



IRPET

Istituto Regionale
Programmazione
Economica
della Toscana

Rapporto annuale

DALLA GLOBALIZZAZIONE AL PROTEZIONISMO, I RIFLESSI ECONOMICI E SOCIALI

27 giugno 2025

Curatori del Rapporto: L. Ghezzi e N. Sciclone

Gruppo di lavoro: E. Conti, M. Donati, T. Ferraresi, M. L. Maitino, D. Marinari, L. Piccini, L. Ravagli

Allestimento editoriale: E. Zangheri

SOMMARIO

Sintesi	5
Parte I	
LA CONGIUNTURA ECONOMICA E OCCUPAZIONALE	13
1. INTRODUZIONE. UN CONTESTO GLOBALE IN MUTAMENTO: RISCHI SISTEMICI E NUOVE INCERTEZZE	13
2. PRODUZIONE E COMMERCIO ESTERO	14
2.1 La produzione industriale e le esportazioni	14
2.2 L'impatto dei dazi sull'economia toscana, i riflessi sulle imprese	16
2.3 Le presenze turistiche	19
3. LA CONGIUNTURA DEL MERCATO DEL LAVORO	21
3.1 In sintesi	21
3.2 Domanda di lavoro, attivazioni nette e stock di addetti alle dipendenze	21
3.3 La dinamica settoriale degli addetti alle dipendenze	23
3.4 Ammortizzatori sociali e licenziamenti per motivi economici	29
4. LA PERCEZIONE DEL QUADRO ECONOMICO E SOCIALE DELLE FAMIGLIE TOSCANE	31
4.1 Segnali di miglioramento in un quadro ancora fragile	31
4.2 Le difficoltà a fronteggiare le spese	33
4.3 Le priorità dell'agenda politica: le preferenze dei toscani	34
5. PREVISIONI 2025-2026	34
5.1 La stima per il 2025: crescita contenuta, sostegni interni e tensioni esterne	34
5.2 Le previsioni per il 2026: traiettorie alternative tra incertezza e trasformazione	36
5.3 Conclusioni: vulnerabilità strutturali e direzioni strategiche per il futuro	38
Parte II	
PROGRAMMARE IL FUTURO: PROIEZIONE INTERNAZIONALE E QUESTIONE SALARIALE	39
6. DOMANDA ESTERNA, DIPENDENZA E CRESCITA ECONOMICA: UN'ANALISI STRUTTURALE	39
6.1 Introduzione	39
6.2 La performance delle esportazioni italiane e toscane: una prospettiva comparata di lungo periodo	39
6.3 La dipendenza esterna della regione: verso una lettura strategica delle interdipendenze produttive della Toscana	44
6.4 Un'analisi strutturale della crescita	56
7. I SALARI: LE DINAMICHE DI LUNGO PERIODO	59
7.1 Introduzione	59
7.2 La stagnazione salariale in Italia; la rappresentazione del fenomeno attraverso i dati di contabilità nazionale	60
7.3 La stagnazione salariale in Toscana: la rappresentazione del fenomeno attraverso i dati degli estratti contributivi INPS	61
Box 7.1: <i>IN WORK AT RISK OF POVERTY RATE</i>	66
7.4 La stagnazione salariale in Toscana: il ruolo degli effetti di composizione e di rendimento e in modo particolare della produttività	68
7.5 Una simulazione per valutare l'impatto del salario minimo legale	71
Box 7.2: <i>IL SALARIO MINIMO LEGALE NEI PAESI EUROPEI</i>	71
7.6 Gli effetti delle politiche fiscali e il ruolo del fiscal drag	74
7.7 Conclusioni	78

Sintesi

PARTE I CONGIUNTURA E PREVISIONI

Il contesto economico attuale è fortemente influenzato dalle politiche protezionistiche e dalle persistenti tensioni geopolitiche, che alimentano un clima di incertezza e inducono gli operatori economici a un atteggiamento improntato alla cautela. L'attività economica evidenzia segnali di rallentamento: ad esempio le esportazioni estere, pur crescendo, appaiono ridimensionate nel loro ritmo di espansione, mentre nel mercato del lavoro la crescita occupazionale perde vigore. L'intensità del ripiegamento a cui sono potenzialmente esposte le prospettive di crescita è difficilmente prevedibile, perché influenzata dall'evoluzione delle nuove misure tariffarie e dalle loro ripercussioni sul commercio internazionale. L'incertezza dello scenario economico si riflette nella percezione soggettiva della condizione economica che, se da un lato è in miglioramento rispetto agli anni precedenti, dall'altro appare non altrettanto positiva quando si guarda all'anno a venire.

- **Produzione manifatturiera**

La fragilità del ciclo economico si riflette nell'andamento della produzione industriale che continua a mostrare un segno negativo, per il sesto trimestre consecutivo. La contrazione della produzione industriale mostra segnali di attenuazione: il dato più recente, riferito al mese di aprile e successivo all'introduzione dei dazi, evidenzia una flessione tendenziale del -1,2%, che è inferiore rispetto al calo registrato nel primo trimestre dell'anno (-3,3%).

Rispetto ad altre regioni, come Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto, la Toscana è in ritardo nel percorso di recupero della produzione che è in corso nel Paese, a causa dell'impatto ancora significativo delle criticità irrisolte che interessano il comparto moda.

- **Commercio estero**

Diversamente dalla produzione industriale, le vendite estere della regione continuano a mostrare nel primo trimestre dell'anno una dinamica in valore positiva (+2,8%), dopo l'aumento registrato nel corso del 2024 (+17,8%). In entrambi i casi, i dati sono depurati dalla componente dei metalli preziosi, il cui andamento è fortemente influenzato dalla volatilità del prezzo dell'oro e che, se inclusi, altererebbero il valore complessivo delle esportazioni.

In ogni caso la dinamica positiva dell'export toscano è quasi interamente trainata dai prodotti farmaceutici, le cui vendite estere sono praticamente raddoppiate nel primo trimestre 2025 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. È, questo, il risultato della performance esperita dalle produzioni della parte fiorentina del comparto (+177,8%), che riflette la crescita delle linee produttive operata negli ultimi anni. In calo, invece, le vendite estere di prodotti farmaceutici della provincia di Siena (-50,4%).

Farmaceutica (+90,3%), nautica (+41,2%) e industria cartaria (+5,5%) a parte, le altre produzioni (prodotti agricoli e agroalimentari, mobili, macchinari, siderurgia, mezzi di trasporto, gioielleria), segnano nel 2025 un valore negativo. La crisi del comparto moda non mostra segnali di attenuazione, pur all'interno di un quadro eterogeneo. Tengono il passo il pronto moda cinese dell'area pratese (+2,4%) e il paniere di prodotti di alta gamma esportati dal distretto del lusso aretino (+4,0% gli articoli in pelle, mentre -3,2% i capi di abbigliamento). Al contrario, risultano in contrazione la concia dell'area pisana (-1,6%), in misura più marcata i filati e tessuti del distretto tessile di Prato (-3,0%) e, in modo ancora più significativo, i prodotti del lusso della moda fiorentina. Su base tendenziale, rispetto allo stesso periodo del 2024, le flessioni della moda nell'area fiorentina raggiungono livelli rilevanti: fino a un quarto del valore per gli articoli in pelle, e fino a un terzo per i capi di abbigliamento.

