativa: quella di muoversi autonomamente verso il mercato finale. Infatti il fatturato da subfornitura tende complessivamente ad aumentare (grafico 41), come se la subfornitura consentisse di realizzare maggiori introiti per unità aziendale. Ciò forse grazie alla maggiore capacità di penetrazione del mercato di un'azienda leader, di cui si è conto terzisti, rispetto a quella di un'impresa artigiana che

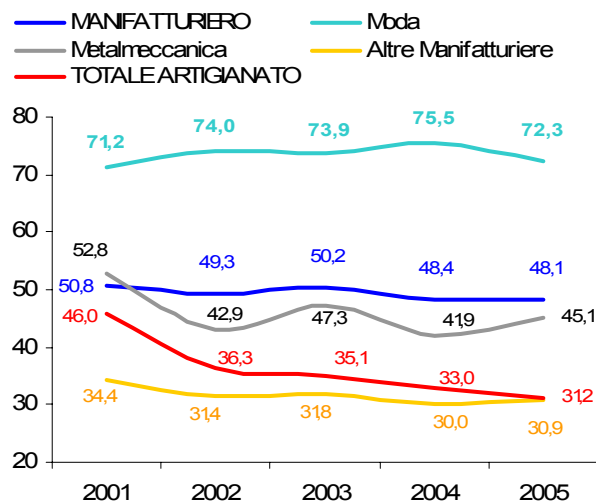


si muove sul mercato finale con mezzi limitati e inadeguati.

Il segmento della subfornitura è particolarmente rilevante nel manifatturiero. All'interno di questo è nella moda che assume rilevanza straordinaria

Grafico 40

Andamento delle imprese con fatturato da subfornitura superiore al 50% (valori percentuali)



piccola quella meno capace di accedere alle opportunità della subfornitura, dal momento che anche nel 2005 si riduce, per quella da 1 a 3 addetti, l'entità percentuale del fatturato prodotto attraverso relazioni di subfornitura. Ciò potrebbe discendere da un tendenziale orientamento dell'intermediario industriale a selezionare i propri subfornitori scartando sempre più, dal proprio parco produttivo, le imprese meno organizzate.

Tanto che l'incidenza del fatturato da subfornitura tende a crescere è mediamente più elevata nelle aziende artigiane più grandi. Una prima conseguenza di questi fenomeni è che, essendo l'impresa più strutturata quella per cui la subfornitura appare modalità di rilevanza crescente ed essendo quella che maggiormente produce ricavi, il fatturato complessivo da subfornitura finisce comunque per crescere (grafico 41).

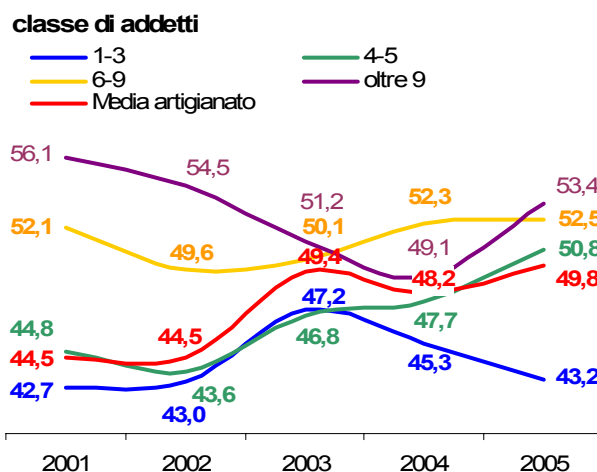
Un'altra conseguenza di questi fenomeni è che l'uscita dalla subfornitura non sembra derivare da un processo di libera scelta dell'impresa artigiana, nel suo tentativo di rendersi sempre più autonoma sul mercato, rispetto ad operatori intermedi, ma da un processo di riduzione della subfornitura come reale "opportunità" soprattutto per la micro impresa. Viceversa, l'impresa più grande potrebbe risultare sempre più tentata a "rifugiarsi" in una crescente dipendenza da un operatore produttivo intermedio.

Così si assiste ad un fenomeno per cui la tipologia d'impresa "micro", che è la tipologia verso cui l'artigianato sembra tendere (l'azienda artigiana tende a ridimensionarsi sempre più, schiacciandosi su tipologie di piccolissime dimensioni), che è anche quella con meno mezzi e possibilità, potrebbe trovarsi sempre più chiamata a esplorare da sola il mercato finale.

D'altra parte, come dicevamo, la subfornitura non rappresenta comunque opzione soddisfacente per le aziende che vi ricorrono: i saldi aumenti-diminuzione di fatturato sono comunque pesantemente negativi e mediamente al di sotto ovvero peggiori di quelli di coloro che operano prevalentemente

Grafico 41

Andamento dell'incidenza media del fatturato da subfornitura nel totale artigianato a seconda della classe dimensionale d'impresa (calcolata sui valori centrali delle classi d'incidenza)

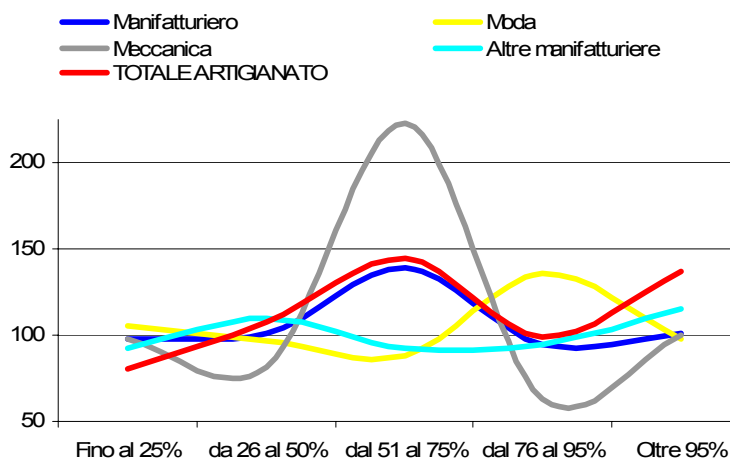


Ciò sarebbe dimostrato anche dal grafico 42: chi tende ad avere prevalentemente rapporti col mercato finale presenta rendimenti inferiori rispetto a chi integra al proprio interno, in larga parte, attività conto terzi; i picchi di massimo relativo tendono a collocarsi in situazioni aziendali in cui la subfornitura incide per oltre il 50% sul fatturato complessivo⁷.

Paradossalmente, però, è l'impresa più

Grafico 42

Rendimento della tipologia produttiva prevalente: il rapporto fra incidenza del fatturato e incidenza imprese per classi d'incidenza della subfornitura



col mercato finale (grafici 39 e 43 e Tabella 21). Solo quelle aziende conto terzi della metalmeccanica, che operano a livello nazionale, registrano saldi aumenti-diminuzioni di fatturato positivi. In definitiva la subfornitura continua ad apparire la soluzione migliore per le aziende metalmeccaniche: il grafico 42 dimostra come vi sia una capacità di generazione di fatturato assai elevata da parte delle imprese del settore in cui la subfornitura incide sul fatturato totale fra il 50 e il 75%; ciò vale in generale per tutte le imprese manifatturiere, ma assume proporzioni assai elevate proprio in quelle metalmeccaniche.

Chi prova l'avventura del mercato finale lo fa con poco successo: i saldi aumenti-diminuzioni di fatturato sono anche in questo caso molto negativi. Tuttavia quando il mercato di riferimento dell'azienda artigiana si fa più ristretto (locale-regionale) le performance di fatturato di chi opera prevalentemente col mercato finale sono, sebbene complessivamente negative, molto migliori di quelle in subfornitura (grafico 43). La capacità di successo di chi si rapporta al mercato finale tende a diminuire man mano che questo passa a internazionale: il grafico 44 mostra come, laddove l'azienda artigiana faccia prevalentemente riferimento ad un mercato internazionale, tendono a conseguire risultati peggiori di chi opera a livello nazionale, anche se nel 2005 i rispettivi dati tendono ad essere omogenei, forse anche in conseguenza di un mercato interno sempre meno ricco. Questa situazione conferma la sensazione di processi che portano a divaricare il comportamento delle aziende artigiane:

- da una parte si verifica una pressione naturale al ridimensionamento dell'azienda (e questo fatto risulterà ancora più chiaro con i dati riportati nel paragrafo successivo);
- da un'altra vi è un'impresa, forse quella più piccola, costretta a cercarsi spazi autonomi di mercato su quello finale, magari prevalentemente locale;
- la conservazione delle logiche artigiane sembra comunque portare verso l'insuccesso, tanto che la subfornitura

Mercato di sbocco ¹	Tipologia di clientela ²		Totale
	Mercato finale	c/terzi in subfornitura	
TOTALE MANIFATTURIERO			
Locale	-20,0	-30,0	-24,8
Nazionale/regionale	-21,4	-22,6	-22,0
Estero	-20,4	-25,9	-23,2
Altro	-25,4	-17,8	-22,3
Totale	-20,6	-28,2	-24,3
Metalmeccanica			
Locale	-9,6	-18,3	-13,5
Nazionale/regionale	-6,2	3,8	-0,7
Estero ³	-8,6	-66,7	-24,3
Altro ³	-38,2	-8,1	-28,0
Totale	-11,4	-15,5	-13,3
Sistema Moda			
Locale	-32,1	-36,6	-35,6
Nazionale/regionale	-36,7	-35,8	-36,2
Estero	-9,7	-22,8	-19,5
Altro	-28,3	-29,2	-28,7
Totale	-31,3	-35,2	-34,1
Altre imprese manifatturiere			
Locale	-22,1	-28,2	-23,9
Nazionale/regionale	-16,2	-23,0	-18,8
Estero	-28,2	-25,5	-27,4
Altro	-13,1	-4,9	-10,1
Totale	-21,3	-26,0	-22,8

¹ Imprese il cui fatturato è per più del 50% realizzato in alternativa sul mercato locale, su quello nazionale/regionale, su quello estero, o che non hanno un mercato di sbocco prevalente.

² Imprese il cui fatturato è per più del 50% realizzato in alternativa sul mercato finale o in subfornitura.

³ I dati per mercato estero e altro mercato, relativamente alla metalmeccanica, derivano da un campione di imprese eccessivamente esiguo e per questo sono da ritenersi non molto attendibili

rappresenta da una parte un luogo più sicuro del mercato finale, ma è qui che forse una parte crescente delle aziende dovranno andare a posizionarsi per costruirsi un futuro migliore.

Pertanto è probabile che, sotto queste pressioni, si affermi un processo selettivo potrebbe andare a selezionare i meglio capaci di accedere in modo autonomo al mercato finale, anche se questi, trovandosi ancora in fase embrionale di una loro endogena evoluzione, non hanno per il momento sviluppato qualitativamente la struttura organizzativa in modo tale da consentire loro una penetrazione sempre efficace di mercati geograficamente più ampi.

La Tabella 22 conferma la limitatezza del mercato geografico dell'impresa artigiana, con una quota di fatturato estero assai bassa: la gran parte del fatturato è prodotta su scala locale. Tuttavia, rispetto al 2004 recupera la quota di fatturato realizzato sul mercato nazionale.

Parallelamente cresce sensibilmente la quota di fatturato prodotto attraverso la

Tabella 21

Andamento del fatturato del settore manifatturiero, nel 2005, per prevalente tipologia produttiva e mercato di sbocco (Saldi aumenti/diminuzioni rispetto al 2004 al netto delle mancate risposte)

Il peso della subfornitura tende ad aumentare fra le imprese artigiane più strutturate ed è la micro impresa quella chiamata a confrontarsi sempre più da sola col mercato finale

Oggi la tendenza appare quella di un'azienda artigiana più grande che cerca di rifugiarsi dietro l'ombrello di aziende leader per le quali operare in subfornitura; quella di una micro impresa sempre più estromessa dai circuiti di subfornitura e costretta a muoversi da sola verso il mercato finale pur disponendo di una struttura commerciale deficitaria

subfornitura, tanto che adesso supera la metà del totale.
In definitiva l'azienda artigiana conferma una

generale difficoltà di accesso al mercato, in termini di:

accessibilità prevalentemente indiretta e

subalterna (circuiti della subfornitura),

• ampiezza geografica limitata

• carente penetrazione.

In questi termini si capisce meglio anche la maggiore debolezza della micro-impresa, dove certi limiti strutturali si fanno ancor più sentire.

Le dinamiche finora rilevate tendono quindi a produrre i seguenti effetti nell'imprenditoria artigiana

manifatturiera:

- persiste una tendenziale specializzazione funzionale, con le piccole imprese

Tabella 22

Composizione percentuale del fatturato del settore manifatturiero nel 2005 per comparto di attività e mercato di sbocco (valori percentuali)

Settori	Mercato di sbocco			Tipologia di clientela		Totale
	locale/ regionale	nazionale	estero	mercato finale	c/terzi subfornitura	
Abbigliamento	53,5	34,1	12,5	41,1	58,9	100
Calzature	63,2	14,7	22,1	32,7	67,3	100
Concia	77,8	11,3	10,9	10,0	90,0	100
Maglieria	41,9	42,9	15,2	51,6	48,4	100
Pelletteria	56,9	20,1	23,1	15,7	84,3	100
Tessile	75,5	18,3	6,2	22,2	77,8	100
Cantieristica	62,5	33,0	4,4	27,0	73,0	100
Meccanica	71,6	20,7	7,7	57,3	42,7	100
Prod. metallo	63,0	29,4	7,6	47,2	52,8	100
Orafo	37,9	32,5	29,6	51,2	48,8	100
Alimentari	83,7	13,0	3,3	75,9	24,1	100
Carta editoria	77,7	18,5	3,8	59,8	40,2	100
Ceramica	34,2	32,1	33,7	66,5	33,5	100
Legno e mobili	77,7	16,5	5,8	55,9	44,1	100
Manif.varie	51,3	39,1	9,5	58,8	41,2	100
Lapideo e pietre	60,8	25,9	13,4	54,0	46,0	100
Vetro	52,3	33,9	13,8	55,0	45,0	100
Totale manifatturiero	64,3	24,0	11,8	48,1	51,9	100

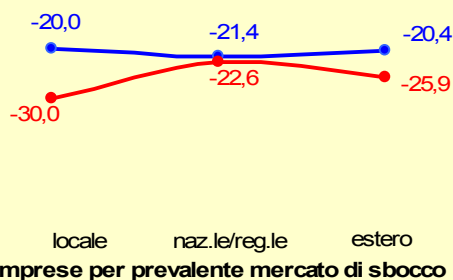
Grafico 43

Saldi aumenti/diminuzioni del fatturato per tipologia produttiva prevalente (valori percentuali)

I dati della metalmeccanica per mercato estero derivano da un campione di imprese eccessivamente esiguo e pertanto sono da ritenersi non molto attendibili

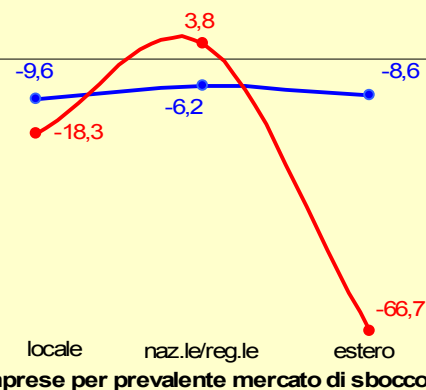
MANIFATTURIERO TOTALE

— Mercato finale
— c/terzi in subfornitura



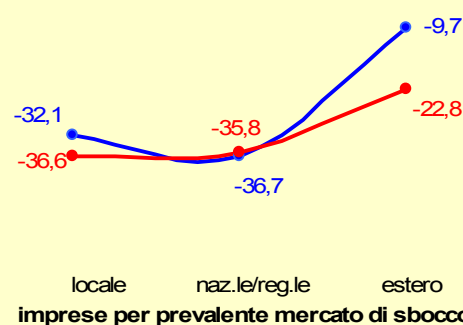
Metalmeccanica

— Mercato finale
— c/terzi in subfornitura



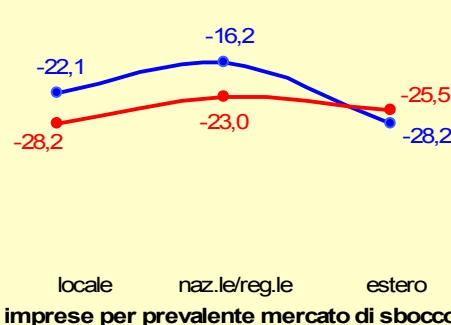
Sistema moda

— Mercato finale
— c/terzi in subfornitura



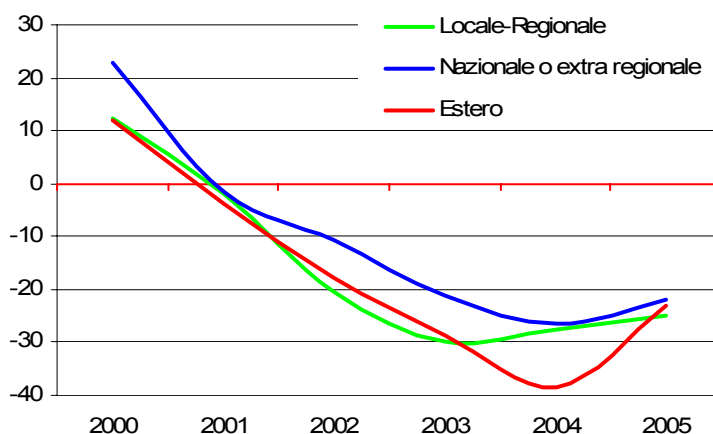
Altre manifatturiere

— Mercato finale
— c/terzi in subfornitura



manifatturiere artigiane centrate sulla funzione produttiva in senso stretto, prevalentemente in subfornitura;

- le imprese più piccole sembrano costrette a ridisegnare il proprio mercato in quello finale, senza tuttavia disporre di adeguate competenze commerciali, di prodotto, di marchio;
- le imprese più grandi maggiormente sono protese alla ricerca di sicurezza alle spalle di un'azienda leader, per cui operare in subfornitura anche se per una parte di

**Grafico 44**

Andamento del fatturato nei settori manifatturieri per area di mercato prevalente (saldi aumenti-diminuzioni percentuali)

In prospettiva le migliori performance sembrano dipendere per l'impresa artigiana dalla capacità con cui riuscirà a rapportarsi col mercato finale in modo sempre più autonomo e efficace

esse non si può escludere o auspicare un maggiore orientamento ad affrontare il mercato finale in modo autonomo.