- **Presenze turistiche**

Il clima di incertezza che pesa sullo scenario economico si è riflesso negli ultimi mesi anche sulla dinamica delle presenze turistiche. Il 2024 si è chiuso con il definitivo recupero dei flussi precedenti la pandemia. La

crescita rispetto al 2023 delle presenze turistiche (+4,1%) è stata frutto di tendenze opposte sui mercati interni ed esteri, perché all'aumento rilevante delle presenze straniere (+10,3%), in particolare extra-europee (+17,5%), si contrappone la diminuzione degli italiani (-3,4%). Ma i primi mesi del 2025 restituiscono un quadro di relativa preoccupazione.

Nonostante i dati non siano ancora definitivi, ma suscettibili di aggiustamenti, le presenze turistiche sono nel primo trimestre in calo (-2,1%) rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente, soprattutto nelle aree balneari (-22,9%) ma anche in quelle rurali (-12,5%), collinari (-4,2%) e montane (-3,9%), destinazioni dove insiste di più il turismo italiano e europeo.

• Il quadro macroeconomico

In un contesto di incertezza molto elevata non è semplice fare delle previsioni macroeconomiche. Le stime del nostro modello, ancorate ad uno scenario inerziale che non incorpora ulteriori shock esogeni, restituiscono per la Toscana un aumento del Pil dello 0,6% nel 2025 e dello 0,9% nel 2026. Dopo il rimbalzo post-pandemico, la crescita prosegue a un ritmo contenuto, coerente con le stime per l'Italia, che indicano un aumento del PIL pari allo 0,6% nel 2025 e allo 0,8% nel 2026.

La crescita del prodotto interno lordo è sostenuta dalla domanda interna, trainata in particolare dai consumi (+0,9%), che beneficiano dell'aumento nominale e reale delle retribuzioni.

Il contributo della domanda estera netta risulta invece lievemente negativo, a causa della ripresa delle importazioni.

Anche la spesa della pubblica amministrazione contribuisce positivamente alla dinamica della domanda. Secondo le nostre stime, la componente dei consumi pubblici crescerà dell'1,2% in termini reali.

Rallentano invece gli investimenti (+0,3%), specie quelli in beni strumentali per la crescente incertezza che disincentiva l'avvio di nuovi progetti.

Nel 2026, nello scenario inerziale che assume il proseguimento dell'attuale equilibrio macroeconomico, sarà ancora la domanda interna a svolgere il ruolo di traino principale della crescita: i consumi dovrebbero aumentare di un altro +0,9% e gli investimenti fissi, in modo più sostenuto rispetto al 2025, dell'1%.

Il saldo commerciale, fra import ed export, dovrebbe migliorare lievemente apportando un contributo di +0,1 punti percentuali al prodotto interno lordo.

• L'effetto potenziale dei dazi sulle imprese toscane

L'introduzione di dazi da parte dell'amministrazione Trump potrebbe avere un impatto severo sull'economia toscana, fortemente orientata nella vendita di prodotti verso gli Stati Uniti: la quota di export toscano diretta agli USA è oggi pari al 16,2%, un valore in crescita negli ultimi anni (era il 10,0% nel 2009).

Il commercio con gli Stati Uniti è fortemente concentrato: farmaceutica, macchinari, agroalimentare (vino e olio), e moda assorbono il 75% delle esportazioni. In alcuni casi, il mercato statunitense è cruciale: vale il 34% dei prodotti farmaceutici esportati, il 41% dell'olio venduto all'estero, e il 33% del vino toscano commercializzato fuori dal Paese.

Anche dal lato delle imprese si osserva una forte concentrazione: su circa 20.000 imprese esportatrici toscane, sono 6.358 quelle che esportano verso gli USA. Tuttavia, sono imprese che pesano in modo significativo sul valore aggiunto (11,7%) e l'occupazione regionale (10,0%).

Tre scenari con dazi diversificati su tutti i beni esportati verso gli USA (al 10%, al 20%, al 50%) mostrano effetti potenzialmente critici: con dazi al 10%, 45 imprese (579 addetti) andrebbero in perdita¹; con dazi al 20%, tale numero salirebbe a 77 imprese (843 addetti); con dazi al 50%, le imprese in perdita diventerebbero 226 (3.188 addetti). Anche tra le imprese che manterrebbero un MOL positivo, molte ne vedrebbero però una significativa contrazione: nello scenario dei dazi al 20%, il 35% delle imprese subirebbe una riduzione del MOL inferiore al 5%; il 53% avrebbe perdite del MOL tra il 5% e il 25%; il 12% avrebbe perdite superiori al 25%.

Sebbene le imprese possano mitigare l'impatto negativo dei dazi tramite strategie di rilocalizzazione produttiva o di diversificazione dei mercati, nel breve termine l'introduzione dei dazi rischia di tradursi in una contrazione dell'export, in un calo della redditività e dell'occupazione, con ricadute potenzialmente rilevanti su alcuni comparti chiave del sistema economico regionale.

¹ Con tale dizione si intende un margine operativo lordo (MOL) che diventerebbe negativo da positivo.

• Il mercato del lavoro

Il mercato del lavoro in Toscana continua a mostrare complessivamente una dinamica positiva (+2,5% gli addetti nel 2024), seppure in un contesto di progressivo rallentamento dell'espansione (+1,9% gli addetti nel primo trimestre 2025).

Il saldo tra avviamenti e cessazioni rimane positivo (sono 26mila le posizioni di lavoro create nel 2024), a dimostrazione della capacità di tenuta del sistema occupazionale regionale, sebbene sia in flessione rispetto alle dinamiche precedenti (erano 38mila le posizioni create nel 2023).

Nel primo trimestre del 2025, sempre su base tendenziale, le posizioni di lavoro create sono 4mila in meno (-10,7%).

L'evoluzione recente del mercato del lavoro in Toscana mostra andamenti disomogenei tra i diversi comparti produttivi. In particolare, il settore manifatturiero evidenzia segnali di crescente difficoltà, che si riflettono sia sul versante delle assunzioni sia su quello dell'utilizzo degli strumenti di sostegno al reddito.

Le assunzioni nel manifatturiero risultano in significativa flessione rispetto agli anni precedenti (-2,6% nel primo trimestre 2025, che si aggiunge al -9,2% registrato nel 2024), a conferma del rallentamento della domanda di lavoro in un comparto strutturalmente esposto alle tensioni sui mercati internazionali. Contestualmente, cresce in maniera rilevante il ricorso alla cassa integrazione e ad altri strumenti di integrazione salariale: nei primi tre mesi del 2025, almeno 14mila lavoratori hanno beneficiato di una misura di sostegno al reddito, tra Cassa Integrazione Ordinaria (CIGO) e Fondo di Solidarietà Bilaterale per l'Artigianato (FSBA). Si tratta di un incremento marcato rispetto allo stesso periodo del 2024, in cui i beneficiari erano meno di 7mila, e del 2023, con poco più di 4mila lavoratori interessati. Questo trend conferma un peggioramento progressivo della congiuntura nel comparto industriale.

Parallelamente, nel corso del 2024 si è osservato un aumento dei licenziamenti per motivi economici: +864 unità rispetto all'anno precedente, un dato spinto principalmente dal settore industriale (+1.148). Particolarmente rilevante risulta il contributo del comparto moda, che da solo ha registrato un incremento di +1.022 licenziamenti, testimoniando la vulnerabilità di un settore ad alta intensità di manodopera e fortemente influenzato dalla contrazione della domanda e dall'instabilità del commercio internazionale.

Nonostante queste criticità, tra i lavoratori dipendenti si conferma una tendenza strutturale verso una maggiore stabilità occupazionale. Prosegue infatti la crescita degli occupati con contratti a tempo indeterminato, un elemento che suggerisce un parziale riequilibrio nella composizione qualitativa dell'occupazione regionale.

Nel complesso, la congiuntura del mercato del lavoro toscano si presenta eterogenea e articolata, caratterizzata da dinamiche divergenti tra stock e flussi. Mentre lo stock degli occupati continua a registrare una crescita, i flussi in entrata – e in particolare gli avviamenti – risultano in calo. Questo disallineamento rappresenta emblematicamente una fase di equilibrio instabile, in cui la resilienza del mercato del lavoro convive con il rischio di un possibile arretramento.

• Le condizioni di vita percepite dalle famiglie toscane

Nel 2025, la percezione soggettiva della condizione economica da parte delle famiglie toscane restituisce un quadro in chiaroscuro, segnato da alcuni segnali di miglioramento rispetto agli anni precedenti, ma ancora permeato da una diffusa incertezza. Le famiglie sembrano riconoscere che la fase più acuta dell'inflazione e del rallentamento della crescita è stata superata, ma permane un atteggiamento di cautela, che condiziona le aspettative future e il clima generale di fiducia.

Dall'indagine condotta nel quadro del Rapporto annuale emergono alcuni cambiamenti significativi. Cala in modo marcato la quota di famiglie che si definisce "povera" o "molto povera", scesa al 9,7% nel 2025 rispetto all'11,4% del 2024 e al 15,5% del 2023. Cresce, parallelamente, la fascia intermedia – quella che non si riconosce né nella povertà né nel benessere – a conferma di un parziale riassorbimento delle condizioni più critiche.

Migliora anche la capacità di gestione del bilancio familiare: la quota di chi dichiara di arrivare a fine mese con difficoltà scende dal 56,3% al 48,5%, mentre aumentano le famiglie che riescono a farlo con una certa facilità (dal 43,7% al 51,5%).

Nonostante questi segnali incoraggianti, la fiducia nel futuro resta debole. Solo il 7,0% delle famiglie si dichiara ottimista rispetto alla propria condizione economica nei prossimi 12 mesi, in netto calo rispetto al 13,6% del 2024. La quota di chi prevede un peggioramento resta elevata (22,7%), mentre cresce significativamente il

numero di famiglie che non si aspetta cambiamenti (dal 63,1% al 70,7%), evidenziando un atteggiamento di attesa e prudenza.

A pesare sulle aspettative contribuiscono anche le difficoltà che una quota del tutto non trascurabile di famiglie dichiara nel far fronte ad alcune voci di spesa: ad esempio, per il consumo di farmaci o per le visite mediche (25,0% dei rispondenti), per l'utilizzo dei trasporti (11,0%), per l'acquisto materiale scolastico (8,4%) o per il mantenimento dei figli (4,4%). Il 29,4% dichiara di non potersi permettere una vacanza l'anno. Una famiglia su cinque non sarebbe in grado di far fronte a una spesa imprevista di 2mila euro, e una su sei ad un esborso di 800 euro.

Nel complesso, il quadro che emerge è quello di una società che percepisce un miglioramento rispetto agli anni più critici, ma che non si sente ancora al sicuro. La fiducia è un capitale ancora fragile, frenato da tensioni internazionali, politiche protezionistiche inasprite e timori persistenti sul piano economico e sociale. Il miglioramento c'è ma resta incerto, distribuito in modo non uniforme, e fatica a tradursi in una reale spinta verso l'ottimismo.

PARTE 2

PROGRAMMARE IL FUTURO: PROIEZIONE INTERNAZIONALE E QUESTIONE SALARIALE

I benefici della globalizzazione – in particolare l'accesso a tecnologie avanzate e a beni a basso costo – restano evidenti. Tuttavia, la sostenibilità dello sviluppo economico nel medio-lungo periodo impone al Paese, oltre che alla nostra regione, una sfida da giocare su due fronti.

Il primo è quello di una diversificazione della proiezione internazionale delle nostre esportazioni a favore di mercati meno esposti a rischi commerciali o geopolitici, associandovi contemporaneamente l'obiettivo di una minore dipendenza esterna nell'approvvigionamento di materie prime e prodotti intermedi, per contenere i colli di bottiglia che ostacolano il potenziale di crescita.

Il secondo fronte strategico riguarda il rilancio della domanda interna come fattore di stabilizzazione e di compensazione di eventuali e negative fluttuazioni della domanda estera, specie in un quadro come quello attuale segnato dall'inasprimento protezionistico. Ciò implica, in via prioritaria, un intervento deciso sulla questione salariale, prerequisito indispensabile per rafforzare il potere d'acquisto delle famiglie e sostenere strutturalmente la dinamica dei consumi.

DOMANDA ESTERA, DIPENDENZA E CRESCITA ECONOMICA

- **Una mappatura settoriale delle dipendenze esterne del nostro sistema produttivo**

La Toscana ha una economia aperta che l'ha avvantaggiata in ogni fase di espansione della domanda mondiale. Ma una elevata partecipazione del nostro sistema produttivo alle catene globali del valore può potenzialmente essere anche un fattore di vulnerabilità tutte le volte che si manifestano degli *shock* esogeni: ad esempio, se cambiano le principali rotte logistiche o aumentano i costi energetici, o si verificano modifiche legislative nei Paesi che sono nostri fornitori di materie prime o semilavorati. In tutti questi casi, il sistema regionale è esposto a contraccolpi difficili da prevedere e da contrastare.

Una lettura dettagliata del sistema economico regionale, che non si fermi ai grandi aggregati (PIL, export, occupazione), ma indaghi in profondità le interdipendenze settoriali restituisce una mappatura delle criticità che può essere una utile bussola di riferimento per le politiche industriali. Utilizziamo a tale scopo cinque indicatori:

- *Il Foreign Import Penetration e il Peso Foreign Import (output)*, misurano la penetrazione estera sul mercato regionale ed esprimono, quindi, la capacità delle imprese locali di presidiare il mercato interno;
- *La quota di imprese a controllo estero*, che segnala l'esposizione a decisioni produttive prese fuori dal territorio regionale;
- *Peso Foreign Import (input) e Peso Total Import (input)*, che riflettono la dipendenza funzionale dei processi produttivi locali da forniture internazionali (il primo) e da forniture esterne alla regione (internazionali e interregionali, il secondo).

Tutti questi indicatori consentono una lettura sistemica delle vulnerabilità del sistema produttivo, distinguendo tra esposizione alla concorrenza, fragilità nelle catene del valore, e rischi di delocalizzazione.

L'applicazione degli indicatori ai diversi comparti della manifattura toscana consente di comporre una mappa articolata delle vulnerabilità e delle specificità settoriali.