2.9 La struttura dell'artigianato: dimensioni, tendenziali mutamenti e indicazioni di strategia

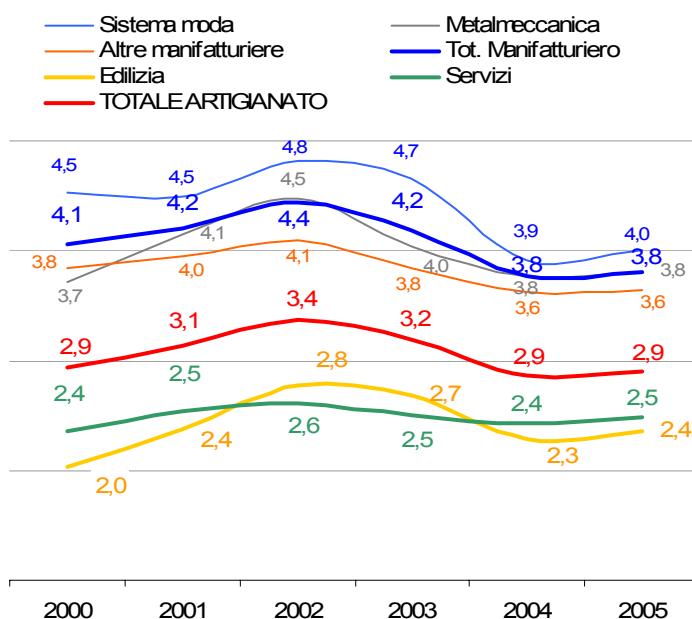
Settore	imprese	Fatturato totale (migliaia di euro)	Totale addetti	Fatturato medio per impresa (migliaia di euro)	Fatturato medio per addetto (migliaia di euro)	n. medio addetti per impresa
<i>Sistema moda</i>	13.792	5.270.703	55.217	382	95	4,0
<i>Metalmeccanica</i>	9.927	3.686.305	37.812	371	97	3,8
<i>Altre manifatturiere</i>	17.676	7.933.000	64.227	449	124	3,6
Tot. Manifatturiero	41.395	16.890.008	157.256	408	107	3,8
Edilizia	45.643	6.973.790	107.537	153	65	2,4
Servizi	30.382	5.237.231	75.422	172	69	2,5
TOTALE ARTIGIANATO	117.420	29.101.029	340.214	248	86	2,9

Tabella 23

Caratteristiche dimensionali dell'artigianato toscano nel 2005 (valori assoluti)

La Tabella 23 riepiloga alcuni dati sulla consistenza dell'artigianato toscano e dei suoi comparti principali. Per quanto attiene la stima del fatturato e degli addetti si tratta di dati ricostruiti attraverso un processo di riconduzione di dati campionari al totale universo. Pertanto, mentre tali informazioni sono utili per stimare la variazione annuale di ogni grandezza, in virtù dell'adozione di criteri di ricostruzione dei dati sull'universo omogenei da un anno all'altro, non è detto che il valore ricostruito rappresenti comunque il reale valore per il totale artigianato e per il totale di ogni comparto. In ogni caso il dato da noi calcolato è da ritenersi comunque utile a capire qual è l'ordine di

grandezza del comparto e delle sue componenti imprenditoriali. L'artigianato toscano genera un fatturato di

**Grafico 45**

Andamento del numero medio di addetti per impresa nei diversi comparti dell'artigianato

Tabella 24

Fatturato delle imprese artigiane toscane per area di mercato di provenienza - anno 2005
(valori assoluti in migliaia di euro e valori percentuali)

Settori	Locale	Nazionale	Estero	Totale
Valori assoluti				
<i>Moda</i>	3.235.834	1.222.771	812.097	5.270.703
<i>Metalmeccanica</i>	2.461.440	954.291	270.574	3.686.305
<i>Altre manifatturiere</i>	5.157.091	1.872.308	903.601	7.933.000
TOT. MANIFATTURIERO	10.854.365	4.049.370	1.986.273	16.890.008
EDILIZIA	6.728.975	244.816	0	6.973.790
SERVIZI	3.888.874	1.133.601	214.755	5.237.231
TOTALE ARTIGIANATO	21.472.214	5.427.787	2.201.028	29.101.029
Valori percentuali				
<i>Moda</i>	61,4	23,2	15,4	100
<i>Metalmeccanica</i>	66,8	25,9	7,3	100
<i>Altre manifatturiere</i>	65,0	23,6	11,4	100
TOT. MANIFATTURIERO	64,3	24,0	11,8	100
EDILIZIA	96,5	3,5	0,0	100
SERVIZI	74,3	21,6	4,1	100
TOTALE ARTIGIANATO	73,8	18,7	7,6	100

La dimensione media dell'azienda artigiana tende nel tempo a ridursi sempre di più, nonostante il fatto che la micro dimensione rappresenti un fattore di maggiore criticità per l'impresa

Occorrono strumenti adeguati per trattare in modo non uguale tipi di imprese differenti: da una parte la riscoperta dell'identità perduta; da un'altra l'integrazione fra imprese

complessivo di circa 30 miliardi di euro annuo, di cui quasi 17 miliardi riconducibili ad attività manifatturiere. Queste ultime riguardano tuttavia meno della metà delle imprese artigiane. Ciò significa che le attività manifatturiere accolgono aziende che producono un fatturato mediamente superiore a quello delle imprese dei servizi e dell'edilizia. Ciò sia perché la dimensione media dell'azienda manifatturiera è superiore a quella delle imprese di altri settori (l'azienda manifatturiera ha una dimensione media di quasi 4 addetti, contro i 2,5 addetti circa dell'edilizia e dei servizi), che per il fatto che quella manifatturiera genera un fatturato per addetto mediamente superiore a quello delle aziende di altri settori (oltre 100 mila euro per addetto contro i 65-70 mila euro per quelle edili e dei servizi). Una prima spiegazione a queste differenze può essere rappresentata dalla più elevata incidenza del fattore "capitale" nelle manifatturiere.

Il grafico 45 mostra chiaramente come la dimensione media dell'azienda artigiana sia

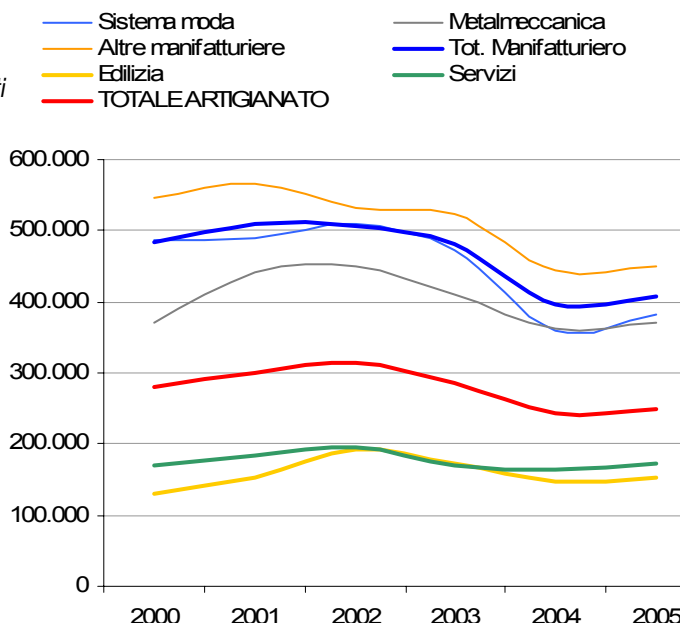
servizi e nell'edilizia, anche se in questi due settori le imprese artigiane presentano una dimensione veramente ridotta.

I settori manifatturieri, come si è più volte detto, sono quelli maggiormente esposti alle pressioni competitive e caratterizzati da fenomeni di internazionalizzazione sempre più spinti. Proprio per questo sussiste una pressione costante sulla piccola impresa a ristrutturarsi per potenziare le sue capacità di resistenza alla concorrenza e di accesso ai mercati internazionali. Nonostante questa pressione, l'azienda artigiana appare troppo cedevole e tende ad intraprendere percorsi di ridimensionamento strutturale. Tutto questo nonostante si sia rilevato sistematicamente come la dimensione più piccola si associ a minori capacità di ottenere risultati economici positivi o di svilupparsi, rispetto ad aziende più grandi. Questo processo di ridimensionamento è probabile si associ anche ad un progressivo restringimento del mercato di riferimento. Al 2005, quasi il 75% del fatturato artigiano

risulta generato sul mercato finale (Tabella 24) e la restante quota quasi tutta sul mercato nazionale. Il fatturato estero per l'artigianato toscano rappresenta circa il 7,5% del totale. Il carattere estremamente localistico di tale dato è senz'altro accentuato dalla presenza dei settori edili e dei servizi che tipicamente si orientamento ad una domanda locale. Tuttavia, anche limitandoci ai settori a forte vocazione esportativa, quali quelli manifatturieri, emerge una netta prevalenza del fatturato generato su mercato locale (si va da più del 60% a oltre il 65% a seconda del settore), un quarto circa è prodotto sul mercato nazionale

Grafico 46

Andamento del fatturato medio per impresa, nei diversi comparti dell'artigianato
(valori in euro)



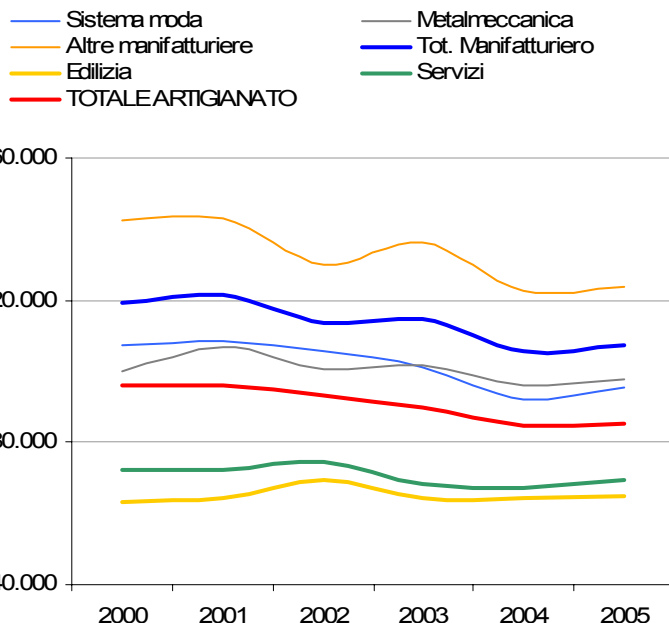
(23-24%) e solo poco più del 10% si riferisce a attività di esportazione. Nei settori manifatturieri resta la moda quella maggiormente orientata all'export, con una quota relativa di fatturato di circa il 15%.

In ogni caso è forte la sensazione di un'impresa, quella artigiana, fortemente stanziata e chiusa ai processi di internazionalizzazione. Questo stato di chiusura sembra radicarsi nella mentalità dell'imprenditore artigiano, tanto che, di fronte alle pressioni concorrenziali tende a chiudersi ulteriormente a riccio, per rifugiarsi sempre più nel mercato interno.

Il processo di ridimensionamento che ne scaturisce riguarda anche il fatturato (grafico 46): la sua costante riduzione appare così

marcata tanto da rimandare la sensazione che sia la progressiva contrazione del mercato di ogni azienda a determinare il successivo e corrispondente ridimensionamento sul piano degli addetti. La riduzione del fatturato medio per azienda appare assai elevata nei sei anni considerati soprattutto per quella della moda e per quella degli altri settori manifatturieri, mentre si riduce di meno per quella metalmeccanica.

Soltanto per l'azienda edile e dei servizi la tendenza del fatturato medio non è negativa. Il processo di ridimensionamento occupazionale, insieme al più accentuato processo di riduzione del fatturato d'impresa, dal 2001 si è tradotto, nei settori manifatturieri, in un andamento stabilmente negativo della produttività del lavoro (si veda ad esempio il grafico 32). La conseguenza di queste dinamiche ha fatto sì che il fatturato per addetto si sia notevolmente ridotto (tabella 25 e grafico 47). Da quasi 120 mila euro per addetto manifatturiero nel 2000, si è passati a 107 mila euro per lavoratore nel 2005. La riduzione più marcata ha riguardato soprattutto gli altri

**Grafico 47**

Andamento del fatturato medio per addetto nei diversi comparti dell'artigianato (valori in euro)

Settore	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Sistema moda	107.627	108.774	105.526	101.352	92.140	95.454
Metalmeccanica	100.096	106.515	100.718	101.584	95.793	97.490
Altre manifatturiere	142.421	143.262	129.794	136.368	122.700	123.516
Tot. Manifatturiero	119.452	121.676	113.770	114.842	105.462	107.405
Edilizia	63.486	64.575	69.264	64.132	64.397	64.850
Servizi	72.010	72.510	74.281	68.135	67.388	69.439
TOTALE ARTIGIANATO	96.078	96.126	92.928	89.808	84.777	85.537

Grafico 25

Andamento del fatturato medio per addetto nei diversi comparti dell'artigianato (valori in euro)

Classe di addetti	Modalità d'approccio del mercato	
	Subfornitura	Mercato finale
da 1 a 3		
da 4 a 5		
da 6 a 9		
oltre 9		

Tabella 26

Segmenti di imprese artigiane

settori manifatturieri (dove si sono persi quasi 20 mila euro per addetto e nella moda, dove mediamente si è verificata una riduzione media di circa 12 mila euro per individuo).

Complessivamente questi dati danno la netta sensazione dell'artigianato come un universo di aziende schiacciate dalle dinamiche di mercato, generalmente incapaci di reagire attivamente e per questo costrette a ridursi progressivamente per effetto di opportunità di mercato sempre minori.

Di fronte a questo quadro estremamente complesso si tratta di capire se, all'interno del percorso di ridimensionamento di molte aziende, resta possibile individuare comunque processi di qualificazione dell'impresa e se, all'interno dell'universo

Potrebbe emergere, all'interno dei segmenti d'impresa di oltre sei addetti importanti processi di innovazione organizzativa e strategica che potrebbero valere anche come modelli positivi per tutte le aziende artigiane

Innovazione resta parola d'ordine e sempre nella sua accezione più complessa, concernendo la strategia aziendale e di sistema a tutti i livelli e pensata rispetto ad una visione dilatata del concetto di differenziazione

artigiano, è comunque possibile individuare qualche tipologia di impresa capace di perseguire percorsi diversi da quello dominante finora descritto.

La Tabella 26 circoscrive quelli che appaiono i segmenti di impresa rilevanti all'interno dell'artigianato, individuati sulla base delle due variabili "classe dimensionale" e "modalità di approccio del mercato". Le frecce indicano quali sono i segmenti in ascesa:

- la micro impresa appare sempre più estromessa dalla subfornitura e costretta a ricollocarsi sul mercato finale, con una quota di fatturato da conto terzista nettamente inferiore a quella degli altri tipi di azienda (grafico 41)
- l'azienda di 4-5 addetti, pur presentando una quota di fatturato da subfornitura leggermente inferiore a quella delle tipologie più grandi, vede crescere costantemente tale quota (grafico 41)
- L'impresa da 6 a 9 addetti appare spesso spiazzata dalla dinamica di mercato, poiché gravata da una struttura sufficientemente grande da risultare non facilmente sostenibile e troppo piccola per affrontare in modo efficace i mercati internazionali. Pertanto oscilla, anche in conseguenza del settore di appartenenza, fra un muoversi in modo autonomo verso il mercato finale e il permanere in subfornitura di operatori industriali.
- L'impresa di oltre 9 addetti, forse anche per la sua struttura non facilmente sostenibile, sembra tentata dall'agire in subfornitura di committenti industriali leader, piuttosto che avventurarsi in processi di mercato dagli esiti molto incerti, tanto che la sua quota del fatturato da subfornitura raggiunge ormai i livelli più elevati all'interno dell'artigianato (grafico 41).

In questo quadro, se da una parte abbiamo la sensazione che l'impresa fra 6 e 9 addetti sia quella maggiormente in difficoltà, proprio perché ha una dimensione al tempo stesso difficile da sostenere e non adeguata per la competizione internazionale, da un'altra potrebbe rappresentare quella tipologia maggiormente tentata dalla sperimentazione di processi di innovazione strategica e organizzativa e che potrebbero fungere da modello per tutto il comparto. Nella tabella 26 il riquadro rosso va ad individuare i segmenti in cui, almeno in linea teorica, potrebbero emergere le maggiori innovazioni organizzative. Inoltre dovrebbero essere i segmenti in cui concentrarci per per sostenere e

sperimentare interventi di innovazione organizzativa e strategica.

In questi segmenti soggetti a forte stress competitivo ne potrebbero derivare quindi processi innovativi che a loro volta potrebbero fungere da modello per tutte le aziende del settore. In tali casi l'innovazione potrebbe tendere verso l'acquisizione di una crescente managerializzazione dell'impresa ovvero in direzione della maturazione di una crescente mentalità "industriale".

Effettivamente innovazione, nella sua accezione più complessa, resta la parola d'ordine: essa riguarda soprattutto la strategia, a tutti i livelli (innovare riguardo ai settori di attività in cui impegnarsi; al modo di stare o muoversi nei settori di riferimento, uscendo da logiche mono-prodotto, mono-segmento, o dal ricercare il vantaggio competitivo sul prezzo piuttosto che sull'affermazione di un'identità propria; a livello funzionale riorganizzando il modo di attuare le strategie).

Anche laddove cambiare settore o impegnarsi in nuove aree d'affari è impossibile per la piccola impresa artigiana, occorre quanto meno cercare di cambiare il proprio modo di stare sul mercato consolidato.

Ad esempio, pensando al mondo dei beni manifatturieri di consumo, si ha la sensazione che il loro mercato si caratterizzi per fenomeni di crescente "polarizzazione":

- verso logiche industriali - da una parte il prodotto destinato a grandi pubblici (in cui il prezzo è fattore di scelta principale), che è reso fruibile attraverso meccanismi di commercializzazione sempre più dominati dalla distribuzione organizzata e in cui è indispensabile, per il produttore, riorganizzarsi per migliorare la propria capacità di accesso al mercato, per conquistare quella visibilità che, viceversa, le dinamiche competitive tendono a celare o ad allontanare dal luogo del consumo e per recuperare al tempo stesso competitività di prezzo;
- Verso logiche di unicità ed esclusività - all'estremo opposto un prodotto per pochi, unico, in cui traspare forte l'identità del produttore, magari accompagnata dalla tracciabilità geografica del prodotto, non soggetto, da questo punto di vista, a confronti con altri.

Questi due mondi corrispondono anche a scelte strategiche differenti: con la logica industriale si confronta quell'azienda con un prodotto seriale, alla quale è richiesto un grande sforzo organizzativo per arrivare a maturare quelle competenze e strumenti necessari per affrontare quella sfida (ad esempio impresa con oltre 6 addetti

orientata al mercato finale – riquadro rosso tabella 26). A quell'impresa il mercato locale o nazionale comincia a stare stretto proprio perché la concorrenza estera più agguerrita ha via via ridotto i suoi spazi di manovra, tanto da rendere sempre più difficoltoso il raggiungimento dell'equilibrio economico-finanziario. Quest'impresa è chiamata più di altre a ripensarsi per nuovi mercati anche geografici, a internazionalizzarsi sul piano commerciale (in funzione di un maggiore fatturato), se non anche produttivo (in funzione della competitività di costo/prezzo). Con la logica dell'unicità si confronta invece l'artigiano che recupera la sua dimensione più caratteristica, artistica, del "su misura" (quell'artigiano magari estromesso dalla subfornitura e che cerca di ritagliarsi un proprio spazio nel mercato finale, magari locale).