Entrando nel dettaglio dei risultati:

- **Tessile-abbigliamento:** è uno dei settori più esposti alle relazioni esterne. La *foreign import penetration* supera il 37%, indicando una concorrenza internazionale significativa anche sul mercato interno. Un punto delicato riguarda anche gli indicatori di input: oltre il 18% degli input intermedi proviene dall'estero e la quota sale fino al 36% se si includono anche gli input interregionali.
- **Farmaceutica:** lo sviluppo del settore è avvenuto grazie a imprese locali che hanno però la natura di imprese multinazionali naturalmente aperte ai mercati mondiali. L'analisi rivela due elementi critici: una quota di imprese a controllo estero pari a oltre il 60% e una parziale dipendenza dagli input esterni
- **Macchinari:** mostra una *foreign import penetration* del 41%, con un peso degli input esteri pari al 22%, che sale a oltre il 50% includendo gli input interregionali. Ciò indica una forte apertura internazionale, ma una elevata vulnerabilità nel reperimento di componenti e semilavorati.
- **Chimica:** è un comparto essenziale per molte altre produzioni manifatturiere, ma presenta una *foreign import penetration* prossima al 60% che incoraggerebbe interventi a favore di una crescita locale della chimica verde, nel riciclo avanzato, nella chimica fine legata alle nanotecnologie.
- **Agroalimentare:** ha una *foreign import penetration* del 21%, con un peso complessivo delle importazioni (esterne e interregionali) di input pari al 42%. Ingredienti, imballaggi, tecnologie e additivi provengono spesso da fuori regione.

• Una lettura per filiera

I precedenti indicatori esaminano la dipendenza a monte e a valle del sistema produttivo regionale e italiano attraverso i dati ricavabili dalle statistiche del commercio estero. Ma la valutazione del quadro della dipendenza dall'estero del nostro sistema produttivo, sia dal lato della domanda rivolta alle nostre merci che da quello dell'offerta di prodotti intermedi utilizzati dal nostro sistema, richiede anche di cogliere le relazioni che le imprese toscane intrattengono indirettamente con le imprese di altre regioni o Paesi. In questo modo si passa dalla lettura per singolo settore, come fatto in precedenza, ad una per filiera considerando da un lato il bisogno finale che si va a soddisfare (identificandolo anche in base all'origine geografica dello stesso) e dall'altro tutto l'insieme degli input coinvolti nelle varie fasi dei processi produttivi necessari a soddisfare quel bisogno.

Ci concentriamo in primo luogo sulla cd. dipendenza a valle (cioè sull'identificazione dell'origine del bisogno finale alla cui soddisfazione il nostro sistema produttivo partecipa a vario titolo). Complessivamente, il 65% del valore aggiunto toscano legato alla produzione di beni dipende, direttamente o indirettamente, dalla domanda estera. Il 28% direttamente o indirettamente dalla domanda del resto d'Italia. Solo il 7% è generato dalla domanda interna della Toscana. Per quanto concerne i singoli mercati di destinazione finale all'interno dei quali si inseriscono le produzioni toscane, è chiara la forte integrazione con quelli appartenenti all'Unione Europea. E tuttavia si osserva una notevole differenziazione tra le diverse produzioni.

Se, ad esempio, la domanda finale esperita dai paesi della UE genera oltre il 50% del valore aggiunto estero realizzato dai prodotti in carta, da quelli farmaceutici e da quelli agricoli, la quota scende al 17% del valore aggiunto nel caso dei macchinari. Per questi ultimi sono di gran lunga più rilevanti il mercato statunitense (18%) e quello in cui sono raggruppate le economie del resto del mondo (24%).

Focalizziamo infine l'attenzione sulla cosiddetta dipendenza a monte, ovvero sui Paesi che forniscono direttamente o indirettamente al sistema produttivo toscano gli input intermedi necessari alla realizzazione delle proprie produzioni.

Il livello di integrazione interna alla regione è piuttosto contenuto: nel caso dei prodotti agricoli, ad esempio, non supera il 25%. Un po' più elevata, ma comunque limitata, è l'integrazione con i sistemi produttivi del resto d'Italia, che nel caso della produzione di macchinari arriva a coprire circa il 40% del valore aggiunto incorporato negli input intermedi.

Spicca invece, in senso opposto, la forte dipendenza dall'estero: nella produzione farmaceutica, ad esempio, circa tre quarti del valore aggiunto contenuto negli input utilizzati dalla farmaceutica è attribuito a Paesi esterni. Sebbene per molte produzioni il grado di integrazione con l'Unione Europea sia relativamente elevato, assumono un peso significativo anche altre grandi economie come Stati Uniti e Cina, oltre all'insieme eterogeneo dei Paesi classificati sotto la voce Resto del Mondo.

In generale, nella geografia della dipendenza a monte, occorre distinguere gli input legati alla disponibilità di risorse naturali – come i prodotti energetici e quelli della raffinazione petrolifera – dagli input industriali di base. Nel caso dei prodotti dell'industria di base il peso delle economie comunitarie nella fornitura di input è relativamente elevato oscillando tra il 34% per i macchinari e il 49% per i prodotti farmaceutici.

Guardando invece ai prodotti dell'industria estrattiva e della raffinazione petrolifera, invece, il peso della UE a 27 non raggiunge mai il 20%. Molto alta, invece, la dipendenza dalle produzioni della Russia, del Nordamerica, dell'Arabia Saudita, della Cina e del resto del mondo.

In conclusione, le dipendenze esaminate, per i cui dettagli si rinvia al Rapporto nella sua versione estesa, possono essere in alcuni casi fisiologiche e legate alla specializzazione produttiva; in altri, invece, derivare da squilibri territoriali, assenze infrastrutturali, carenze nella formazione o da scelte aziendali consolidate nel tempo. Comprendere l'origine di queste vulnerabilità è essenziale per poterle affrontare con strumenti mirati e non generici.

- **Un'interpretazione di lungo periodo**

Il sistema di dipendenze descritto rappresenta una fotografia che consente di comprendere in che misura siamo esposti a eventuali shock esterni, anche asimmetrici, che dovessero colpire un qualche fornitore del nostro sistema produttivo o un cliente delle nostre produzioni. L'analisi del ruolo che il sistema di relazioni esterne ha nella nostra economia non si esaurisce però a questo (la misura dell'esposizione a rischi) visto che tali relazioni incidono direttamente nella dinamica di crescita di lungo termine. Nel Rapporto si propone quindi una lettura della crescita degli ultimi vent'anni che tenga conto, oltre che dei tradizionali elementi di offerta (riassunte nelle caratteristiche strutturali del nostro sistema produttivo), anche del ruolo della domanda, quella esterna in primis e quella interna. Una lettura del genere risulta utile proprio in un momento come quello attuale nel quale gli USA, principale mercato di destinazione finale delle merci, sta virando verso una posizione delle proprie partite correnti più sostenibile. Ci dobbiamo interrogare quindi su quale crescita per la nostra economia è compatibile con una bilancia commerciale non più in avanzo ma in pareggio.

L'impiego di una struttura modellistica, funzionale a tale scopo, evidenzia come ultimi quindici anni il Paese abbia affrontato un lungo periodo di stagnazione, superiore a quanto sarebbe stato necessario in presenza di saldi pubblici e commerciali in pareggio. Tutto ciò è attribuibile agli interventi di consolidamento del bilancio pubblico che hanno condizionato pesantemente la domanda interna e frenato, pur nel rispetto di un sentiero economicamente e finanziariamente sostenibile, la piena espressione del nostro potenziale di crescita. Oggi questo iato fra crescita potenziale ed effettiva sembra essersi ridotto. Il che richiederebbe lo sforzo di favorire le componenti del sistema produttivo più sensibili alla crescita economica mondiale (aumentando ad esempio la nostra elasticità all'export e/o riducendo quella sull'import) per coglierne l'effetto di trascinamento, e per questa via ricostituire uno spazio aggiuntivo di crescita potenziale da occupare con un rilancio dei redditi e dei consumi interni, quanto mai essenziali in un mondo caratterizzato da equilibri nelle partite correnti.

LA QUESTIONE SALARIALE

- **La diminuzione del potere d'acquisto dei lavoratori**

L'analisi degli estratti conto contributivi INPS relativi ai lavoratori dipendenti occupati in Toscana nel periodo 1985-2023 evidenzia come la nostra regione condivida con il resto del Paese quarant'anni di stagnazione salariale.

Dal 1985 al 2023, la retribuzione annua reale per lavoratore in Toscana è aumentata in media di appena lo 0,1% annuo. Ancora più negativo è il dato relativo al periodo 1995-2023, in cui la retribuzione media annua è diminuita dello 0,3% annuo, con un numero indice che scende da 100 a 91. Al netto dell'inflazione, i lavoratori oggi guadagnano quindi il 9% in meno di quanto guadagnassero trent'anni fa.

Le determinanti che concorrono a spiegare la rigidità verso l'alto dei salari sono molteplici e di varia natura. Una prima ragione risiede nella contrazione dell'intensità lavorativa. In Toscana, tra il 1985 e il 2023, le giornate medie annue lavorate sono scese da 211 a meno di 190. L'aumento della frammentazione contrattuale ha accentuato il fenomeno: i rapporti di lavoro part-time sono passati da una incidenza del 17%

al 36%, e quelli a termine dal 15% al 34%. La riduzione dell'orario, per l'aumento del part time, e l'incremento di modalità contrattuali di natura flessibile, per la discontinuità dei tempi di lavoro, hanno ridotto il volume di lavoro che in media è associabile ad ogni occupato nel corso dell'anno.

- **Una crescente polarizzazione**

La polarizzazione del mercato del lavoro, fra stabile ed instabile, oltre che fra tempo pieno e parziale, spiega anche l'aumento della disuguaglianza nelle retribuzioni annue colta tramite l'indice di Gini che, nell'arco di un quarantennio, passa dal valore di 0,29 osservato nel 1985 a oltre 0,34 e relativo all'anno 2023. L'indice di Gini sulla retribuzione giornaliera, tuttavia, cresce nello stesso periodo meno significativamente (da circa 0,22 a 0,25), a conferma che l'aumento delle disuguaglianze deriva in misura preponderante dalla diversa intensità lavorativa.

Per effetto di queste dinamiche la distribuzione percentuale dei lavoratori per classi di retribuzione reale mostra nel tempo un incremento della quota di lavoratori nelle fasce di reddito più basse. Questa dinamica suggerisce un generale arretramento dei livelli salariali, con un effetto di "compressione dal basso" che colpisce soprattutto i nuovi ingressi, i precari e i lavoratori nei servizi a bassa remunerazione.

Coerentemente con queste evidenze un lavoratore ogni 5 (il 19,8%) è oggi povero in senso assoluto (dispone, cioè, di una retribuzione annua inferiore a 8mila euro, pari alla soglia di incapienza fiscale). Poco meno di 1/3 di chi è povero in senso assoluto in un dato anno lo rimane consecutivamente per almeno cinque anni. Il rischio della persistenza in una condizione di povertà è crescente per le donne, per gli stranieri, per la popolazione adulta e i lavoratori flessibili.

- **Effetti di composizione, ruolo della produttività e dinamiche distributive**

Complessivamente, un mercato del lavoro più frammentato, flessibile e diseguale nell'utilizzo del fattore lavoro, insieme a una riduzione dell'intensità lavorativa in termini di giornate e ore impiegate, rappresenta – nelle sue diverse articolazioni e manifestazioni – una delle principali cause della stagnazione salariale. Tuttavia, vi sono altre cause da menzionare non meno rilevanti.

L'impiego di un archivio, appositamente costruito, che raccoglie informazioni sia sulle imprese che sui lavoratori, evidenzia il ruolo degli effetti di composizione (ad esempio, il cambiamento di peso dei settori produttivi) e di quelli più specificamente legati alla relazione con la produttività. L'esercizio di scomposizione dei risultati di regressione stimati in due anni distinti, al fine di individuare e quantificare i fattori che hanno inciso sull'andamento dei salari nel tempo, evidenzia quanto segue:

- i) il salario medio per occupato aumenta nell'arco di un decennio del 4,8%: +0,5% in media annua, non dissimilmente da quanto rilevabile con i dati di contabilità;
- ii) tale risultato è l'esito di due effetti: quello di rendimento e quello di composizione. Il primo misura la differenza salariale dovuta a cambiamenti nei premi associati alle variabili (età, genere, produttività, settore, ecc.) che influenzano il livello retributivo. Il secondo misura la differenza salariale dovuta a cambiamenti osservati nel peso delle precedenti variabili;
- iii) l'effetto rendimento avrebbe determinato, senza l'effetto di composizione, un aumento salariale del 6,0% (+0,6% in media annua); l'effetto di composizione, avrebbe ridotto la dinamica salariale dell'1,2% (-0,1% in media annua).

Nell'insieme, quindi, gli effetti di composizione hanno frenato la dinamica salariale, mentre quelli di rendimento hanno fornito un contributo complessivamente debole.

Fra gli effetti di composizione che hanno agito negativamente sulla dinamica salariale un ruolo rilevante lo ha, come precedentemente evidenziato, l'aumento dei contratti a tempo parziale e, seppure in misura inferiore, l'aumento della quota di imprese operanti nel comparto dei servizi di alloggio e ristorazione.

Fra gli effetti di rendimento trova conferma, rispetto alle attese, il ruolo giocato dalla produttività nel determinare il livello salariale: l'elasticità del salario alla produttività è sia positiva sia in leggero aumento.

L'apparente contraddizione di una elasticità del salario alla produttività che è positiva, e viceversa salari che sono complessivamente stagnanti, trova una riconciliazione nella evidenza di una crescita economica fin qui troppo debole per garantire una adeguata spinta salariale. Troppo debole, probabilmente in senso assoluto, e sicuramente relativo rispetto agli altri fattori di composizione o di rendimento che hanno agito negativamente sulla dinamica salariale.

A ciò si aggiunga che l'intensità della relazione fra produttività e salari mostra, sebbene solo in alcuni settori, una flessione nel tempo, a testimonianza che in alcuni comparti sono intervenute dinamiche redistributive a vantaggio del capitale e penalizzanti per il fattore lavoro: nella manifattura nel suo insieme, ad esempio, e più specificamente nella moda e nella meccanica; analogamente nelle costruzioni e negli alloggi e ristorazione.

- **Le politiche di sostegno al reddito: salario minimo, riforme e drenaggio fiscale**

Passando alle politiche, il nostro Paese è uno dei pochi in Europa in cui il salario minimo non è fissato per legge ma è demandato alla contrattazione collettiva nazionale di settore. L'accentuarsi del fenomeno del lavoro povero ha tuttavia alimentato una crescente pressione in favore dell'introduzione di un salario minimo legale, che, ad oggi, non si è ancora tradotta in provvedimenti normativi concreti.