Di fronte a queste dinamiche si possono trovare imprese che sono chiamate a crescere sul piano organizzativo per poter affrontare la sfida "industriale" e salvaguardare la loro struttura (fra quelle dei segmenti oltre 6 addetti) e altre che viceversa si ridimensionano, magari col tentativo di andare a recuperare quell'identità "da maestro artigiano", un tempo trascurata, per ricollocarsi sul mercato, magari con un volume di attività notevolmente ridotto rispetto al passato recente, ma per certi aspetti forse anche più dignitoso.

Nel capitolo dedicato all'occupazione, di fronte ai fenomeni contraddittori che caratterizzano la vita della micro-impresa, sempre precaria sul piano economico-finanziario e al tempo stesso sempre più propensa di altre tipologie a salvaguardare l'occupazione, si è avanzata una nostra ipotesi per cui ciò si verifica a causa di due fenomeni complementari:

- in primo luogo la dimensione micro si rivela assai più sostenibile e agile sul piano economico-finanziario, potendo trattare in modo più flessibile la remunerazione dei titolari rispetto alla remunerazione del lavoro subordinato
- in secondo luogo questo tipo di azienda può sopravvivere con quel poco che può ottenere da un mercato limitato, quale quello locale o al massimo nazionale.

I dati riportati nella Tabella 23 o rappresentati nei grafici 45 e 36, dimostrano come chiaramente l'artigianato, di fronte alla polarizzazione del mercato, sia portato a scegliere la soluzione più semplicistica del ridimensionamento aziendale e del mercato: quella che possiamo chiamare la soluzione della "rosa del deserto".

Il tema della polarizzazione ci sembra costituire dilemma particolarmente arduo per le aziende intermedie, da 6 a 9 addetti, come dicevamo non troppo grandi per intraprendere con basi sufficienti e in modo autonomo un processo di internazionalizzazione e, tramite esso, di crescente strutturazione e al tempo stesso non troppo piccole per poter essere gestite in modo agile come una micro-impresa.

A questo proposito ci appaiono emblematici i dati forniti da Confartigianato Toscana con la sua analisi su un campione di 366 imprese di diversi settori manifatturieri (agroalimentare, moda, artistico e tradizionale, meccanica e chimica) aderenti in modo spontaneo al servizio "Products Supply in Tuscany". Rispetto a questo servizio, volto a favorire il percorso di internazionalizzazione commerciale delle imprese, ha aderito un gruppo di imprese dalle caratteristiche omogenee, come se vi fosse oggi un tipo di impresa che chiede maggiore supporto di altre, perché più di altre disorientata dagli attuali scenari competitivi. In particolare ci si riferisce ad un'impresa con una struttura:

- troppo grande per il mondo dell'«unicità» (forse anche perché rispetto a questo mondo non possiede più un'adeguata cultura di prodotto o degli specifici motivi di unicità)
- troppo piccola sul piano sia delle competenze organizzative che delle capacità d'investimento, per affrontare la sfida dei mercati internazionali e la logica industriale.

Quell'impresa viene definita nella ricerca citata del tipo "Vorrebbe ma non può", nel senso di percepire forte il desiderio di riposizionarsi sui mercati finali internazionali, ma di non possedere mezzi organizzativo-cognitivi e finanziari adeguati. Per l'artigianato potrebbe sussistere il rischio di una prevalenza, all'interno di questo tipo di imprese, del senso di incapacità di uscire dalla palude e dai dilemmi in cui oggi si trovano invischiati.

Questi esempi richiamano a quello che dovrebbe essere l'argomento del nostro impegno, proteso a individuare percorsi di ripresa strutturale, basati su un saper trattare in modo non uguale imprese di tipo diverso, ovvero sulla previsione di percorsi e strumenti differenziati. A tal fine ci viene di suggerire:

- per molte imprese innovazione strategica potrebbe voler dire comprendere quel momento del passato in cui esse hanno cominciato a perdere quell'identità che le rendeva differenti e da lì cominciare a

Resta elevato il rischio di prevalere di imprese che "vorrebbero ma non possono..." troppo grandi per richiudersi in piccolissime nicchie di mercato e incapaci di affrontare da sole la sfida dei mercati internazionali e che non riescono a superare questa condizione paludosa

disegnare nuovamente la propria strategia di ri-partenza;

- parallelamente per alcune quel tipo di innovazione citata al punto precedente potrebbe essere ricercata nell'ambito di una strategia di nicchia molto ristretta, in cui collocarsi mediante la ricerca dell'unicità e anche per mezzo di un processo di ridimensionamento;
- per altri tipi di imprese, forse per la maggioranza per cui è prioritaria una strategia di proiezione sui mercati internazionali, occorre individuare percorsi di sviluppo strutturale capaci di assecondare tale strategia. In questi percorsi si inseriscono quelli fondati sulla ricerca dell'integrazione organizzativa ovvero sul raggruppamento di imprese. Ovviamente deve trattarsi di percorsi che:
 - o contemplino la creazione di funzioni, strumenti e servizi nuovi "di gruppo";
 - o siano guidati da una strategia comune, unitaria e che tutte le aziende del raggruppamento condividono e hanno comune interesse a realizzare;
 - o tengano alta la tensione sui processi relazionali e di leadership interni al raggruppamento, al fine di superare, in direzione sistemica, quella frammentarietà e quell'isolazionismo che tipicamente caratterizza gli elementi di insiemi non ancora tradotti in sistema.

Quest'ultima strada emerge anche nelle indicazioni di alcune imprese che hanno aderito spontaneamente al servizio di Confartigianato Toscana, precedentemente

indicato: in particolare alcune aziende dell'agro-alimentare, dell'artigianato artistico e della meccanica hanno liberamente segnalato, come auspicabili, azioni di sostegno a reti e raggruppamenti di imprese su progetto specifico per nuove strategie di prodotto o commerciali.

Questa strada appare in ogni caso quella più complessa e la più importante, poiché la prima soluzione (quella della nicchia dell'unicità) ci sembra di minore rilevanza economica, essendo associata anche ad un diffuso processo di ridimensionamento, a cui tende fisiologicamente l'impresa artigiana in difficoltà, al fine di non scomparire del tutto. In un'ottica di sviluppo, invece, diviene indispensabile escogitare soluzioni di crescita imprenditoriale che possano avere ben più grande impatto. Questo anche alla luce del fenomeno costantemente rilevato: la dimensione rimane variabile determinante delle performance aziendali, tanto che la micro-impresa continua a pagare le perdite più elevate sul piano del fatturato. Quindi una strategia di solo ridimensionamento aziendale finirebbe per creare un comparto artigiano come insieme di aziende molto deboli e sempre più deboli.

In questo scenario i percorsi di sviluppo strutturale delle aziende oltre 6 addetti dovrebbero essere centrati sulla creazione di competenze organizzative distintive connesse alla sfera commerciale, al marketing e alla capacità di offrire prodotti in grado di meglio soddisfare le attese di mercati variegati (ricerca e sviluppo).

3.1 Fatturato e produzione: andamento generale

Sul piano delle previsioni circa l'andamento del fatturato, il fenomeno più chiaro di questi anni non è stato tanto il livello di attendibilità delle previsioni stesse, che, come si è visto, si è sempre rivelato molto basso. Piuttosto è stata significativa la tendenza delle stime semestrali effettuate dagli imprenditori artigiani. A questo proposito, l'andamento è stato progressivamente decrescente, a testimoniare come uno dei danni principali arrecati dal perdurare della crisi, sia stato quello di ledere duramente il grado di fiducia degli imprenditori, condizionandone la loro volontà di reagire (si veda ad esempio la progressiva riduzione degli sforzi profusi in nuovi investimenti).

Quindi le previsioni degli artigiani sono uno dei principali indicatori del clima di fiducia fra loro dominante. Rappresentano, più che un dato oggettivo, quella che è loro speranza di ripresa o, viceversa, la loro disillusione rispetto all'immediato futuro. Ciò considerato, il livello di fiducia resta piuttosto basso, con una stima di crescita di fatturato prevista nell'ordine medio di appena l'1,5% (grafico 48). Questa variazione non è di per sé lieve, tuttavia lo è rispetto a quelli che sono stati i livelli attesi nei semestri passati, prima del 2004. Infatti, prima di quell'anno, le variazioni previste di fatturato erano generalmente superiori al 2%.

Osservando, però, l'andamento delle temporale delle previsioni per comparti (grafico 49), si manifesta ancora una volta quella sensazione espressa nell'analisi dei dati a consuntivo sul fatturato, circa il

raggiungimento, a fine 2005, del punto di minimo ciclico e l'avvio di una nuova fase a partire già dal 2006. Fase che potrebbe passare dapprima per una maggiore capacità di contenimento delle perdite a venire, per poi muovere verso una ripresa dell'economia artigiana.

Tale inversione di tendenza appare infatti molto evidente per quanto riguarda i settori manifatturieri e significativa per l'edilizia. Il clima di fiducia nel settore dei servizi appare decisamente basso. Tuttavia, qualora si verificasse una ripresa nel comparto manifatturiero, questo potrebbe contribuire a far recuperare speranza anche agli imprenditori del terziario artigiano, data anche la funzione di traino che tipicamente il primo esercita sul secondo.

Le previsioni per il primo semestre 2006 sembrano rompere, quindi, con quella che era diventata una consuetudine degli ultimi anni ovvero il fatto che ogni nuovo anno rappresentasse il raggiungimento di un nuovo punto di minimo assoluto nelle

Grafico 48

Confronto fra variazioni medie di fatturato nel 2005 e variazioni medie previste per il 1° semestre 2006, per settori di attività

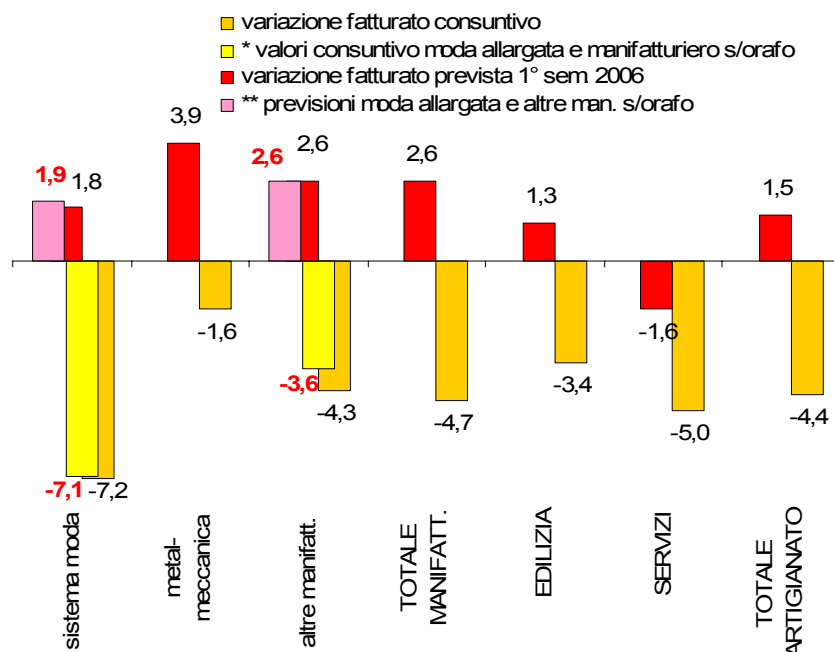
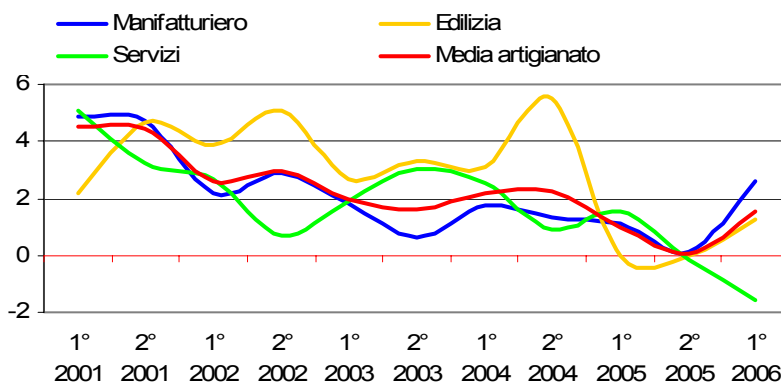


Grafico 49

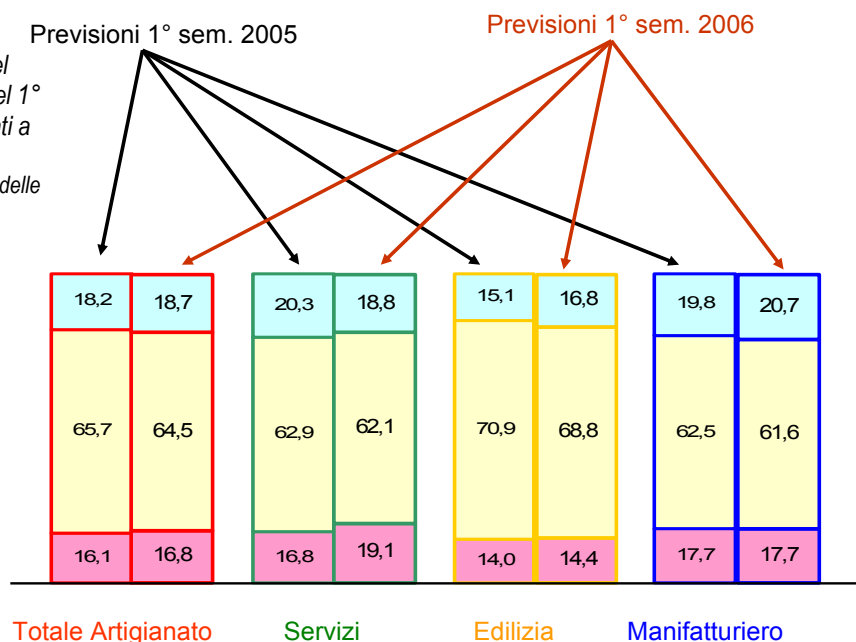
Andamento delle previsioni semestrali, per settori, sull'andamento del fatturato rispetto al periodo precedente



Nonostante le previsioni sul fatturato continuino ad attestarsi su livelli bassi, esse lasciano intravedere un recupero del clima di fiducia fra le imprese artigiane

Grafico 50




Previsioni sull'andamento del fatturato per macro settori nel 1° semestre 2005 rispetto ai dati a consuntivo per il 2004 (percentuali di risposta al netto delle mancate risposte)



le tensioni politiche internazionali che permangono. Tuttavia, per quanto è in potere degli imprenditori artigiani, ciò che abbiamo rilevato non può non essere colto come un segno di miglioramento. il grafico 50 confronta la struttura delle previsioni delle imprese relativamente a quelle formulate un anno fa per il primo semestre 2005 e quelle di adesso per il

Tabella 27

Previsioni sull'andamento del fatturato nel 1° semestre 2006, rispetto al 2° semestre 2005, per livello di attività e macro settori (frequenze percentuali)

 Diminuzione	 Stabilità	 Aumento			
Andamento del fatturato	Livello di attività				Saldo aumenti diminuzioni
	Alto (>75%)	Medio (60-75%)	Basso (<60%)	Totale	
Manifatturiero					3,0
Aumenterà	2,8	10,9	7,0	20,7	
Diminuirà	0,5	5,0	12,1	17,7	
Sarà stabile	3,7	36,4	21,5	61,6	
Totale	7,0	52,3	40,6	100,0	
Edilizia					2,5
Aumenterà	1,2	11,8	3,8	16,8	
Diminuirà	0,3	6,9	7,1	14,4	
Sarà stabile	1,4	52,8	14,6	68,8	
Totale	2,9	71,5	25,6	100,0	
Servizi					-0,3
Aumenterà	1,8	11,2	5,8	18,8	
Diminuirà	0,2	6,4	12,5	19,1	
Sarà stabile	2,1	39,0	21	62,1	
Totale	4,1	56,6	39,3	100,0	
Totale artigianato					1,9
Aumenterà	1,9	11,3	5,4	18,7	
Diminuirà	0,4	6,1	10	17	
Sarà stabile	2,4	43,4	18,7	64,5	
Totale	4,7	60,9	34,4	100,0	

Il settore più dinamico e caratterizzato da un maggiore ottimismo è quello manifatturiero. Viceversa si verificano previsioni più contratte nell'edilizia ed è forte il pessimismo nei servizi

previsioni sul fatturato. Il ripetersi continuo di questo fenomeno ci aveva sempre impedito di cogliere segnali di prossima ripresa. Oggi il quadro, seppure ancora molto negativo e compresso, manda segnali diversi. Ovviamente anche tali segnali possono venire disattesi dalla prova dei fatti, come è spesso accaduto in passato. D'altra parte non viviamo periodi economici normali, ma tendenzialmente turbolenti, complici anche

previsioni ottimistiche. Il grafico 50 mostra anche come il manifatturiero si manifesti come il comparto più dinamico, dal momento che presenta le maggiori quote di imprese che prevedono fatturato in aumento o in diminuzione e la quota più bassa di imprese che prevedono stabilità. In definitiva i saldi delle quote di imprese che prevedono aumenti o diminuzioni di

fatturato (grafico 51) risultano mediamente più bassi delle previsioni di un anno fa, ma ciò dipende esclusivamente dalla caduta della fiducia fra le aziende dei servizi. Viceversa crescono sensibilmente nel manifatturiero e nell'edilizia e in un modo sufficiente ad elevare la stima di variazione attesa di fatturato rispetto a quella prevista per il primo semestre 2005. Inoltre, data l'importanza dei due settori e la funzione di traino che tipicamente esercita il manifatturiero su tutto l'artigianato, questi dati rendono migliore il clima complessivo rispetto ad un anno fa.

Il grafico 52 illustra la relazione che sussiste fra livello attuale di sfruttamento della capacità produttiva e previsioni sull'andamento del fatturato nell'immediato futuro. Come si vede, in tutti i settori, le previsioni di crescita del fatturato sono più elevate all'interno del cluster di imprese con medio impiego della capacità produttiva. Ciò può essere interpretabile sulla base di due ipotesi:

- è probabile che chi opera già ad alti livelli di utilizzo della capacità produttiva presenti un limite oggettivo all'ulteriore crescita del fatturato. Ciò anche se per loro la domanda continuasse a svilupparsi ulteriormente.
- All'opposto chi opera a regimi bassi si trova in tali condizioni poiché incapace di avere un rapporto efficace col mercato; in prospettiva si sente da questo progressivamente estromesso e pertanto le previsioni risultano condizionate da un clima di sfiducia crescente.