Per valutare gli effetti potenziali dell'introduzione di un salario minimo ricorriamo al modello di micro-simulazione fiscale dell'IRPET *MicroReg*. Assumiamo come soglia di retribuzione minima il valore di 9 euro lordi all'ora e due diverse definizioni di retribuzione mensile lorda: una al netto e l'altra al lordo delle mensilità aggiuntive (tredicesima e quattordicesima) e del trattamento di fine rapporto (TFR). Le simulazioni sono condotte sull'intero insieme dei lavoratori dipendenti, ad eccezione del lavoro domestico. Secondo le nostre simulazioni, in Toscana il 14,0% (in Italia il 14,6%) dei lavoratori dipendenti percepirebbe una retribuzione lorda oraria inferiore a 9 euro, se calcolata escludendo le mensilità aggiuntive e il TFR. Tale quota si ridurrebbe al 10,8% (in Italia all'11,2%) se si adotta una definizione più ampia di retribuzione, comprensiva di questi elementi.

Le stime ottenute mediante il modello *MicroReg* indicano che l'introduzione di un salario minimo orario pari a 9 euro determinerebbe un incremento di reddito disponibile medio annuo per lavoratore pari a 2.812 euro (circa 234 euro mensili) considerando la definizione di retribuzione più ristretta e a 2.910 euro (243 euro al mese) in quella comprensiva delle mensilità aggiuntive e del TFR.

In Italia, tuttavia, si è tradizionalmente scelto di intervenire sui redditi attraverso misure redistributive a valle del mercato (fiscali e contributive), anziché con politiche pre-redistributive che agiscono direttamente sulla formazione dei redditi, come il salario minimo legale.

Ma in un contesto di alta inflazione, il sistema fiscale progressivo può essere distorsivo a causa del drenaggio fiscale (*fiscal drag*).

È quanto sta accadendo con la legge di bilancio 2025, che ha riformato l'imposta in due direzioni principali: sostituendo, da un lato, l'esonero parziale dei contributi sociali a carico del lavoratore con l'introduzione di un bonus fiscale e con un aumento delle detrazioni da lavoro dipendente; riducendo, dall'altro, il numero delle aliquote e degli scaglioni da quattro a tre.

L'effetto netto della riforma, tuttavia, una volta tenuto conto del *fiscal drag*, risulta significativamente ridimensionato rispetto agli obiettivi dichiarati.

Il *fiscal drag* (o drenaggio fiscale) si verifica nei sistemi fiscali progressivi non indicizzati all'inflazione: quando i redditi nominali aumentano per effetto del caro vita, i contribuenti possono salire a scaglioni più alti, generando un aumento dell'imposta più che proporzionale all'inflazione.

Tra il 2022 e il 2024, il drenaggio fiscale ha avuto un impatto rilevante: in Toscana, i lavoratori dipendenti hanno versato 2 miliardi di euro in più rispetto a quanto avrebbero pagato con scaglioni e detrazioni indicizzati all'inflazione; in Italia, il totale ammonta a 20 miliardi.

Il beneficio medio annuo previsto dalla riforma IRPEF della Legge di Bilancio 2025 pari a 778 euro per lavoratori toscani (748 euro a livello nazionale) non compensa il maggior prelievo causato dal *fiscal drag*, pari a 1.024 euro per lavoratore in Toscana (1.023 euro in Italia).

Il risultato è una perdita netta media di 247 euro per lavoratore toscano (275 euro a livello nazionale), nonostante la riforma fiscale.

Parte I

LA CONGIUNTURA ECONOMICA E OCCUPAZIONALE

1. INTRODUZIONE. UN CONTESTO GLOBALE IN MUTAMENTO: RISCHI SISTEMICI E NUOVE INCERTEZZE

Nel corso del 2025 l'economia globale si trova ad operare dentro uno scenario profondamente instabile, plasmato da un intreccio complesso di fattori strutturali e congiunturali. L'attuale fase congiunturale è il risultato di una combinazione di vulnerabilità di lungo periodo, shock esogeni e un quadro geopolitico sempre più fluido e imprevedibile, in cui decisioni politiche e commerciali influenzano simultaneamente economie mature ed emergenti, alimentando un senso generalizzato di incertezza.

Sebbene termini come "incertezza", "precarietà" e "preoccupazione" siano stati ormai ricorrenti nei documenti previsionali degli ultimi quindici anni, il contesto attuale si distingue per profondità e natura. Non si tratta solo dell'inevitabile margine di errore insito in ogni simulazione economica: ad essere messo in discussione è l'equilibrio stesso delle relazioni internazionali su cui si è basata, per decenni, la crescita globale. È in corso un cambiamento di paradigma, che modifica progressivamente le regole del gioco e ridefinisce i fattori di competitività. Un processo di transizione che, nelle attese di molti osservatori, rischia di generare un rallentamento strutturale della crescita globale.

Secondo l'*OECD Economic Outlook* di giugno 2025, il tasso di crescita mondiale, pari al 3,3% nel 2024, dovrebbe scendere al 2,9% nel 2025 e confermare questo andamento anche nel 2026. La decelerazione è imputabile a diversi fattori, tra cui il deterioramento del commercio internazionale, il riemergere di tensioni protezionistiche e una crescente difficoltà ad allineare le politiche monetarie e fiscali alla nuova fase post-pandemica.

Un elemento chiave è il ritorno del protezionismo commerciale come leva di politica economica. L'episodio simbolico di questa tendenza è stato il cosiddetto *Liberation Day* annunciato il 2 aprile 2025 dall'amministrazione statunitense, che ha innescato una nuova ondata di dazi verso numerosi partner commerciali. La reazione a catena che ne è seguita – fatta di controdazi, sospensioni temporanee, poi di nuovo ripristino di barriere – ha avuto l'effetto di destabilizzare il quadro globale, ben oltre i meri aumenti di costo. Le aspettative degli operatori, che costituiscono il fondamento delle decisioni di investimento, produzione e approvvigionamento, sono state erose da un'alternanza incoerente di annunci e marce indietro, contribuendo a un clima diffuso di sfiducia.

In parallelo, le tensioni geopolitiche – dai conflitti in Ucraina e Medio Oriente al riassetto delle alleanze in Asia – hanno aggravato il clima di instabilità, contribuendo al rallentamento della fiducia tra famiglie e imprese e aumentando i rischi di decelerazione per molte economie avanzate. Un rallentamento che, in Paesi ad alto debito pubblico come l'Italia, rischia di avere effetti più pronunciati e persistenti.

Un ulteriore elemento di criticità, strettamente connesso alla dinamica appena descritta, riguarda la formazione delle aspettative inflazionistiche. Nonostante le banche centrali abbiano avviato una graduale fase di allentamento monetario, il contesto globale resta vulnerabile al riaccendersi di pressioni sui prezzi. La combinazione tra incertezza geopolitica, volatilità nei mercati energetici e tensioni sulle materie prime alimenta il rischio di una persistenza inflazionistica superiore al target, specialmente in alcune aree dell'economia globale.

Questo quadro incerto ha già iniziato a riflettersi sulle condizioni macroeconomiche dell'Italia. Come sottolineato nel *Bollettino Economico* della Banca d'Italia (maggio 2025), il Paese risente in misura significativa della debolezza del commercio estero, della perdita di competitività legata all'apprezzamento dell'euro e della limitata capacità di manovra fiscale. Il risultato è un percorso di crescita rallentato e fragile, esposto a nuove turbolenze.

Anche la Toscana, economia regionale fortemente interconnessa con l'estero e orientata all'export manifatturiero, inizia a manifestare segnali di tensione. I primi dati regionali relativi all'inizio del 2025 mostrano un'evoluzione disomogenea, con una sostanziale tenuta della domanda interna, ma una

progressiva difficoltà sui mercati internazionali. Questi segnali – se letti nella più ampia cornice nazionale ed europea – confermano la necessità di rafforzare le basi strutturali della crescita, per preparare territori ed economie a una fase che non sarà solo ciclicamente più incerta, ma sistemicamente più instabile.

2. PRODUZIONE E COMMERCIO ESTERO

2.1 La produzione industriale e le esportazioni

Nel pur difficile contesto internazionale il primo trimestre ha fatto segnare una riduzione generalizzata della velocità di contrazione della produzione industriale per l'Italia e le principali regioni manifatturiere (Tab. 2.1). Il -1,8% sull'anno precedente registrato a livello nazionale è stato soprattutto il frutto del risultato della Lombardia (-1,3%). L'apertura di secondo trimestre, con il risultato di aprile, sembra rafforzare ulteriormente il messaggio, con Veneto, Emilia-Romagna e Lombardia entrate in territorio positivo. Pur condividendo con le altre regioni la tendenza al miglioramento, la Toscana è, assieme al Piemonte, più indietro nel processo di recupero, registrando un -3,3% nei primi tre mesi dell'anno e un -1,2% ad aprile. Pesano ancora sul contesto produttivo regionale le difficoltà del settore moda e una capacità di catturare la domanda internazionale estremamente concentrata in poche produzioni.

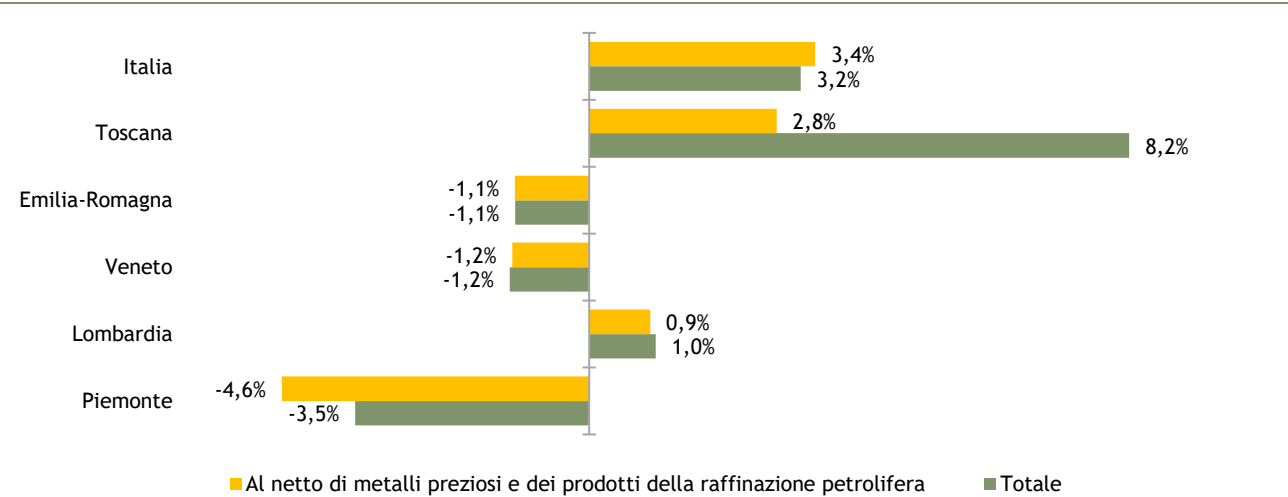
Tabella 2.1 La produzione industriale dell'Italia e delle principali regioni. Var. % tendenziali

	I trim. 2024	II trim. 2024	III trim. 2024	IV trim. 2024	I trim. 2025	Aprile 2025 su Aprile 2024
Piemonte	-3,5%	-5,8%	-7,4%	-7,8%	-4,6%	-1,6%
Lombardia	-3,6%	-3,5%	-4,3%	-4,1%	-1,3%	0,6%
Veneto	-4,2%	-3,9%	-4,3%	-4,6%	-2,2%	0,0%
Emilia-Romagna	-4,2%	-4,1%	-5,0%	-4,8%	-2,1%	0,2%
TOSCANA	-4,7%	-4,4%	-5,8%	-5,1%	-3,3%	-1,2%
ITALIA	-3,5%	-3,5%	-4,5%	-4,3%	-1,8%	0,1%

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Infatti, se la dinamica delle esportazioni aggregate ci consegnerebbe in apparenza una forte crescita delle vendite estere toscane anche in inizio di 2025 la realtà appare ben diversa e complessa (Fig. 2.2). Innanzitutto, l'aumento delle quotazioni dell'oro tra la seconda metà del 2024 e l'inizio del nuovo anno hanno spinto verso l'alto le vendite in valore dei metalli preziosi. Depurata da questa tendenza, la performance regionale sui mercati internazionali tende a riallinearsi sulla media nazionale. Le vendite estere in valore, progressivamente, tendono a inglobare la ridotta vivacità della produzione industriale osservata negli ultimi mesi.

Figura 2.2 Le esportazioni di beni dell'Italia e delle principali regioni nel primo trimestre 2025. Var. % tendenziali



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Inoltre, una volta articolato l'andamento per prodotti, si scopre che il segno meno, in alcuni casi anche piuttosto marcato, prevale su quasi tutte le produzioni che caratterizzano il sistema produttivo regionale (Tab. 2.3). Con un'unica, rilevante, eccezione: quella dei prodotti farmaceutici, le cui vendite estere sono praticamente raddoppiate nel primo trimestre 2025 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. È, questo, il risultato della performance esperita dalle produzioni della parte fiorentina del comparto (+177,8%), anche in virtù della crescita delle linee produttive operata negli ultimi anni. In calo, invece, le vendite estere di prodotti farmaceutici della provincia di Siena (-50,4%).

Tabella 2.3 Le esportazioni della Toscana. Prodotti. Var. % tendenziali. Prezzi correnti