Le imprese con migliori prospettive di crescita sono quindi quelle che mantengono una certa efficienza operativa e un livello di attività intermedio, tali da una parte a dimostrare una loro discreta competitività e idoneità a stare sul mercato e dall'altra a consentire loro maggiori capacità di assorbimento di una crescita di domanda. Dal canto opposto, per le motivazioni addotte, siamo portati a ritenere l'insieme delle imprese con basso livello di attività come quella parte dell'universo artigiano, (soprattutto manifatturiero e dei servizi a causa della lunga durata della crisi a cui sono soggetti) come quelle ad elevato rischio di sopravvivenza.

La distribuzione delle quote di imprese fra i diversi livelli di capacità produttiva utilizzata

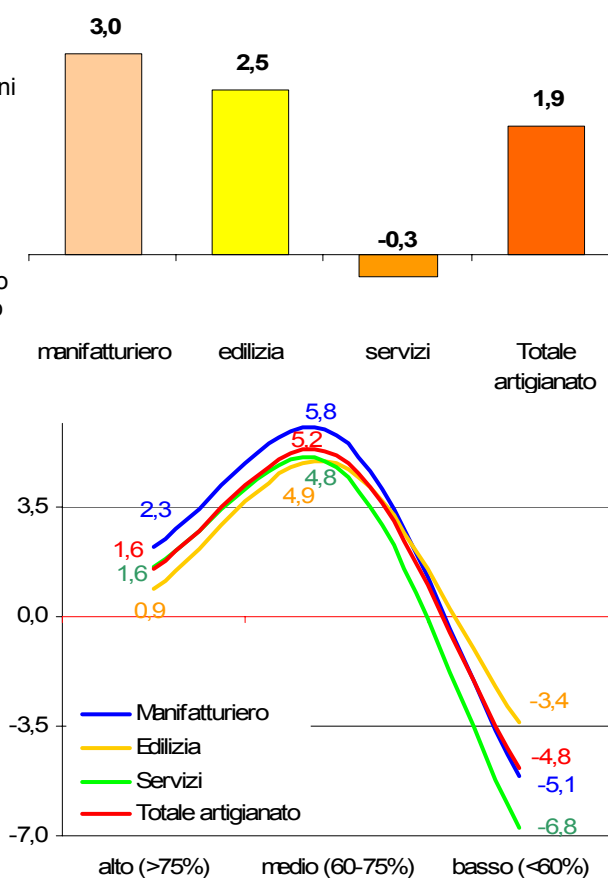


Grafico 51

Saldo aumenti/diminuzioni del fatturato previsto per il 1° semestre 2006 per macro settori

Grafico 52

Saldo delle quote percentuali di imprese che prevedono per il 1° sem. 2006 fatturato in aumento o in diminuzione a seconda del loro livello di attività

è analoga nei servizi e nel manifatturiero. In questi due comparti le aziende con un livello di attività medio rappresentano più della metà delle imprese. Tale quota è più elevata nell'edilizia, rappresentando circa tre quarti del totale. La quota di imprese con bassi livelli di impiego della capacità produttiva rappresenta circa il 40% del totale nel manifatturiero e nei servizi, mentre scende al 25% nell'edilizia (tabella 27). Sulla base delle considerazioni finora espresse, nel manifatturiero e nei servizi, la quota di imprese in difficoltà di sopravvivenza potrebbe rappresentare il 45% del totale. Nel manifatturiero, tenendo conto della lunga durata della crisi, questa quota potrebbe essere così scomposta:

- la quota di imprese in gravissima crisi ammonterebbe a oltre il 17% (livello di attività basso con previsione di fatturato in diminuzione);
- la quota di imprese comunque in grande difficoltà rappresenterebbe il 26% (livello di attività basso con fatturato stazionario e livello medio con fatturato in diminuzione).

In modo analogo, anche nei servizi, la quota complessiva di imprese in grande difficoltà ammonterebbe a circa il 45% del totale. Si tratta in tutti i casi di cifre assai rilevanti.

Dall'esame della distribuzione delle previsioni sul fatturato si ha la sensazione che la quota di imprese a rischio di sopravvivenza raggiunge il livello del 45% nel manifatturiero e nei servizi

3.2 Fatturato: articolazione per aree territoriali

Tabella 28

Previsioni sull'andamento del fatturato nel 1° semestre 2006 per aree territoriali e settori di attività
(variazioni percentuali rispetto al 2° semestre 2005)

Province	MANIFATTURIERO						TOTAL E EDILIZ.	SERVIZI				TOTALE ARTIGIAN.
	Sistema moda	Sistema moda allargato*	Metal- meccan.	Altre manifat.	Altre manifat. escl orofo	TOT.		Riparaz.	Trasporti	Servizi persone e imprese	TOTALE	
Arezzo	6,0	4,1	1,8	3,3	3,5	3,7	-1,5	0,4	-1,1	-1,9	-1,2	2,6
Empoli	-1,3	-0,2	5,2	2,8	2,1	1,5	-2,4	1,2	-2,2	0,0	-0,8	0,5
Firenze	3,2	2,5	8,0	2,0	2,7	4,2	3,9	0,5	-7,1	4,3	-1,6	3,0
Firenze totale	2,2	2,0	7,7	2,2	2,5	3,7	2,8	0,6	-6,5	3,9	-1,5	2,5
Grosseto	5,2	4,9	2,6	2,4	2,4	2,6	3,7	1,8	-2,6	4,3	-0,5	1,9
Livorno	-1,9	-0,7	1,9	2,9	2,9	2,5	3,6	1,9	-3,4	1,1	-0,6	2,1
Lucca	-3,6	-3,6	1,9	3,9	4,0	2,4	-5,6	4,4	-6,7	4,4	-1,1	-1,0
Massa Carrara	6,6	5,6	1,8	1,9	1,9	1,9	0,5	-1,1	-8,3	3,5	-3,3	0,5
Pisa	1,0	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1	2,4	-11,1	-5,9	-0,9	-4,9	0,6
Pistoia	-3,4	-3,4	-0,5	3,8	3,8	0,5	5,2	4,2	-3,7	2,1	-0,4	1,6
Prato	1,9	1,9	2,8	-0,4	-0,3	1,6	4,7	-1,1	-1,6	0,2	-1,0	1,9
Siena	1,2	0,7	2,7	2,1	2,3	2,1	0,5	-0,5	-4,4	0,1	-2,9	0,5
TOSCANA	1,8	1,9	3,9	2,6	2,6	2,6	1,3	0,6	-4,9	2,3	-1,6	1,5

Le previsioni migliori riguardano adesso l'area centrale della regione, ivi incluse le province di Prato e Pistoia, colpite da una crisi dura e apparentemente irreversibile. I dati previsionali risultano condizionati in negativo dal clima di sfiducia che ovunque attanaglia le imprese dei servizi

La sensazione di un cambiamento del clima di fiducia riguarda spesso i settori della moda, finora in grande difficoltà

La tabella 28 e il grafico 53 confermano le attese per un primo semestre 2006 tutto sommato migliore di quello di un anno fa. La nota peggiore è rappresentata dalle stime nel settore dei servizi, quasi ovunque negative.

Le punte più elevate di crescita del fatturato riguardano stavolta l'area fiorentina in senso stretto e quella di Arezzo. Segni importanti di ripresa del clima di fiducia si registrano anche nel pratese e nel pistoiense.

Un contributo importante per tali risultati è offerto dai locali settori della moda ovvero da quelli che finora hanno spesso condizionato negativamente intere economie locali (per completezza d'informazione occorre evidenziare che fra le aziende pistoiensi della moda permangono ancora previsioni marcatamente negative). Insomma il 2006 riparte all'insegna di un auspicato recupero proprio nell'area centrale della regione; area che finora si era rivelata quella in più grave difficoltà.

Stavolta sono le aree costiere a segnare i risultati peggiori, a partire da quelle del nord.

Lucca è l'unica provincia che presenta una previsione media di segno negativo, ma anche Pisa e Massa Carrara registrano dati molto limitati, a causa delle forti perdite attese nei locali servizi.

L'area sud costiera, pur non brillando come in passato, tende a registrare variazioni attese di fatturato di valore mediamente superiore al dato regionale.

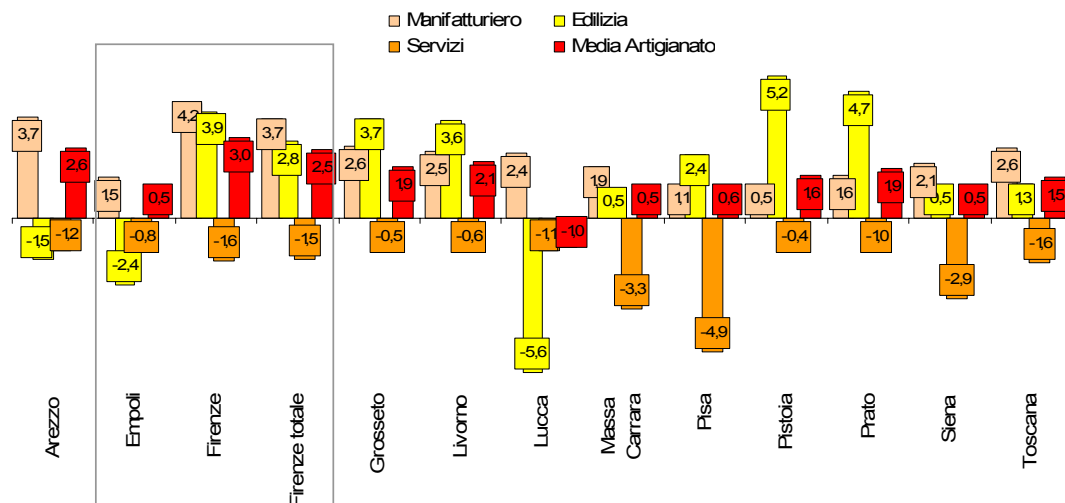
La metalmeccanica continua ad apparire ovunque il settore manifatturiero mediamente più brillante o quanto meno caratterizzato da un più elevato ottimismo. Solo nella provincia di Pistoia manifesta un dato leggermente negativo, mentre la stima di crescita del fatturato raggiunge livelli molto alti nell'area fiorentina, ivi inclusa la componente empoiese.

Anche l'edilizia rimanda segnali in direzione di un prossimo recupero ciclico, tanto che le variazioni stimate di fatturato raggiungono livelli molto elevati in tante province: Pistoia, Prato, Firenze, Grosseto, Livorno.

In definitiva, il fatto che le previsioni migliori riguardino l'area economicamente più

Grafico 53

Variazioni del fatturato previste per il 1° semestre 2006, per aree territoriali e settori (variazioni percentuali rispetto al 2° semestre 2005)



Distretti	Settore manifatturiero			Totale edilizia	Totale Servizi	Totale artigianato
	Specializzazioni distrettuali	Altre manif.	Totale manif.			
Arezzo	Orafo	3,2	6,4	-0,5	-1,0	3,5
Capannori	Carta editoria	2,9	-2,1	-13,0	-2,6	-6,7
Carrara	Lapideo e pietre	1,6	3,6	1,2	-4,1	1,1
Casentino	Abbigliamento, tessile, maglieria	7,4	1,8	-1,0	1,6	2,1
Castelfiorentino	Calzature, concia, pelletteria	-0,7	4,8	0,4	-3,4	2,6
Empoli	Abbigliamento, tessile, maglieria	-0,1	0,6	-2,9	-1,2	-0,4
Poggibonsi	Legno e mobili	1,3	1,1	4,6	0,7	2,2
Prato	Abbigliamento, tessile, maglieria	0,9	1,3	3,3	-1,4	1,3
S.Croce	Calzature, concia, pelletteria	1,6	1,4	-1,7	-3,1	0,5
Sinalunga	Legno e mobili	0,6	0,1	-3,6	-8,1	-2,3
Valdarno	Calzature, concia, pelletteria	2,7	3,3	0,4	-0,9	2,0
Valdinievole	Calzature, concia, pelletteria	-10,5	2,7	7,7	3,0	3,4
TOTALE DISTRETTI		1,7	2,5	-0,4	-1,6	1,1

relevante del territorio regionale, quell'area finora pesantemente condizionata da andamenti negativi e da un clima di sfiducia diffusamente radicato; il fatto che le previsioni comincino a recuperare, a partire da settori fortemente in crisi e al tempo stesso molto importanti per le economie locali, sono per noi segnali importanti in direzione di un'auspicabile inversione del ciclo artigiano.

La tabella 29 riporta i risultati dell'analisi per distretti produttivi locali manifatturieri, individuati con Deliberazione del Consiglio Regionale della Toscana del 21 febbraio 2000 n. 69. Anche da questa viene confermata la sensazione del riaffiorare della fiducia: rimangono alcuni segni negativi e in un caso di intensità assai elevata (distretto della Valdinievole). Tuttavia nella maggioranza dei distretti le previsioni sono positive e di entità

relativamente alta (vedi distretto del Casentino, di Capannori, di Arezzo).

Inoltre, sono relativamente alte le previsioni di crescita di fatturato nei distretti anche con riferimento ai settori manifatturieri non di specializzazione distrettuale.

Infine, sempre con riferimento ai distretti, si assiste ad una bassa fiducia rispetto all'edilizia, tanto che alla fine le previsioni di crescita complessiva di tutta l'economia artigiana di questi territori risultano mediamente inferiori alle previsioni medie per l'intera regione.

PROVINCE	SETTORI	quota % imprese	variazione fatturato 2005 su 2005	variazione fatturato 1° 2006 su 1° 2005
Prato	tessile	5,0	-11,4	1,2
Area fiorentina	pelletteria	4,7	1,9	4,8
Prato	abbigliamento	3,4	-3,2	3,8
Arezzo	orafa	3,2	-7,6	3,2
Area fiorentina	legno	3,1	-6,2	4,3
Area fiorentina	prodotti in metallo	3,0	1,1	7,0
Area fiorentina	meccanica	2,7	-1,4	9,4
Pistoia	tessile	2,1	-8,9	-2,6
Pisa	legno	2,1	0,1	-0,7
Lucca	legno	1,9	7,7	9,0
Area fiorentina	abbigliamento	1,9	-4,2	-4,3
Pistoia	legno	1,8	-11,1	-1,4
Arezzo	legno	1,6	-7,0	2,6
Lucca	prodotti in metallo	1,5	-1,9	0,1
Siena	legno	1,4	-7,0	-0,1
Area fiorentina	manifatture varie	1,4	-3,8	2,2
Lucca	alimentari	1,4	-6,2	1,2
Area fiorentina	alimentari	1,3	-2,9	3,7
Lucca	meccanica	1,2	-3,8	-1,2
Arezzo	prodotti in metallo	1,2	6,9	0,8
Livorno	alimentari	1,2	-4,7	4,3
Area empoles	abbigliamento	1,1	-10,1	-0,8
Pisa	prodotti in metallo	1,1	-1,0	0,3
Pistoia	prodotti in metallo	1,1	-1,5	-1,0
AREE SELEZIONATE		50,6	-3,9	3,1
ALTRE AREE		49,4	-5,3	2,1
TOTALE AREE		100,0	-4,7	2,6

La tabella 30 riporta i dati relativi all'analisi dell'articolazione settoriale-territoriale dell'economia manifatturiera artigiana della regione. In questa tabella sono stati individuati i primi 24 della graduatoria di cluster province-settori che, assieme considerati, accolgono circa la metà delle imprese artigiane. Nelle previsioni si riducono lievemente i segni negativi rispetto ad un anno fa e cresce sensibilmente la variazione media di fatturato attesa. Inoltre anche le variazioni peggiori non raggiungono i livelli di un anno fa, dove in un

Tabella 29

Previsioni sull'andamento del fatturato nel 1° semestre 2006 per distretti e settori d'attività (Variazioni percentuali rispetto al 2° semestre 2005)

Tabella 30

Previsioni sull'andamento del fatturato nel 1° semestre 2006 per sistemi settoriali/territoriali (settore manifatturiero)

Segni di ritrovata fiducia sembrano riaffiorare nelle previsioni sul fatturato anche nei distretti, anche se in essi continuano a comparire delle stime negative

Il clima di fiducia resta piuttosto basso nel calzaturiero nella ceramica e nel vetro

Recupera nella moda, anche in settori a lungo provati come la maglieria.

Appare elevato nella metalmeccanica

caso si era toccata una punta anche del -10%. Anche da questa lettura emerge quindi chiaro il segno di recupero del clima di fiducia a livello territoriale.

I *cluster* dell'abbigliamento rimandano segnali contraddittori: a previsioni molto positive (Prato), se ne contrappongono altre molto negative (area fiorentina). Ad esso fa da contrappeso il dato molto positivo della pelletteria fiorentina, in linea con i risultati registrati a consuntivo.

Anche per i *cluster* tessili si verificano dati contraddittori: mentre si rileva un dato finalmente positivo in quello pratese, ne emerge uno molto negativo in quello pistoiese.

Dinamiche altalenanti sono presenti anche nei *cluster* metalmeccanici: mentre in quelli fiorentini della meccanica e della lavorazione dei metalli si prevedono variazioni di fatturato molto elevate, se ne registrano di negative in quello meccanico di Lucca e in quello dei prodotti in metallo di Pistoia. In altri cluster analoghi si verificano stime tendenzialmente nulle (prodotti in metallo di Lucca, Arezzo e Pisa).

Andamenti contraddittori si verificano anche nei *cluster* della lavorazione del legno, con alcuni fra quelli più rilevanti con variazioni leggermente negative (Pistoia, Pisa e Siena) e altri con stime molto positive (Lucca, Arezzo).

3.3 Fatturato: articolazione per settori

Il grafico 54 illustra chiaramente come sia distribuito il clima di fiducia fra gli imprenditori delle diverse articolazioni sub-settoriali. Anche da questo punto di vista si ottiene conferma del recupero, almeno sul piano delle attese e almeno nei settori manifatturieri, a partire da quelli della moda: in questi, rispetto ad un anno fa, si riducono notevolmente i segni negativi (permangono solo nelle calzature e nel tessile), divengono assai più consistenti i valori positivi e parallelamente, anche quelli negativi rimasti si riducono d'intensità. Migliora leggermente il quadro anche per le altre manifatturiere,

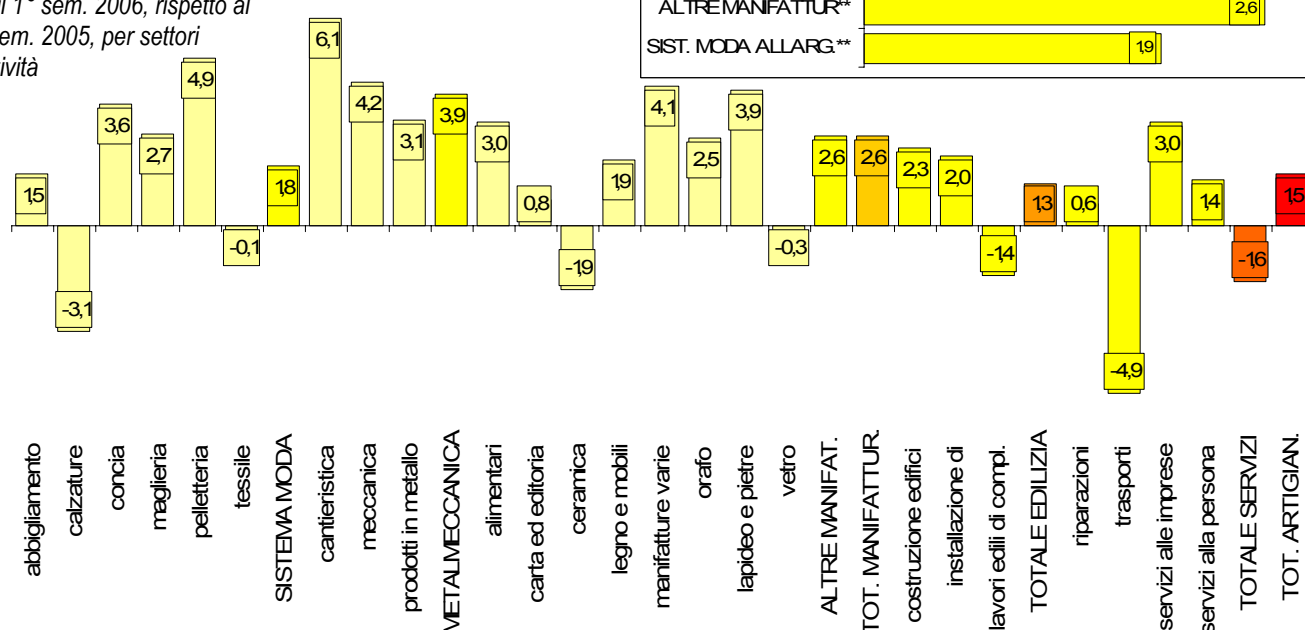
dove si registra ancora il prevalere di sentimenti di sfiducia nella ceramica e nel vetro. Nell'edilizia, di fronte ad una crescita media delle aspettative, permangono i segni negativi nei lavori edili di completamento. Infine il peggioramento, rispetto ad un anno fa, del dato dei servizi risulta quasi esclusivamente determinato dal grado elevato di pessimismo delle aziende artigiane di trasporto.

Si evidenzia inoltre:

- il clima di fiducia tende a rimanere molto basso laddove il 2005 si è chiuso all'insegna di una perdita di fatturato

Grafico 54

Variazioni di fatturato previste per il 1° sem. 2006, rispetto al 2° sem. 2005, per settori d'attività



Settori	Peso % su *		Variazioni percentuali rispetto al 2° sem. 2005 per classe addetti				media di settore
	totale settore	totale artigianato	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	6,1	3,6	-2,8	1,2	-0,5	5,4	1,5
calzature	4,0	2,4	-11,8	-9,0	-4,2	-0,5	-3,1
concia	2,8	1,6	-0,8	2,4	3,5	5,3	3,6
maglieria	3,1	1,8	-3,2	-0,1	0,5	5,2	2,7
pelletteria	8,5	5,0	-1,7	0,5	6,6	6,8	4,9
tessile	6,4	3,8	-9,3	-4,2	2,0	4,5	-0,1
SISTEMA MODA	30,9	18,2	-5,0	-1,1	2,2	4,6	1,8
cantieristica	2,1	1,3	2,3	4,5	6,3	6,8	6,1
meccanica	9,9	5,8	1,7	-0,6	4,7	9,8	4,2
prodotti in metallo	10,1	5,9	-1,6	0,6	0,9	8,8	3,1
METALMECCANICA	22,1	13,0	0,3	0,1	3,0	8,7	3,9
alimentari	12,8	7,5	0,4	1,6	3,1	5,4	3,0
carta ed editoria	3,6	2,1	-1,2	0,3	0,7	1,6	0,8
ceramica	0,7	0,4	-4,1	4,1	-1,3	-2,0	-1,9
legno e mobili	9,3	5,5	-0,5	-4,9	4,7	5,5	1,9
manifatture varie	7,3	4,3	-0,9	2,0	3,2	6,8	4,1
orafo	9,5	5,6	-3,6	-0,3	2,6	5,0	2,5
lapideo e pietre	2,8	1,7	-1,4	-1,2	7,8	5,9	3,9
vetro	1,0	0,6	-1,5	2,8	2,3	-2,5	-0,3
ALTRE MANIFATTURIERE	47,0	27,5	-0,9	0,0	3,4	5,0	2,6
TOTALE MANIFATTURIERO	100,0	58,7	-1,6	-0,3	3,0	5,5	2,6
costruzione edifici	44,7	10,7	-2,0	2,2	4,3	5,2	2,3
installazione di servizi	30,7	7,3	-1,4	2,6	6,8	2,0	2,0
lavori edili di complet.	24,6	5,9	-1,1	-3,5	-5,1	6,3	-1,4
TOTALE EDILIZIA	100,0	23,9	-1,5	1,0	3,6	3,6	1,3
riparazioni	17,7	3,1	-0,7	4,0	-0,6	1,0	0,6
trasporti	48,7	8,5	-4,6	-0,8	-3,2	-7,8	-4,9
servizi alle imprese	19,3	3,4	1,4	4,2	-1,1	6,4	3,0
servizi alla persona	14,3	2,5	0,4	0,0	5,8	13,8	1,4
TOTALE SERVIZI	100,0	17,4	-2,2	1,5	-1,2	-2,4	-1,6
TOTALE ARTIGIANATO		100,0	-1,7	0,3	2,5	4,1	1,5

Inciso sul settore moda allargato all'oreficeria

Settori	Peso % su *		Variazioni percentuali rispetto al 2° sem. 2005 per classe addetti				totale settore
	totale settore	totale artigianato	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
abbigliamento	6,1	3,6	-2,8	1,2	-0,5	5,4	1,5
calzature	4,0	2,4	-11,8	-9,0	-4,2	-0,5	-3,1
maglieria	3,1	1,8	-3,2	-0,1	0,5	5,2	2,7
pelletteria	8,5	5,0	-1,7	0,5	6,6	6,8	4,9
tessile	6,4	3,8	-9,3	-4,2	2,0	4,5	-0,1
concia	2,8	1,6	-0,8	2,4	3,5	5,3	3,6
orafo	9,5	5,6	-3,6	-0,3	2,6	5,0	2,5
SIST. MODA ALLARG. **	40,4	23,7	-4,6	-1,0	2,3	4,7	1,9
ALTRE MANIFATTUR**	37,5	22,0	-0,4	0,0	3,6	4,9	2,6

* Composizione percentuale del fatturato per settori di attività nel 2005 (nostra stima)

** Il sistema moda allargato è quello che include i dati del settore orafico. Conseguentemente, le altre manifatturiere sono calcolate in questo caso al netto del settore orafico

- rilevante, come nel calzaturiero, nella ceramica e nel vetro.
- In modo analogo il clima di fiducia cresce laddove il 2005 si è chiuso all'insegna della crescita come nella pelletteria
- il recupero di fiducia appare molto importante rispetto a quei settori lungamente provati come la maglieria;
- l'ottimismo appare elevato in tutta la metalmeccanica, più alto nella cantieristica, ma assai marcato anche nella meccanica e nei prodotti in metallo;
- nonostante il prevalere del pessimismo nei servizi, ci sembra importante il +3% di previsione di crescita del fatturato in quelli

alle imprese, poiché, al di là del suo valore comunque molto positivo, forse è il settore più in stretto contatto con quanto avviene nel manifatturiero e rispetto al quale hanno maggiori probabilità di percepire prima di altri settori, vedi trasporti, un eventuale cambiamento di vento.

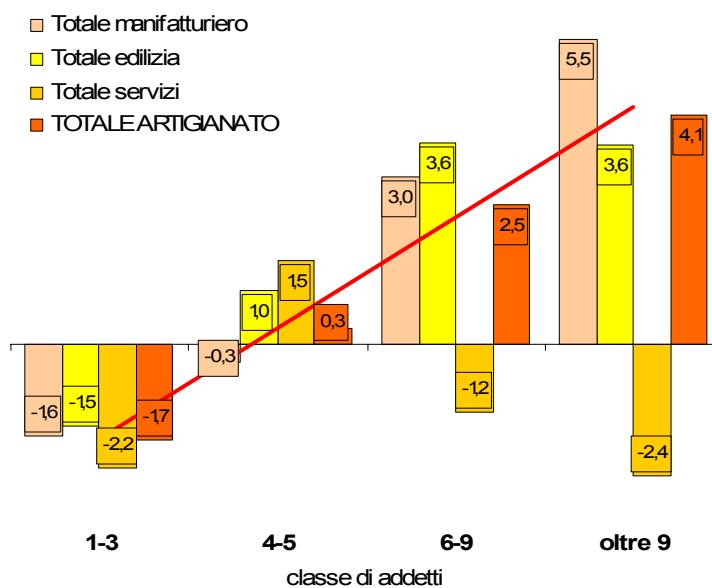
Il grafico 55 e la tabella 31 confermano nuovamente la maggiore difficoltà dell'impresa più piccola. Essa non risulta solo penalizzata dalle dinamiche a consuntivo peggiori, da una strutturale incapacità di investire e attrezzarsi, costretta a minimizzare i costi di esercizio in funzione

Tabella 31

Previsioni sull'incidenza del fatturato e sulle sue variazioni per settori di attività e per dimensione aziendale

Grafico 55

Variazioni di fatturato previste per il 1° semestre 2006, per settori e dimensione aziendale



verso cui sembra tendere l'impresa artigiana. In questo quadro, la micro impresa eredita anche quella psicologia da azienda che si ridimensiona e che pertanto possiede un livello di fiducia assai basso. Livello che è testimoniato dall'andamento delle corrispondenti variazioni di fatturato previste per il primo semestre 2006, di segno sempre negativo. In questo scenario, data la valenza, a nostro avviso cruciale, di alcuni segmenti imprenditoriali intermedi appare di grande interesse le

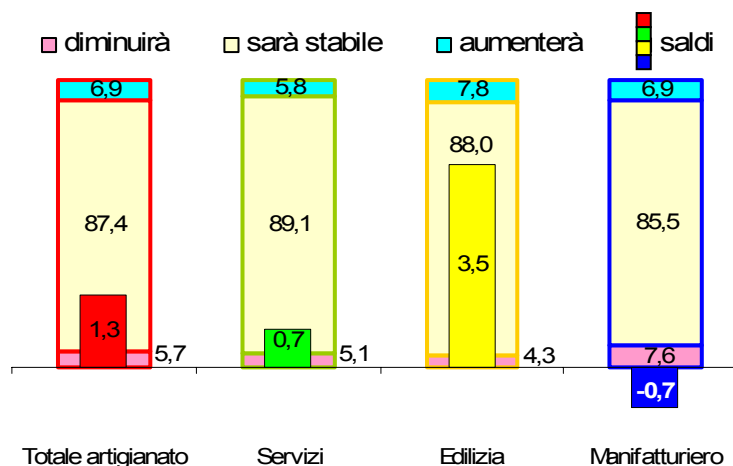
di una maggiore capacità di resistenza ad un mercato che le offre sempre meno chance. Peraltro la micro dimensione rappresenta la soluzione imprenditoriale

previsioni molto positive nelle imprese di 6-9 addetti, nei settori manifatturiero e dell'edilizia.

3.4 Occupazione

Grafico 56

Previsioni sull'andamento dell'occupazione 1° sem. 2006 (percentuali di risposta rispetto al 2° sem. 2005, al netto delle mancate risposte)



una parte risulta un dato peggiore di quello di un anno fa, nel senso che a fronte di un'analogia quota di coloro che prevedono occupati in aumento, corrisponderebbe una quota più elevata, di circa due punti, di coloro che prevedono occupati in diminuzione; da un'altra risulta un dato in modo simile migliore a quello di sei mesi or sono, poiché a fronte di una quota analoga di imprenditori che prevedono occupati in diminuzione risulta adesso

Analogamente a quanto accaduto negli ultimi periodi le previsioni sull'occupazione rimangono sostanzialmente stagnanti. Infatti la quasi totalità delle imprese prevedono stabilità nel numero di addetti (grafico 56). Tuttavia la situazione appare più mobile di un anno fa: la quota di stabilità si riduce mediamente di 2 punti percentuali rispetto alle previsioni sia per il primo che per il secondo semestre del 2005. Tale riduzione di quota riguarda in modo quasi identico tutti i settori artigiani, dai servizi, all'edilizia, al manifatturiero. Ciò ha valenza ambigua: da

aumentata di circa due punti la quota di coloro che formula previsioni positive. Analogamente i saldi che oggi conseguono da questo andamento delle previsioni sono mediamente positivi e ciò rappresenta indubbiamente un miglioramento rispetto al clima che si respirava a metà 2005. Risultano tuttavia molto peggiori rispetto a quelli espressi in previsione un anno fa. La conclusione che ne traiamo è dunque che, l'inversione di tendenza che auspichiamo, difficilmente si tradurrà nel breve termine in una crescita di addetti per l'artigianato e

Migliorano rispetto a sei mesi fa le previsioni sull'occupazione, nonostante la presenza di saldi ancora negativi, ma con un dato medio positivo

forse non otterremo rapidamente risultati brillanti. Tuttavia essa rappresenterà un nuovo punto di partenza verso un futuro di ripresa. In particolare i saldi delle previsioni di aumento-diminuzione di addetti sono negativi nella moda e nelle altre manifatturiere. Ciò testimonia di fatto quel processo spontaneo in atto nell'artigianato di progressivo ridimensionamento delle aziende. Processo che riguarderebbe in primo luogo le componenti manifatturiere più tradizionali e rispetto alle quali si verificano i saldi previsionali negativi (tabella 32). In particolare concernerebbe le imprese della moda (soprattutto tessile, maglieria e calzature) a quelle delle altre attività manifatturiere (orafo, ceramica, legno e mobili, cui si aggiunge anche la componente alimentare). Questo fenomeno di ridimensionamento sembrerebbe, stando alle previsioni, più contenuto nei servizi e

Settori	aumento	diminuzione	stabilità	totale	saldo
abbigliamento	9,4	8,9	81,8	100	0,5
calzature	3,6	13,5	83,0	100	-9,9
concia	6,7	5,8	87,5	100	0,9
maglieria	4,0	9,1	86,9	100	-5,1
pelletteria	13,6	4,0	82,5	100	9,6
tessile	2,3	12,6	85,1	100	-10,2
SISTEMA MODA	6,9	9,4	83,7	100	-2,5
cantieristica	26,2	4,4	69,4	100	21,9
meccanica	6,9	6,1	86,9	100	0,8
prodotti in metallo	8,5	5,8	85,7	100	2,8
METALMECCANICA	8,8	5,8	85,3	100	3,0
alimentari	6,9	8,3	84,8	100	-1,3
carta ed editoria	7,2	4,7	88,2	100	2,5
ceramica	6,4	9,8	83,8	100	-3,5
legno e mobili	4,7	7,1	88,2	100	-2,4
manifatture varie	5,9	4,4	89,8	100	1,5
orafo	5,4	10,2	84,4	100	-4,8
lapideo e pietre	7,1	5,8	87,0	100	1,3
vetro	6,4	5,4	88,2	100	1,0
ALTRE MANIFATTURIERE	5,8	7,2	87,0	100	-1,4
TOT. MANIFATTURIERO	6,9	7,6	85,5	100	-0,7
costruzioni di edifici	7,9	6,2	85,9	100	1,8
installazione di serv.	5,9	3,9	90,1	100	2,0
lavori edili di complet.	8,6	3,3	88,1	100	5,2
TOTALE EDILIZIA	7,8	4,3	88,0	100	3,5
riparazioni	4,7	5,0	90,3	100	-0,2
servizi alle imprese	7,1	3,8	89,1	100	3,3
servizi alla persona	6,8	5,7	87,5	100	1,0
trasporti	4,9	5,1	90,0	100	-0,2
TOTALE SERVIZI	5,8	5,1	89,1	100	0,7
TOTALE ARTIGIANATO	6,9	5,7	87,4	100	1,3
Inciso sul settore moda allargato all'oreficeria					
Settori	aumento	diminuzione	stabilità	totale	saldo
abbigliamento	9,4	8,9	81,8	100,0	0,5
calzature	3,6	13,5	83,0	100,0	-9,9
concia	6,7	5,8	87,5	100,0	0,9
maglieria	4,0	9,1	86,9	100,0	-5,1
pelletteria	13,6	4,0	82,5	100,0	9,6
tessile	2,3	12,6	85,1	100,0	-10,2
orafo	5,4	10,2	84,4	100,0	-4,8
SIST. MODA ALLARG.*	6,7	9,5	83,8	100,0	-2,8
ALTRE MANIFATTUR*	5,9	6,8	87,3	100,0	-0,9

* Il sistema moda allargato è quello che include i dati del settore orafico.

Consequentemente, le altre manifatturiere sono calcolate in questo caso al netto del settore orafico

assente nell'edilizia.

Tabella 32

Previsioni sull'andamento degli addetti nel 1° semestre 2005 per settori d'attività. Variazioni attese rispetto al 2° semestre 2005 (valori percentuali al netto delle mancate risposte e saldo aumenti/diminuzioni)

3.5 Investimenti

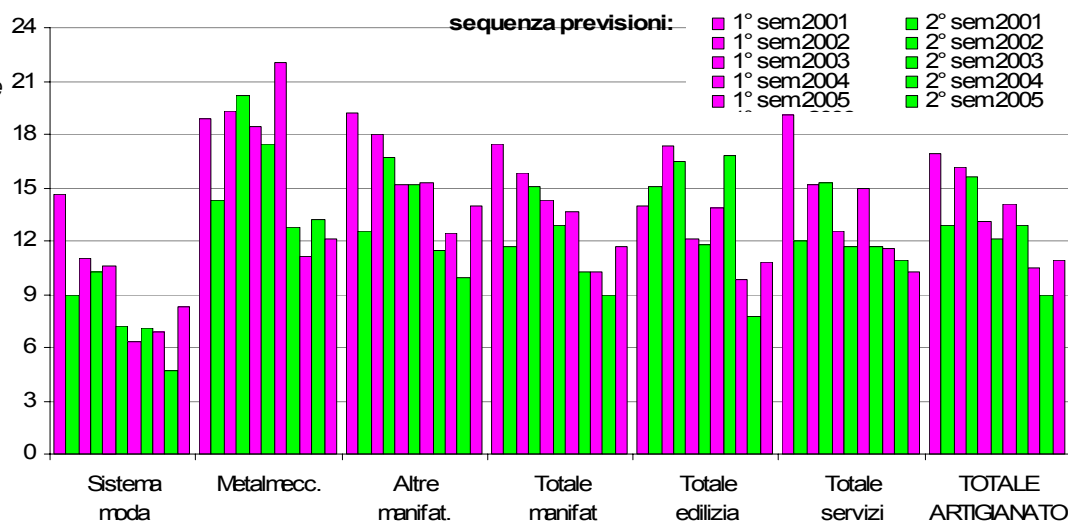
Le previsioni sugli investimenti confermano nuovamente la sensazione di inversione di tendenza ovvero di una ripresa del clima di fiducia. Nel grafico 57 si può osservare come l'ultimo istogramma di ogni settore (quello relativo al 1° semestre 2006) risulti relativamente più elevato dei due precedenti e ciò a conferma di attese di investimento migliori, sia di quanto gli artigiani pesassero un anno fa che di quanto previsto il semestre scorso. Quindi, sebbene sia ancora modesta la quota di imprenditori con

investimenti in aumento, tanto che essa rimane tendenzialmente ancora decrescente dal 2001 in qua, essa rappresenta comunque un passo in avanti rispetto a pochi mesi or sono. Tale inversione non riguarda i settori dei servizi, dove viceversa si assiste al prevalere di logiche maggiormente rinunciarie. Le imprese della moda rimangono quelle meno propense ad investire, tanto che la quota di loro che prevedono di aumentare gli investimenti rimane bassissima. Tuttavia si

Grafico 57

Andamento delle previsioni sulla spesa d'investimenti per i primi e i secondi semestri di ogni anno dal 2001 ad oggi

(% di imprese che prevedono variazioni in aumento rispetto al semestre precedente)



Migliorano le previsioni sugli investimenti rispetto sia ad un anno fa che a metà 2005. Tale inversione di tendenza non si verifica nei servizi.

All'interno del manifatturiero la minore propensione ad investire si verifica ancora nella moda

assiste ad un'ulteriore divaricazione di comportamento fra micro impresa e impresa di dimensioni via via maggiori: nella moda, la quota di aziende con meno di quattro addetti che prevedono aumentare gli investimenti risulta oggi inferiore anche alle previsioni di un anno fa, mentre nel caso di imprese con più di 3 addetti la quota cresce e si attesta su livelli nettamente superiori, anche doppi, a quanto emerso nelle attese per il primo semestre 2005. Qualcosa di simile accade anche negli altri settori

manifatturieri, nel senso che sono le quote di delle aziende più strutturate, che prevedono di aumentare gli investimenti, a crescere superando i livelli di 12 mesi fa.

L'auspicabile cambiamento di rotta rappresenta una svolta pur in presenza di una imprenditoria artigiana a lungo fiaccata dalla crisi e quindi con una bassissima capacità economico-finanziaria. Anche questo conferma l'ipotesi da noi espressa nei precedenti rapporti di una mancanza di propensione ad investire non solo per

ragioni economico-finanziarie, ma anche per questioni culturali e di mentalità.

La dimensione aziendale, come si è più volte affermato nei precedenti e nel presente rapporto, rimane variabile critica: finora si è sempre affermato che ciò corrispondesse ad un comportamento maggiormente rinunciatario, dettato da

una mancanza di mezzi e idee per crescere. Tuttavia esso ci sembra oggi corrispondere ad una precisa strategia di nicchia che, sebbene augurabile a pochi (certe nicchie vanno bene per pochi e non vi è spazio per molti; inoltre non tutti hanno le competenze idonee ad inserirsi con successo), rappresenta pur sempre una soluzione. (grafico 58 e tabella 33).

Tabella 33

Previsioni sull'andamento della spesa in investimenti nel 1° sem. 2006 per settore di attività e dimensione aziendale

(Percentuale di imprese che prevedono di aumentare la spesa in investimenti rispetto al 2° sem. 2005, al netto delle mancate risposte)

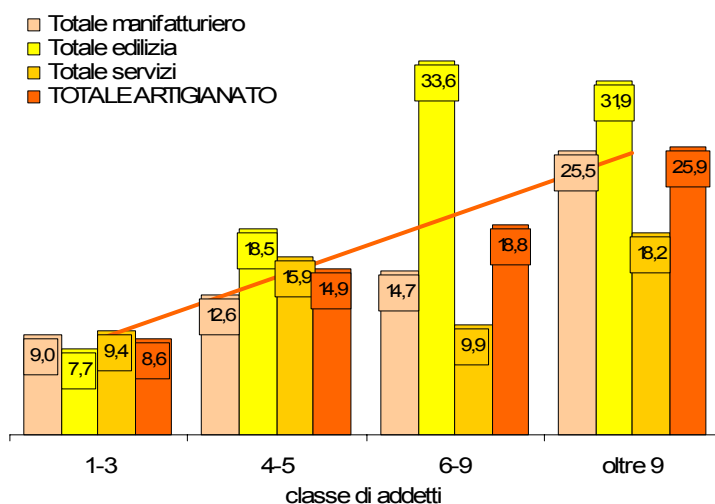
Settore	Classe di addetti (al 31/12/04)				Totale
	1-3	4-5	6-9	10 o più	
Sistema Moda	5,4	11,0	11,5	17,0	8,2
Metalmeccanico	10,5	11,8	16,2	20,2	12,1
Altre manifatturiere	10,9	14,6	16,3	35,6	14,0
Manifatturiero	9,0	12,6	14,7	25,5	11,6
Edilizia	7,7	18,5	33,6	31,9	10,8
Riparazioni	7,6	35,6	3,6	14,8	11,0
Trasporti	10,1	4,0	25,0	13,5	10,6
Servizi persona e impr.	9,6	8,6	5,7	27,5	9,7
Servizi	9,4	15,9	9,9	18,2	10,2
TOTALE ARTIGIANATO	8,6	14,9	18,8	25,9	10,9

Grafico 58

Previsioni sull'andamento della spesa per investimenti nel 1° sem. 2006 per settore di attività e dimensione aziendale

(% di imprese che prevedono variazioni in aumento rispetto al 2° sem. 2005)

La micro impresa si distingue ancora una volta, poiché in alcuni casi la quota di aumento di investimenti non solo non cresce, ma addirittura sembra diminuire



Il 2005 ha senz'altro comportato un ulteriore peggioramento sullo stato di salute dell'artigianato toscano. Il protrarsi di variazioni di fatturato sistematicamente negative indebolisce l'impresa artigiana e si riducono progressivamente le energie che essa può approfondire per intraprendere percorsi di sviluppo. Il grafico 59 dimostra che non solo non si è verificato un qualche recupero, dopo una lunga serie di anni di perdite marcate, ma si è registrata un'ulteriore nuova perdita su livelli analoghi a quelli registrati nel 2004. Dati i livelli così negativi è impensabile che il 2006 possa aspirare a registrare variazioni positive. È viceversa auspicabile l'avvio nel 2006 di un rallentamento progressivo dei ritmi di perdita, ovvero di un'inversione di tendenza nell'andamento della curva di cui al grafico 59. Osservando l'andamento delle curve del grafico 60, sembra emergere qualcosa che somiglia ad un'inversione di tendenza del ciclo: in particolare il comparto manifatturiero sembra aver incontrato il proprio minimo assoluto e relativo fra il 2003 e il 2004 mentre dal 2005 sembra tendere verso un recupero. Ovviamente come si è detto le variazioni restano notevolmente negative. Pertanto anche il 2005 comporta un ulteriore peggioramento del quadro dell'artigianato. Tuttavia l'inversione di tendenza potrebbe finire per dare frutti positivi nel giro di due o tre anni.

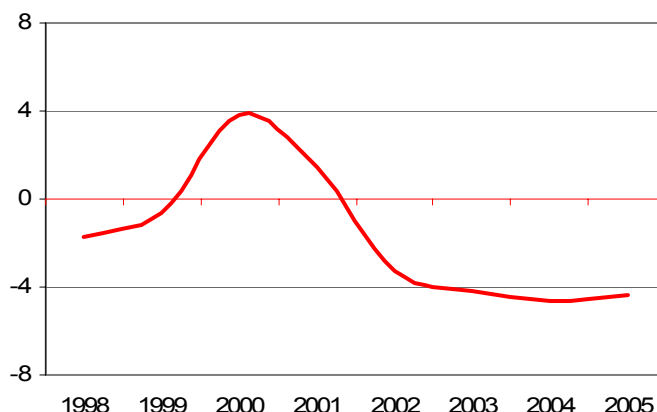
Restano confermati quegli elementi problematici che a più riprese avevamo ipotizzato nei rapporti precedenti:

- la lunga durata della spinta recessiva che anche nel 2005 si dimostra di grande intensità. Essa risulta in gran parte dipendente da quelle carenze strutturali e da quei limiti di competitività delle imprese artigiane, che le dinamiche competitive internazionali

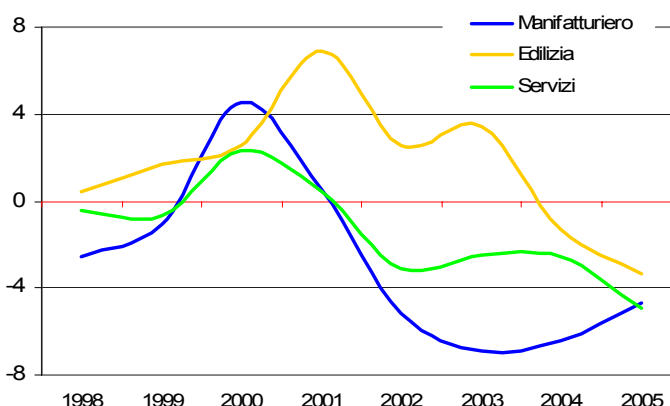
hanno reso drammaticamente palesi. Questi limiti accomunano la gran parte delle imprese artigiane con l'inevitabile conseguenza di ritrovarsi tutte o quasi,

Grafico 59

Andamento dei saggi di variazione del fatturato del totale artigianato

**Grafico 60**

Andamento dei saggi di variazione del fatturato per macro settori artigiani

**Tabella 34**

Andamento dei saggi di variazione del fatturato per settori di attività (variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente - la previsione per il 1° sem. 2006 è la variazione attesa rispetto al 2° sem. 2005)

Periodo	Manifatturiero	Edilizia	Servizi	Media artigianato
1° sem. 1998	-2,2	-0,5	-1,0	-1,5
2° sem. 1998	-3,0	1,3	0,2	-1,9
1998 consuntivo	-2,6	0,4	-0,4	-1,7
1° sem. 1999	-2,9	0,7	-1,2	-1,9
2° sem. 1999	0,7	2,7	-0,2	0,7
1999 consuntivo	-1,1	1,7	-0,7	-0,6
1° sem. 2000	1,6	0,0	-3,3	0,5
2° sem. 2000	7,4	5,2	7,9	7,1
2000 consuntivo	4,5	2,6	2,3	3,8
1° sem. 2001	1,9	-0,3	-0,3	1,2
2° sem. 2001	-0,9	14,1	1,1	1,8
2001 consuntivo	0,5	6,9	0,4	1,5
1° sem. 2002	-7,5	-0,3	-4,0	-5,4
2° sem. 2002	-2,9	5,5	-2,2	-1,2
2002 consuntivo	-5,2	2,6	-3,1	-3,3
1° sem. 2003	-11,0	-1,7	-5,9	-8,4
2° sem. 2003	-2,8	8,5	0,9	0,0
2003 consuntivo	-6,9	3,4	-2,5	-4,2
1° sem. 2004	-7,0	-3,0	-5,8	-5,9
2° sem. 2004	-5,9	0,4	0,6	-3,4
2004 consuntivo	-6,5	-1,3	-2,6	-4,7
1° sem. 2005	-8,5	-5,9	-7,9	-7,8
2° sem. 2005	-0,8	-0,8	-2,0	-1,0
2005 consuntivo	-4,7	-3,4	-5,0	-4,4
1° sem. 2006	2,6	1,3	-1,6	1,5

Tabella 35

Variazioni percentuali del fatturato, degli addetti e degli investimenti nel 2005 rispetto al 2004

Variabili	MANIFATTURIERO				EDILIZIA	SERVIZI				totale artigianato
	Sistema moda	Metal-meccanica	Altre manifatt.	Totale		Riparazioni	Trasporti	Servizi pers. e impr.	Totale	
fatturato *	-7,2	-1,6	-4,3	-4,7	-3,4	-5,6	-4,5	-5,2	-5,0	-4,4
occupazione *	-2,7	0,6	-1,6	-1,5	-0,3	0,8	-3,3	-0,1	-0,6	-0,9
investimenti **	5,3	9,4	11,3	8,9	11,1	15,0	21,0	3,8	11,2	10,3

* variazione 2005 percentuale rispetto al 2004

** saldo aumenti-diminuzioni degli investimenti nel 2005, rispetto all'anno precedente

similmente e durevolmente colpite dalla crisi.

- La spinta recessiva trova facile gioco all'interno dell'artigianato in quanto esso è concentrato su settori manifatturieri maggiormente accessibili alla concorrenza dei paesi emergenti e per questo più facilmente aggredibili. Conseguentemente i settori della moda guidano sempre la graduatoria di quelli più colpiti (si evidenzia il dato in contro tendenza della pelletteria, che registra un marcato recupero), ai quali fanno compagnia sia altri settori manifatturieri di più radicato insediamento, come quelli dell'orafo, della ceramica, del vetro e del lapideo, che i servizi. Tuttavia, nel dilagare della crisi, finiscono per venire coinvolti anche altri settori, fino a poco tempo fa in fase positiva, come quelli dell'edilizia. Anche gran parte della meccanica stenta; come si è visto solo la nicchia della cantieristica manifesta andamenti di fatturato molto positivi.
- La lunghezza della crisi si traduce quindi anche in una sua elevata profondità, non solo per la numerosità dei settori coinvolti, o per l'alta quota di imprese di imprese colpite, tanto che si è stimata attorno al 40-45% la quota di quelle che si trovano a rischio sopravvivenza. Si rivela molto profonda anche per la sua capacità di logorare i sistemi produttivi regionali più radicati, tanto che la perdita di fatturato risulta rilevante in tutte le province e soprattutto in tutti i distretti manifatturieri, con variazioni negative di fatturato nei

settori di specializzazione produttiva assai superiori ai dati medi regionali sempre per gli stessi settori. I segni di marcato logoramento sono confermati anche dai dati sull'occupazione artigiana, i quali sono un'altra forma di testimonianza del processo di ridimensionamento in atto anche per numero di addetti. Questi, nel 2005, sono diminuiti in tutti i settori (tabella 35), soprattutto nella componente più pesante dei dipendenti a tempo pieno. Nell'anno concluso la perdita di addetti è stimata in circa 3.000 unità, ma tale dato risulta determinato da una riduzione di circa 4.000 dipendenti a tempo pieno. Inoltre, nei settori più tradizionali e radicati, sta divenendo evidente la natura selettiva della lunga e profonda crisi tanto che si assiste ad un elevato livello di mortalità imprenditoriale che, nei settori di specializzazione produttiva dei distretti manifatturieri, si traduce in una riduzione del numero di imprese complessivo. D'altra parte, anche nelle imprese che sopravvivono tende a prevalere un modello di ridimensionamento interno che le conduce sempre più a sposare i tratti della micro-impresa, raggiungendo, per questo, una forma gestionalmente più flessibile, ma anche, al tempo stesso, incorporandone tutti i tratti di debolezza e di bassa performance (anche le tabelle 36 e 38 dimostrano come la micro impresa sia quella che annualmente perde di più di tutte le altre sul piano del fatturato).

- Uno dei pochi dati che si discostano in positivo da quegli degli anni precedenti è

quello visibile nel grafico 60 e già citato: esso riguarda in particolare il comparto manifatturiero, nel quale la variazione negativa stimata per il 2005 non rappresenta più, come invece era finora accaduto, il raggiungimento di un nuovo minimo

Tabella 36

Andamento del fatturato, degli occupati, della produttività e della subfornitura, nel 2005 per dimensione di impresa

Variabili	classe di addetti				Totale
	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
Fatturato *	-7,2	-5,5	-2,8	-2,4	-4,4
Occupazione *	0,7	-2,3	-1,4	-2,3	-0,9
Produttività **	-7,9	-3,3	-1,4	-0,2	-3,5
INCIDENZA MEDIA DELLA SUBFORNITURA***.					
nel totale artigianato	43,2	50,8	52,5	53,4	49,8
nel totale manifatturiero	50,4	55,0	54,1	57,6	54,9
nella moda	73,1	75,3	81,8	70,4	73,5
nella meccanica	48,0	56,1	46,7	59,1	52,7
nelle altre manifatturiere	40,5	40,1	43,3	46,7	43,7

* Variazione percentuale rispetto al 2004

** calcolata sulla base della formula $p = (f - o)/(1 + o)$, dove "p" sta per saggio di variazione della produttività, "f" sta per tasso di variazione del fatturato e "o" per saggio di variazione dell'occupazione

*** media ponderata dei valori centrali delle classi d'incidenza della subfornitura per numero d'impres

relativo. È vero che il dato, con la sua elevata valenza negativa, si traduce comunque in un'ulteriore spinta al ridimensionamento dell'economia artigiana. Tuttavia sembra avviare un'inversione di tendenza. Questa sarebbe confermata anche da un incremento nella

quota di imprese con investimenti in aumento e da un miglioramento del clima di fiducia delle imprese (migliorano le previsioni sul fatturato rispetto ad un anno fa).

- Di fronte a questi dati non possiamo non confermare il processo di declino che riguarda gran parte dell'economia artigiana ormai da tempo e che si verifica per le ragioni ormai ampiamente note (esso trae origine dalla specializzazione dell'artigianato in settori tradizionali molto esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, dal basarsi su imprese piccole, con bassa capacità d'innovazione e di penetrazione dei mercati, da una conseguente bassissima copertura di funzioni organizzative chiave per la competizione efficace a livello non solo internazionale ma anche nazionale). Tutto ciò fa sì che molte imprese di molti settori si trovino a tamponare gli attacchi di una concorrenza senza possibilità di opporre risposte efficaci e con una committenza industriale, laddove si opera in subfornitura, non più capace, per diverse ragioni, di offrire buone opportunità (chi opera prevalentemente in subfornitura tende a registrare da tempo performance medie di fatturato peggiori di chi opera prevalentemente col mercato finale e nonostante che questi non abbia i mezzi per collocarsi con efficacia sul mercato finale – tabella 37).

Tuttavia, pur di fronte a questi processi involutivi, mitigati dal senso di un cambiamento di tendenza che potrebbe dare esiti positivi nel giro di qualche anno,

possiamo oggi cogliere elementi sempre più precisi per individuare strategie d'intervento calibrate per differenti tipologie di imprese. In questo rapporto, quindi, si sono andati a cogliere alcuni elementi di specificità

Mercato di sbocco	Tipologia di clientela ¹		Totale
	Mercato finale	c/terzi in subfornitura	
TOTALE MANIFATTURIERO	-20,6	-28,2	-24,3
Sistema Moda	-31,3	-35,2	-34,1
Metalmecchanica	-11,4	-15,5	-13,3
Altre imprese manifatturiere	-21,3	-26,0	-22,8

¹ Imprese il cui fatturato è per più del 50% realizzato sul mercato finale o in subfornitura.

imprenditoriale, attraverso alcune variabili chiave, quali quella dimensionale (numero di addetti) e quella della modalità di approccio del mercato (mercato finale o subfornitura). Rispetto ad alcuni segmenti di imprese così individuati si sono cominciati ad abbozzare tratti di strategia sia aziendale che di sistema.

Gli elementi di specificità dei 4 segmenti di impresa meglio individuati (micro impresa che opera prevalentemente col mercato finale, impresa di 4-5 addetti che opera prevalentemente in subfornitura, impresa di oltre 6 addetti, in particolare da 6 a 9, che opera prevalentemente per il mercato finale, quella analoga alla precedente, in particolare con oltre 9 addetti, ma che opera prevalentemente in conto terzi) si sono evidenziati rispetto a quegli che sono le dimensioni fondamentali di un processo di sviluppo strategico: la dimensione strategica e la dimensione organizzativa. Dimensioni, queste, fra loro indissolubilmente e reciprocamente legate. In questo rapporto probabilmente non si analizzano tutti i segmenti di impresa possibili, anche se riteniamo importante il fatto di cominciare a focalizzare, quanto meno, quelli maggiormente rappresentati all'interno non solo dell'artigianato, ma anche della generale piccola impresa. Inoltre, le nostre considerazioni non si sono estese a tutti i segmenti individuati, ma si sono concentrate su quelli le cui imprese sono strategicamente orientate al mercato finale. Questo sia per la disponibilità di maggiori informazioni rispetto a tali segmenti che per il fatto che recuperare maggiore autonomia

Tabella 37

Andamento del fatturato del settore manifatturiero, nel 2005, per prevalente tipologia di clientela

(Saldi aumenti/diminuzioni percentuali rispetto al 2004 al netto delle mancate risposte)

Settore	Classe di addetti				totale
	1-3	4-5	6-9	oltre 9	
Manifatturiero					
2005	-9,2	-6,4	-4,2	-1,9	-4,7
1° 2006	-1,6	-0,3	3,0	5,5	2,6
Edilizia					
2005	-4,2	-1,7	-0,8	-4,6	-3,4
1° 2006	-1,5	1,0	3,6	3,6	1,3
Servizi					
2005	-7,6	-7,7	0,7	-2,0	-5,0
1° 2006	-2,2	1,5	-1,2	-2,4	-1,6
TOTALE ARTIGIANATO					
2005	-7,2	-5,5	-2,8	-2,4	-4,4
1° 2006	-1,7	0,3	2,5	4,1	1,5

Tabella 38

Andamento del fatturato per dimensione d'impresa (variazioni % 2005 su 2004 e 1° semestre 2006 su 2° semestre 2005)

e avvicinarsi progressivamente al mercato finale rappresentano tappe importanti per una larga parte di imprese artigiane. Quindi, pur nella limitatezza dei segmenti individuati e di quelli meglio definiti, ci sembra il tentativo effettuato in questo rapporto un passo importante verso la sempre migliore definizione di strategie e politiche di settore. Ciò considerato, rispetto alla dimensione strategica si è partiti facendo riferimento a quei fenomeni di crescente “polarizzazione” che caratterizzano i mercati, fra i quali si collocano quelli che sembrano condurre le imprese artigiane verso due opzioni strategiche alternative: da una parte quella “industriale” e da un’altra quella di “unicità” e “esclusività”. Queste due scelte dovrebbero trovare speculare rappresentazione differenziata nei processi organizzativi, come ad esempio quelli inerenti i meccanismi distributivi da adottare. Con l’opzione industriale dovrebbe confrontarsi quell’azienda con un prodotto seriale, alla quale è richiesto un grande sforzo organizzativo per arrivare a maturare competenze e strumenti necessari per affrontare un processo di crescente internazionalizzazione e sempre più efficace. A quest’impresa, che ha una dimensione piccola, ma non sufficientemente piccola per permettersi di chiudersi a riccio nei mercati finora acquisiti, il mercato locale o nazionale comincia a stare stretto proprio perché la concorrenza estera ha via via eroso le opportunità di business, tanto da renderle evidentemente sempre più difficile il raggiungimento dell’equilibrio economico-finanziario. Crescente internazionalizzazione, per quest’impresa potrebbe significare allargare il proprio mercato geografico di sbocco, ma anche, in prospettiva, internazionalizzare i propri processi produttivi. Viceversa l’opzione dell’unicità e dell’esclusività riguarda maggiormente l’artigiano che recupera la sua dimensione più caratteristica, artistica e del “su misura”. Ciò non vuol dire che unicità ed esclusività non possano essere chiavi competitive importanti anche per l’impresa che segue una logica industriale. Anzi, all’opposto, possono i loro valori di riferimento possono rappresentare leve fondamentali per la definizione di una propria strategia di differenziazione del prodotto. Tuttavia, per chi sceglie quella che abbiamo chiamato la logica industriale, l’accento è posto sul necessario sviluppo dei processi organizzativi e della relativa struttura. Viceversa, per il piccolo artigiano, che non può permettersi oggi una strada di crescita strutturale, si pone la necessità di

ridisegnarsi cercando tuttavia di recuperare tratti di qualità che ne qualificano la sopravvivenza futura. Tali tratti di qualità potrebbero essere da ricercare proprio nei concetti di unicità e di esclusività, oltre che di sperimentazione e ricerca.

Occorre considerare che, sia per l’artigiano che per l’impresa a maggiore vocazione “industriale”, improntati a fare dell’unicità, dell’esclusività, loro cavalli di battaglia, la ricerca di unicità potrebbe voler dire comprendere quel momento del passato in cui essi hanno cominciato a perdere quell’identità che li rendeva differenti ovvero hanno cominciato a schiacciarsi su una logica di costo sempre più basso finendo per banalizzare il proprio prodotto e la propria immagine.

Sostanzialmente, di fronte a pressioni competitive che tendono a far polarizzare il comportamento delle imprese, si possono trovare aziende chiamate a crescere sul piano organizzativo per poter affrontare la sfida “industriale” e salvaguardare la loro struttura e altre che viceversa si ridimensionano, magari col tentativo di andare a recuperare quell’identità “da maestro artigiano”, un tempo trascurata, per ricollocarsi sul mercato, con un volume di attività magari ridotto rispetto al passato recente, ma per certi aspetti forse anche più dignitoso.

Di fronte a queste tendenze riteniamo che l’impresa con una dimensione da 6 a 9 addetti sia quella maggiormente sollecitata dal dilemma di ridimensionarsi o all’opposto di svilupparsi. Pertanto, se da una parte essa può trovarsi in una situazione di maggiore difficoltà, dall’altra è anche quella da cui, a nostro avviso, è lecito aspettarsi delle risposte nuove e tali da rappresentare utile modello per tutte le altre tipologie. Di fronte a questa considerazione dobbiamo forse prestare molta attenzione alle istanze, richieste e necessità di questa tipologia imprenditoriale, al fine di poter individuare validi supporti che possano sollecitare e rendere efficaci le eventuali nuove risposte. Questo proprio perché tale tipologia imprenditoriale non solo è importante per la sua rilevanza all’interno del tessuto di pmi regionali, ma anche perché più di altre può valere, in alcune casistiche di successo, da modello utile per altre.

In questa tipologia di impresa sembra forte il desiderio di riposizionarsi sui mercati finali internazionali e al tempo stesso sembrano insufficienti i mezzi organizzativo-cognitivi e finanziari necessari per affrontarli.

Di fronte a questa condizione ambivalente la maggioranza delle imprese sembra impotente, incapace di uscirne in modo

attivo e per questo siano tentate dalla voglia di ridimensionarsi, di alleggerirsi, di rendere temporaneamente più agevole il raggiungimento dell'equilibrio economico-finanziario, di richiudersi quindi in strategie esclusivamente difensive. Questa sensazione appare giustificata, come dicevamo, dal fatto che, nell'artigianato toscano, si assiste ad una progressiva riduzione della dimensione media della singola azienda e ciò nonostante il fatto che la micro dimensione rappresenti un segmento assai debole e poco performante.. Tuttavia, proprio per le forti pressioni a cui è soggetta la tipologia da 6 a 9 addetti, non possiamo escludere che in essa vi sia una minoranza di imprese tentate dal "provarci", dal tentare importanti processi di innovazione organizzativa e strategica e che, come si è detto, potrebbero valere anche come modelli positivi per tutte le aziende artigiane.

Rispetto all'impresa da 6 a 9 addetti, la strategia di sviluppo presuppone un corrispondente processo di crescita organizzativa che, a nostro avviso, si fonda sui seguenti assi cardinali:

- la ricerca di soluzioni di gruppo che non possono essere accessibili, sia per

questioni di alti costi che di bassa capacità di valorizzarle se attuate da parte della singola azienda, finalizzate ad una crescente proiezione sui mercati internazionali;:

- soluzioni che contemplino la creazione di funzioni, funzionalità e servizi nuovi "di gruppo";
- che tali soluzioni siano orientate da una strategia comune, unitaria e che tutte le aziende del raggruppamento condividono e hanno comune interesse a realizzare;
- che in esse sia mantenuta alta la tensione sui processi relazionali e di leadership interni al raggruppamento, al fine di superare, in direzione sistemica, quella frammentarietà e quell'isolazionismo che tipicamente caratterizza gli elementi di insiemi non ancora tradotti in sistema.

Si tratta senz'altro di una strada molto complessa e a probabilità di successo non molto elevata. Tuttavia rappresenta per noi la soluzione più importante poiché potenzialmente fra le poche ipotizzabili per assecondare logiche di sviluppo e perché, in caso di successo, si rivelerebbe di grande impatto sistemico.

Nota Metodologica

Obiettivi informativi

Le indagini congiunturali sull'artigianato toscano hanno l'obiettivo di monitorare semestralmente l'andamento economico delle imprese artigiane della regione, con particolare riferimento all'evoluzione del fatturato, degli addetti, del livello di attività, con un dettaglio settoriale e territoriale. L'attuale indagine, riferita al 2005, segue l'impostazione data alle indagini precedenti, ed è progettata per fornire informazioni per 11 aree territoriali (le 10 province con la distinzione per la provincia di Firenze in due subaree – area fiorentina e area empolesse), per 24 ambiti settoriali e per 12 distretti. Infine un'attenzione viene posta per 63 combinazioni di aree con classi di codici ATECO che individuano concentrazioni territoriali rilevanti di specializzazione produttiva, sebbene in tali ambiti le stime abbiano una modesta precisione.

Popolazione obiettivo e lista di campionamento

La popolazione obiettivo è costituita dalle imprese artigiane attive dei 24 settori di interesse iscritte al Registro Imprese delle Camere di Commercio toscane aggiornato al 31 dicembre 2004. Questa lista registra 117.766 imprese artigiane attive⁸. Il Registro Imprese, come è noto, è caratterizzato da imprecisioni che derivano da errori nelle iscrizioni e nelle comunicazioni delle modifiche aziendali. In particolare segnaliamo le imprecisioni nella variabile addetti, nella codifica del settore di attività e del comune di appartenenza e soprattutto l'assenza del numero di telefono, mancante nel 41% circa della popolazione e delle liste campionarie.

Per ovviare almeno in parte a questi problemi, nella fase di definizione del campione, si è provveduto ad imputare il numero di telefono per quelle imprese i cui numeri mancanti erano stati ricercati e trovati dalla Società di Rilevazione nell'indagine precedente. In questo modo la percentuale di telefoni mancanti nelle diverse liste campionarie è scesa dal 41% al 32% circa. Inoltre è stato chiesto alla Società di rilevazione di provvedere di cercare i numeri ancora mancanti.

Strategia campionaria

Disegno campionario

E' stato adottato un disegno di campionamento a uno stadio con stratificazione della popolazione che permette, oltre ad aumentare l'efficienza, di ottenere stime negli ambiti di interesse definiti come unioni di strati; gli strati non vuoti ottenuti dall'incrocio delle zone (dettaglio territoriale minimo corrispondente alle combinazioni delle 11 aree con i 12 distretti) con le 24 classi di codici ATECO sono risultati a 664. L'allocazione delle unità campionarie all'interno di ciascuno strato è stata realizzata imponendo una precisione pressoché costante nelle modalità di ciascuna tipologia degli ambiti stima (aree territoriali, settori, distretti). La numerosità campionaria progettata è di 6.135 imprese, quella effettivamente ottenuta con la rilevazione è di 6.132 imprese.

⁸ Impresa attiva: impresa iscritta al Registro Imprese che esercita l'attività e non risulta avere procedure concorsuali in atto per nessuna delle sue unità locali.

Stimatore

Sulla base del numero di osservazioni per strato effettivamente ottenute con l'indagine sono stati calcolati i pesi effettivi (rapporto fra numerosità della popolazione e numerosità del campione ottenuto nello strato). Le stime sono state ottenute espandendo le misure campionarie con i pesi effettivi, questo metodo permette di tenere conto delle differenze fra il campione progettato e quello effettivamente realizzato e di attenuare la distorsione per mancata risposta.

Stima degli errori campionari

la tavola 1 riporta la precisione delle stime come quantificazione degli errori campionari attraverso una forchetta che aggiunta e tolta alla stima puntuale delle percentuali fornisce un intervallo di confidenza al 95%. Nella testata della tavola è riportata una sequenza di livelli di stime di proporzioni; nella colonna indice sono riportati i principali ambiti di stima. Per ciascuna combinazione di livello puntuale della stima e ambito di stima è riportato il valore del semi-intervallo di confidenza da aggiungere e togliere alla stima puntuale per ottenere l'intervallo di confidenza al 95%.

si forniscono alcune indicazioni sulla precisione delle stime di percentuali (o proporzioni) per i principali ambiti di stima in termini di semintervalli di confidenza al livello di fiducia del 95%, in funzione dell'ambito di stima e del valore osservato della stima.

- Intera regione: 0,7% per stime intorno al 10%; 1,2% per stime intorno al 50%;
- Area: da 1,7% a 3,0% per stime intorno al 10%; da 2,9% a 4,9% per stime intorno al 50%;
- Settori: da 2,8% a 3,6% per stime intorno al 10%; da 4,7% a 6,0% per stime intorno al 50%;
- Distretti: da 2,1% a 5,0% per stime intorno al 10%; da 3,5% a 8,3% per stime intorno al 50%.

Questionario e sua somministrazione

La raccolta sul campo delle informazioni è stata effettuata da una società di rilevazione telefonica che ha somministrato il questionario con il metodo CATI nel periodo compreso tra il 10 gennaio al 3 febbraio 2006.

Qualità dei dati

E' stata effettuata una analisi della qualità dei dati rilevati dalla società incaricata della fase di somministrazione telefonica del questionario. Questa analisi è consistita in una serie di controlli relativi alla ricerca dei numeri di telefono mancanti, agli esiti dei contatti telefonici, all'utilizzo delle liste dei sostituti, alla allocazione effettivamente ottenuta negli strati. I principali risultati di questa analisi sono:

- *Utilizzo delle liste:* la teoria vorrebbe che si contattassero tutte e solo le imprese del campione base; ovviamente le ragioni pratiche ci portano a considerare, oltre al campione base, anche liste di imprese sostitutive per fronteggiare il problema della non risposta. L'utilizzo di unità sostitutive e la stratificazione tendono a limitare la possibile distorsione dovuta alla non risposta. Per garantire il più



Ambiti di stima	Dimensione		Stime puntuali osservate								
	Universo	Campione	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
Settori											
Abbigliamento	3.936	232	3,7%	4,9%	5,6%	6,0%	6,1%	6,0%	5,6%	4,9%	3,7%
Alimentari	4.164	321	3,1%	4,1%	4,7%	5,1%	5,2%	5,1%	4,7%	4,1%	3,1%
Calzature	1.843	243	3,5%	4,6%	5,3%	5,6%	5,8%	5,6%	5,3%	4,6%	3,5%
Cantieristica	580	129	4,5%	6,0%	6,9%	7,3%	7,5%	7,3%	6,9%	6,0%	4,5%
Carta ed editoria	1.278	253	3,3%	4,3%	5,0%	5,3%	5,4%	5,3%	5,0%	4,3%	3,3%
Ceramica	433	175	3,4%	4,5%	5,2%	5,5%	5,6%	5,5%	5,2%	4,5%	3,4%
Concia	651	190	3,5%	4,7%	5,4%	5,8%	5,9%	5,8%	5,4%	4,7%	3,5%
Costruzioni	12.575	278	3,4%	4,6%	5,2%	5,6%	5,7%	5,6%	5,2%	4,6%	3,4%
Installazioni	9.804	267	3,5%	4,6%	5,3%	5,7%	5,8%	5,7%	5,3%	4,6%	3,5%
Lavori edili	23.343	289	3,4%	4,5%	5,2%	5,5%	5,6%	5,5%	5,2%	4,5%	3,4%
Legno e mobili	6.449	391	2,8%	3,8%	4,3%	4,6%	4,7%	4,6%	4,3%	3,8%	2,8%
Maglieria	1.393	248	3,3%	4,4%	5,1%	5,4%	5,5%	5,4%	5,1%	4,4%	3,3%
Meccanica	4.496	395	2,8%	3,7%	4,2%	4,5%	4,6%	4,5%	4,2%	3,7%	2,8%
Prodotti in metallo	4.870	247	3,6%	4,8%	5,5%	5,8%	6,0%	5,8%	5,5%	4,8%	3,6%
Manifatture varie	2.048	235	3,5%	4,7%	5,4%	5,8%	5,9%	5,8%	5,4%	4,7%	3,5%
Orafo	1.991	231	3,6%	4,8%	5,5%	5,8%	6,0%	5,8%	5,5%	4,8%	3,6%
Pelletteria	2.510	255	3,4%	4,6%	5,2%	5,6%	5,7%	5,6%	5,2%	4,6%	3,4%
Lapidei e pietre	968	231	3,3%	4,4%	5,1%	5,4%	5,5%	5,4%	5,1%	4,4%	3,3%
Riparazioni	6.892	274	3,4%	4,6%	5,2%	5,6%	5,7%	5,6%	5,2%	4,6%	3,4%
Servizi alle imprese	3.859	246	3,6%	4,7%	5,4%	5,8%	5,9%	5,8%	5,4%	4,7%	3,6%
Servizi alle persone	11.098	298	3,3%	4,4%	5,0%	5,4%	5,5%	5,4%	5,0%	4,4%	3,3%
Tessile	3.593	303	3,2%	4,2%	4,8%	5,2%	5,3%	5,2%	4,8%	4,2%	3,2%
Trasporti	8.586	244	3,6%	4,9%	5,6%	6,0%	6,1%	6,0%	5,6%	4,9%	3,6%
Vetro	406	157	3,6%	4,8%	5,5%	5,9%	6,0%	5,9%	5,5%	4,8%	3,6%
Totale Toscana	117.766	6.132	0,7%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%	0,7%
Aree											
Area empolesse	6.184	550	2,3%	3,1%	3,6%	3,8%	3,9%	3,8%	3,6%	3,1%	2,3%
Area fiorentina	25.844	1066	1,7%	2,3%	2,6%	2,8%	2,9%	2,8%	2,6%	2,3%	1,7%
Arezzo	12.000	654	2,2%	2,9%	3,3%	3,6%	3,7%	3,6%	3,3%	2,9%	2,2%
Grosseto	5.971	366	2,9%	3,9%	4,5%	4,8%	4,9%	4,8%	4,5%	3,9%	2,9%
Livorno	7.054	359	3,0%	4,0%	4,5%	4,8%	4,9%	4,8%	4,5%	4,0%	3,0%
Lucca	13.893	600	2,3%	3,1%	3,5%	3,8%	3,8%	3,8%	3,5%	3,1%	2,3%
Massa-Carrara	5.728	368	2,9%	3,9%	4,4%	4,8%	4,8%	4,8%	4,4%	3,9%	2,9%
Pisa	11.319	608	2,3%	3,0%	3,5%	3,7%	3,8%	3,7%	3,5%	3,0%	2,3%
Prato	10.883	468	2,6%	3,5%	4,0%	4,3%	4,3%	4,3%	4,0%	3,5%	2,6%
Pistoia	10.962	551	2,4%	3,2%	3,7%	3,9%	4,0%	3,9%	3,7%	3,2%	2,4%
Siena	7.928	542	2,4%	3,2%	3,7%	3,9%	4,0%	3,9%	3,7%	3,2%	2,4%
Totale Toscana	117.766	6.132	0,7%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%	0,7%
Distretti											
Arezzo	6.524	366	2,9%	3,9%	4,5%	4,8%	4,9%	4,8%	4,5%	3,9%	2,9%
Capannori	4.521	233	3,7%	4,9%	5,6%	6,0%	6,1%	6,0%	5,6%	4,9%	3,7%
Carrara	6.213	386	2,8%	3,8%	4,3%	4,6%	4,7%	4,6%	4,3%	3,8%	2,8%
Casentino	2.277	137	4,8%	6,4%	7,3%	7,8%	8,0%	7,8%	7,3%	6,4%	4,8%
Castelfiorentino	1.899	169	4,2%	5,7%	6,5%	6,9%	7,1%	6,9%	6,5%	5,7%	4,2%
Empoli	3.631	314	3,1%	4,2%	4,8%	5,1%	5,2%	5,1%	4,8%	4,2%	3,1%
Poggibonsi	2.678	179	4,3%	5,8%	6,6%	7,0%	7,2%	7,0%	6,6%	5,8%	4,3%
Prato	15.446	713	2,1%	2,8%	3,2%	3,4%	3,5%	3,4%	3,2%	2,8%	2,1%
Santa Croce	3.658	313	3,1%	4,2%	4,8%	5,1%	5,2%	5,1%	4,8%	4,2%	3,1%
Sinalunga	1.251	132	4,8%	6,3%	7,3%	7,8%	7,9%	7,8%	7,3%	6,3%	4,8%
Valdarno	4.171	191	4,1%	5,4%	6,2%	6,7%	6,8%	6,7%	6,2%	5,4%	4,1%
Valdinievole	3.630	174	4,3%	5,7%	6,5%	7,0%	7,1%	7,0%	6,5%	5,7%	4,3%
Aree non distrettuali	61.867	2825	1,1%	1,4%	1,6%	1,7%	1,8%	1,7%	1,6%	1,4%	1,1%
Totale Toscana	117.766	6.132	0,7%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%	0,7%

Tavola 1

Precisione delle stime per ambiti di stima e valore della stima puntuale osservata (valore del semi-intervallo di confidenza al 95%) (Elaborazioni a cura del Settore Statistica - Regione Toscana)

possibile il rispetto dell'impostazione probabilistica del disegno campionario si richiede che si acceda prima alla lista base, e solo in caso di effettiva necessità alla prima lista di sostituti, e così via. L'analisi relativa all'utilizzo delle liste ha permesso di verificare la rilevazione ha rispettato l'ordine di accesso alle liste, e che la progressione nel ricorso alle liste sostituite è migliorata rispetto alle rilevazioni precedenti (la lista campionaria denominata "base" ha consentito di ottenere il 36,2% delle interviste complete e le successive 3 liste di imprese sostituite rispettivamente il 33,5%, 23,3% e il 7,0%); peraltro l'accesso alle liste non è uguale nei tre grandi macrosettori:

migliore la situazione nel manifatturiero e nei servizi, più critica nell'edilizia.

- **Allocazione programmata ed effettiva:** si sono verificate alcune differenze tra l'allocazione programmata e quella effettiva della numerosità campionaria. Se in generale tali differenze non hanno modificato di molto la qualità delle stime, nel caso della "cantieristica" il minor numero di interviste ottenute (129) rispetto a quelle programmate (183) ha causato un peggioramento nella precisione delle stime (il semintervallo di confidenza al livello di fiducia del 95% per stime intorno al 50% è passato dal 5,9% al 7,5%).



- Analisi degli esiti della rilevazione:
Nel corso della rilevazione sono stati utilizzati 13.634 numeri di telefono, i cui esiti possono essere ripartiti in 4 tipologie:
 - a. le interviste a buon fine sono state 6.132 (pari al 45.0% del totale dei contatti);
 - b. le imprese fuori del campo di osservazione (non più artigiane, chiuse, che hanno cambiato settore di attività, etc..) sono state 1.012 (pari al 7.4% del totale dei contatti);
 - c. le imprese non disponibili all'intervista sono state 3.824 (pari al 28.0% di tutti i contatti). Tra queste coloro che hanno espresso un rifiuto che sono state 1.733 (pari al 12.7% del totale, di cui 12.3% sono rifiuti iniziali e 0.4% sono rifiuti nel corso dell'intervista);
 - d. i mancati contatti (numeri sempre occupati, sempre liberi, errati, segreterie telefoniche, etc..) sono risultati 2.666 (19.6% del totale).
- La ricerca dei telefoni mancanti
La società di rilevazione ha effettuato la ricerca di una parte dei numeri di telefono mancanti: ne sono stati individuati 2.806 pari al 37.1% del totale dei numeri mancanti; con riferimento alle interviste a buon fine, quelle ottenute con numeri di telefono "ricercati" sono state 1.042. Ricordiamo che poter contattare anche le imprese che risultavano senza telefono nella lista comporta un miglioramento della qualità della rilevazione per due ordini di motivi: 1) la riduzione dell'eventuale distorsione dovuta alla eliminazione sistematica dall'indagine delle imprese con telefono mancante; 2) il minor ricorso alle liste sostituite

Criteri di imputazione dei valori mancanti

L'indagine congiunturale sull'artigianato è una indagine campionaria avente natura principalmente qualitativa basata su valutazioni e opinioni intorno ad alcuni principali fenomeni caratterizzanti la realtà artigiana.

Al fine di attenuare i margini di variabilità delle stime che scaturiscono da tale tipo di indagini si è proceduto a sostituire valori mancanti o palesemente errati con altri derivanti da opportuni algoritmi di calcolo.

Nell'indagine i dati principalmente rilevati riguardano l'occupazione ed il fatturato ed è su questi che si focalizza il programma di "riempimento" dei *missing* qui brevemente illustrato.

Per quanto riguarda l'occupazione, la procedura evidenzia in primo luogo le risposte errate considerando come tali anche i casi in cui il valore dei relativi campi (addetti, dipendenti, full time, part time) contengono un valore maggiore di 50, un livello difficilmente giustificabile in una impresa artigiana generalmente di piccole dimensioni. Anche le risposte incongruenti (es. il numero di addetti uguale al numero di dipendenti) vengono trasformate in non risposte (codificate con NR) in modo da poterle in seguito sostituire con altre più adeguate. Inoltre vengono valutati attentamente quei casi in cui la variazione dei campi nei due periodi di riferimento (anni o semestri) è superiore al 50% o di almeno 5 unità in valore assoluto. Prima di passare effettivamente al riempimento dei casi mancanti vengono eseguiti alcuni controlli di coerenza sulle risposte (separatamente per

entrambi gli anni della rilevazione) che consistono nei seguenti controlli:

- il campo addetti e indipendenti non possono essere nulli;
- il campo addetti non può contenere un valore minore o uguale al campo dipendenti;
- il dato dei dipendenti deve corrispondere al dato dei full time più i part time;
- il dato dei dipendenti deve essere coerente con il dato dei full time e part time.

Con le sole risposte valide e coerenti si determinano separatamente per anno i valori percentuali e i valori medi per settore, per dimensione e per area dei dati relativi all'occupazione e sostituiti caso per caso agli errati o mancanti. Più precisamente:

- variazione percentuale degli addetti per strato (settore e andamento del fatturato);
- variazione percentuale degli addetti per strato (solo per settore);
- media degli addetti 2005 per strato (solo settore);
- media degli addetti 2004 per strato (solo settore);
- per ogni anno separatamente:
 - composizione percentuale dipendenti su addetti per strato (solo settore);
 - composizione percentuale full time su dipendenti per strato (solo settore);
 - composizione percentuale part time su dipendenti per strato (solo settore);
 - composizione percentuale full time su addetti per strato (solo settore);
 - composizione percentuale part time su addetti per strato (solo settore)

Per quanto riguarda il fatturato, al fine di non perdere informazioni sul campione e conseguentemente sull'universo artigiano, si procede alla sostituzione dei *missing* (sia a livello di consuntivo che di previsione) tramite un semplice algoritmo di calcolo che consenta di riempire i dati mancanti con l'imputazione di valori per strato. Infatti a differenza degli addetti, le domande sul fatturato sono inizialmente di tipo qualitativo (aumentato, diminuito, stabile) mentre poi indagano sul livello raggiunto dal fenomeno attraverso l'individuazione della variazione percentuale realizzata rispetto al periodo precedente. Le risposte mancanti sull'andamento del fatturato (aumentato, diminuito, stabile) sono completate con il valore modale di strato mentre le percentuali di fatturato missing sono determinate attribuendo le medie calcolate sulle risposte date (cioè si sostituisce il valore medio calcolato su imprese analoghe per dimensione, per andamento e per settore di attività). Più specificatamente, si calcolano le medie per settore, per classe di addetti e variazione addetti per poi passare (nel caso di risposte valide inesistenti in tale incrocio) a strati più ampi considerando cioè solo il settore e variazione addetti o solo settore.

Inoltre quando la variazione del fatturato dichiarata - sia in calo che in aumento - è superiore al 60% viene effettuata la assegnazione della soglia 60% ritenuta più realistica per variazioni annue o semestrali.

Il passaggio successivo consiste nell'attribuire un fatturato per addetto fittizio (o per meglio dire un valore del fatturato per addetto tratto dall'Istat e



datato 1994) distinto per classi dimensionali (1-9 addetti, 10-19 addetti, 20 e oltre) e per settore di attività (ateco 91 - gruppo), un valore che moltiplicato per il numero di addetti al tempo base (al tempox-1) ci dà il fatturato al tempox-1 per poi passare al fatturato del periodo successivo semplicemente applicando la percentuale dichiarata nel questionario.

Procedura analoga ma con qualche semplificazione viene seguita per calcolare il fatturato previsto.

In particolare, tale procedura può essere così sintetizzata:

- Fatturato al tempo x-1 = fatturato per addetto

- (Istat 1994) * numero di addetti al tempo x-1
- In caso di risposta "aumento" alla domanda sul fatturato al tempo x-1 allora:
Fatturato al tempo x = Fatturato al tempo x-1 + (Fatturato al tempo x-1 * % dichiarata);
- In caso di risposta "diminuzione" alla domanda sul fatturato al tempo x-1 allora:
Fatturato al tempo x = Fatturato al tempo x-1 - (Fatturato al tempo x-1 * % dichiarata);
- In caso di risposta "stabile" alla domanda sul fatturato al tempo x-1 allora: Fatturato al tempo x = Fatturato al tempo x-1.

Definizione dei distretti industriali e dei sistemi produttivi locali manifatturieri

Con Deliberazione del Consiglio Regionale, del 21 febbraio 2000, n. 69, pubblicata sul Bollettino Ufficiale della Regione Toscana n. 14 del 5 aprile 2000, sono stati individuati i distretti industriali e i sistemi produttivi locali manifatturieri. I distretti sono definiti in base alle loro relative specializzazioni produttive. Qui di seguito se ne riporta l'elenco, con l'indicazione, fra parentesi, della provincia d'appartenenza e l'elencazione dei comuni ricompresi in ogni distretto.

Valdinievole (PT) - *Calzature, concia, pelletteria*
Baggiano, Chiesina Uzzanese, Lamporecchio, Larciano, Massa e Cozzile, Monsummano Terme, Montecatini Terme, Pieve a Nievole, Ponte Buggianese, Uzzano

Prato (PO) - *Abbigliamento, tessile, maglieria*
Agliaia (PT), Calenzano (FI), Campi Bisenzio (FI), Cantagallo, Carmignano, Montale (PT), Montemurlo, Poggio a Caiano, Prato, Quarrata (PT), Vaiano, Vernio,

Poggibonsi (SI) - *Legno e mobili*
Barberino Val d'Elsa (FI), Castellina in Chianti, Castelnuovo Berardenga, Casole d'Elsa, Colle Val d'Elsa, Gaiole in Chianti, Monteriggioni, Poggibonsi, Radda in Chianti, Radicondoli

Sinalunga (SI) - *Legno e mobili*
Abbadia San Salvatore, Castiglione d'Orcia, Pienza, Radicofani, San Quirico d'Orcia, Sinalunga, Torrita di Siena, Trequanda

Capannori (LU) - *Carta ed editoria*
Altopascio, Bagni di Lucca, Barga, Borgo a Mozzano, Capannori, Castelnuovo Garfagnana, Coreglia Antelminelli, Fabbriche di Vallico, Galliciano, Pescia (PT), Porcari, Villa Basilica

Valdarno Sup. (AR) - *Calzature, concia, pelletteria*
Bucine, Castelfranco di Sopra, Cavriglia, Figline Valdarno (FI), Incisa in Valdarno (FI), Loro Ciuffenna, Montevarchi, Pian di

Scò, Reggello (FI), Rignano sull'Arno (FI), Terranova Bracciolini

Castelfiorentino (FI) - *Calzature, concia, pelletteria*
Castelfiorentino, Certaldo, Gambassi Terme, Montaione, San Gimignano (SI)

S. Croce s. Arno (PI) - *Calzature, concia, pelletteria*
Bientina, Castelfranco di Sotto, Fucecchio (FI), Montopoli in Val d'Arno, San Miniato, Santa Croce sull'Arno, Santa Maria a Monte

Casentino - Val Tiberina (AR) - *Abbigliamento, tessile, maglieria*
Anghiari, Badia Tedalda, Bibbiena, Caprese Michelangelo, Castel Focognano, Castel San Niccolò, Chitignano, Chiusi della Verna, Montemignaio, Monterchi, Ortignano Raggiolo, Pieve Santo Stefano, Poppi, Pratovecchio, Sansepolcro, Sestino, Stia, Talla

Arezzo (AR) - *Orafo*
Arezzo, Capolona, Castiglion Fibocchi, Castiglion Fiorentino, Civitella in Val di Chiana, Cortona, Foiano della Chiana, Laterina, Lucignano, Marciano della Chiana, Monte San Savino, Pergine Valdarno, Subbiano

Carrara (MS) - *Lapideo e pietre*
Carrara, Fivizzano, Massa, Minucciano (LU), Montignoso, Piazza al Serchio (LU), Pietrasanta (LU), Seravezza (LU), Stazzema (LU), Vagli di Sotto (LU)

Empoli (FI) - *Abbigliamento, tessile, maglieria*
Capraia e Limite, Cerreto Guidi, Empoli, Montelupo Fiorentino, Montespertoli, Vinci

L'indagine è stata coordinata da un Comitato presieduto da Unioncamere Toscana e composto da:

- | | |
|-------------------------|--|
| • Paola Baldi | Regione Toscana – Settore Statistica |
| • Alessandro Compagnino | Regione Toscana – Settore Artigianato e Politiche di Sostegno alle imprese |
| • Claudio Caponi | Confartigianato Imprese Toscana |
| • Roberto Castellucci | C.N.A. Federazione Regionale Toscana |
| • Riccardo Perugi | Unioncamere Toscana |
| • Alberto Susini | Unioncamere Toscana |
| • Emanuele Berretti | CGIL Toscana |
| • Maurizio Petriccioli | CISL Toscana |
| • Mario Catalini | UIL Unione Regionale Toscana |

Per l'impostazione metodologica dell'indagine e del rapporto finale il Comitato si è avvalso di un gruppo di lavoro coordinato dall'Irpet e costituito da:

- | | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| • Stefano Casini Benvenuti | Irpet |
| • Riccardo Perugi | Unioncamere Toscana |
| • Alberto Susini | Unioncamere Toscana |
| • Laretta Ermini | Unioncamere Toscana |
| • Graziano Scaffai | Regione Toscana - Settore Statistica |
| • Claudia Daurù | Regione Toscana - Settore Statistica |
| • Daniele Calamandrei | Irpet (consulente esterno) |

Le elaborazioni statistiche sono state effettuate da Silvia Ghiribelli (Irpet) e quelle inerenti il paragrafo 2.3 da Massimo Pazzarelli (Unioncamere Toscana – Ufficio Studi)

Le interviste telefoniche presso le imprese sono state realizzate da Pragma s.r.l. (Roma).

La stesura del rapporto finale è stata curata da:

- | | | |
|-----------------------|----------------------|--------------------------------------|
| • Daniele Calamandrei | (redazione rapporto) | Irpet (consulente esterno) |
| • Alberto Susini | (par. 2.1) | Unioncamere Toscana – Ufficio Studi |
| • Claudia Daurù | (nota metodologica) | Regione Toscana - Settore Statistica |



La rilevazione fa parte del Programma Statistico Regionale e i dati sono stati validati per la diffusione dal responsabile del settore Statistica della Regione Toscana, ai sensi dell'art. 9 della L.R. 43/1992

Si ringraziano le Associazioni di Categoria, le Camere di Commercio e le Imprese Artigiane per avere reso possibile l'indagine.

Si ringrazia l'EBRET (Ente Bilaterale Regionale Toscano per l'Artigianato) e Artigiancredito Toscano per la collaborazione prestata

Il Rapporto può essere scaricato da internet sul sito www.starnet.unioncamere.it nell'area territoriale Toscana.

Logo ORT: Marco Capaccioli, C.D.&V., Firenze

Layout grafico: Daniele Calamandrei

Stampa: Tipografia Coppini S.a.s - Via dei Serragli, 64/R - 50124 Firenze

Aprile 2006