	I trim. 2024	II trim. 2024	III trim. 2024	IV trim. 2024	I trim. 2025	2024 su 2023
Prodotti agricoli	2,5%	10,8%	12,2%	1,6%	-5,2%	5,6%
Min. non energetici	-0,1%	7,5%	2,6%	26,3%	13,0%	8,9%
Agro-alimentare	26,8%	21,0%	18,5%	6,0%	-5,0%	17,6%
Filati e tessuti	-10,8%	-9,5%	-4,9%	-0,5%	-5,2%	-6,7%
Abbigliamento	3,4%	-10,3%	-7,2%	-13,5%	-19,6%	-6,9%
Maglieria	4,7%	-17,1%	-11,0%	-11,3%	-21,8%	-8,9%
Cuoio e pelletteria	-20,8%	-12,8%	-15,4%	-16,6%	-21,0%	-16,6%
Calzature	-19,9%	-22,8%	-18,0%	-14,7%	-20,1%	-19,1%
Prodotti in legno	9,1%	27,0%	-3,4%	-11,6%	-9,0%	5,7%
Carta e stampa	-15,6%	-5,2%	7,9%	3,6%	5,5%	-3,1%
Chimica di base	-5,1%	2,8%	9,6%	-6,8%	-10,2%	-0,4%
Farmaceutica	41,5%	48,3%	12,1%	35,9%	90,3%	33,2%
Gomma e plastica	-1,9%	7,0%	8,9%	-1,1%	-0,8%	3,0%
Altra chimica	-30,5%	-18,5%	-4,5%	10,6%	0,5%	-13,1%
Min. non metall.	-2,4%	5,9%	9,0%	3,4%	-6,7%	3,9%
Metallurgia di base*	-16,1%	-25,0%	-8,0%	-6,4%	-14,1%	-14,7%
Prodotti in metallo	-3,4%	15,1%	-5,4%	5,5%	-5,8%	2,9%
Elettromeccanica	-4,0%	-1,4%	7,6%	10,7%	0,5%	3,2%
Macchine	28,8%	4,0%	-6,1%	24,7%	-14,9%	12,3%
Mezzi di trasporto	-3,6%	3,0%	15,9%	-8,8%	-4,7%	2,6%
Mobili	-0,8%	-3,7%	1,4%	-8,2%	-10,3%	-3,1%
Gioielli	111,9%	99,8%	78,7%	116,1%	-22,3%	102,7%
Altri prodotti	42,9%	43,7%	15,3%	26,6%	-23,2%	32,6%
TOTALE	14,5%	14,7%	7,0%	18,7%	2,8%	17,8%

*Dati al netto dei metalli preziosi

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Sulle macchine ha pesato una fisiologica contrazione delle vendite estere delle macchine per impieghi generali (-15,3%) dopo il +23,0% fatto registrare nel corso del 2024. E d'altra parte, considerati i cicli lunghi di questo tipo di produzioni, è difficile cogliere dalla dinamica delle fatturazioni di un singolo trimestre tendenze circa l'andamento della produzione del comparto. In contrazione anche l'export di macchine per impieghi speciali e delle componenti elettriche dei macchinari.

Rimanendo sulla metalmeccanica, continua la flessione delle vendite estere del comparto siderurgico (-13,2%), mentre rimangono stabili rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente quelle della meccanica di precisione.

Anche sui mezzi di trasporto si ravvisa una certa eterogeneità. Crescono, infatti, in modo pronunciato le esportazioni di navi e imbarcazioni della provincia di Lucca (+41,2%), mentre appaiono in forte calo quelle della camperistica senese (-17,7%) e quelle di motocicli e quadricicli a motore della provincia di Pisa (-19,5%). In ripresa le vendite estere dell'industria ferro-tranviaria.

Non accenna a rallentare, invece, la crisi del comparto moda. Anzi, se possibile il primo trimestre 2025 ha visto una ulteriore accelerazione della dinamica negativa. Gli andamenti interni al comparto confermano i segnali già evidenti negli ultimi trimestri. Tengono le esportazioni del distretto della concia dell'area pisana (-1,6%), quelle del pronto moda cinese del pratese (+2,4%) e il paniere di prodotti esportati dal lusso aretino. In contrazione, invece, le vendite estere di filati e tessuti del distretto tessile di Prato (-3,0%) e, soprattutto, i prodotti del lusso della moda fiorentina. Rispetto allo stesso periodo del 2024, le flessioni vanno in questo caso da un quarto del valore nel caso degli articoli in pelle fino al -33,8% per i capi di abbigliamento.

Nonostante la crescita delle quotazioni dell'oro sono risultate in calo le vendite estere di gioielli della provincia di Arezzo (-22,8%). Da questo punto di vista, considerata la crescita fuori scala registrata nel 2024 a causa della domanda della Turchia e legata alla forte crescita dei prezzi registrata in quel paese, un progressivo rientro dell'export verso la "normale" dimensione del distretto orafo era attesa e proseguirà verosimilmente anche nei prossimi mesi.

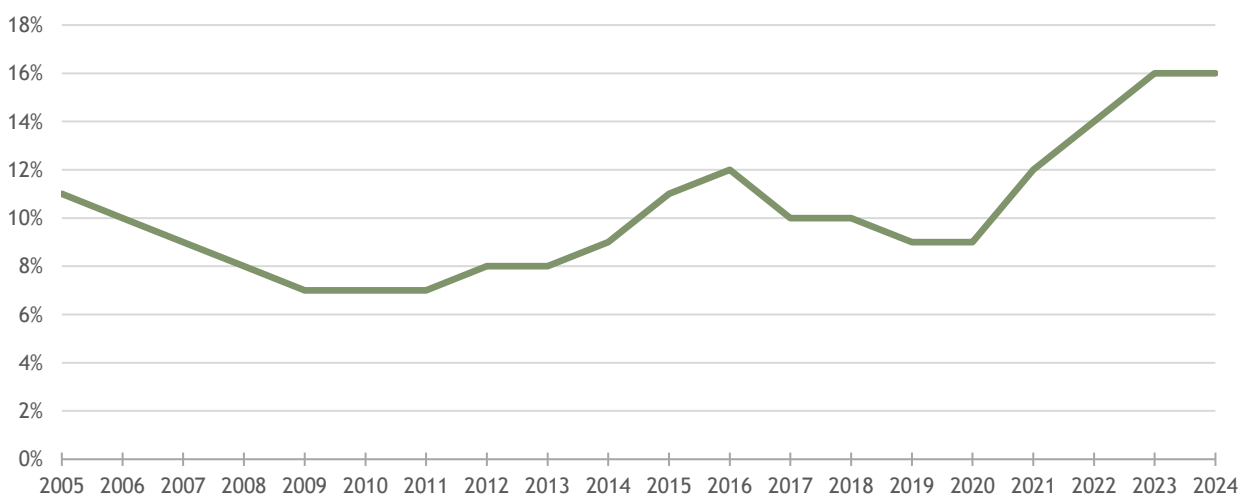
In lieve contrazione le esportazioni di prodotti agricoli e agro-alimentari. Sulla parte dei prodotti agricoli ha pesato il calo delle vendite estere di prodotti del vivaismo della provincia di Pistoia (-4,8%), mentre su quelli alimentari decisiva è stata la flessione esperita dall'export di olio (-14,6%).

Tra le altre produzioni tipiche delle specializzazioni regionali segnaliamo, infine, la flessione delle esportazioni di mobili (-10,3%), la sostanziale stabilità delle vendite di prodotti lavorati dell'industria lapidea a fronte della crescita di quelle di marmo grezzo (+13,3%), e il rafforzamento della tendenza positiva dell'export dei prodotti dell'industria cartaria (+5,5%). In calo, invece, le esportazioni di prodotti della chimica di base (-10,2%).

2.2 L'impatto dei dazi sull'economia toscana, i riflessi sulle imprese

L'entrata in vigore dei dazi annunciati da parte dell'amministrazione Trump potrebbe avere un impatto significativamente negativo sul sistema economico e produttivo della Toscana, data la forte vocazione all'export della regione verso gli Stati Uniti. Gli USA sono infatti il primo partner commerciale della Toscana, avendo superato in rilevanza mercati storici come Francia e Germania, e passando in un quindicennio dall'assorbire circa il 10% dell'export regionale al 16,2% registrato nel 2024 (Fig. 2.4).

Figura 2.4 Incidenza % delle esportazioni verso USA sul totale dell'export regionale



Fonte: ISTAT-Coeweb

Il commercio con gli Stati Uniti presenta però una elevata concentrazione in termini di imprese e settori coinvolti. Dal punto di vista dei prodotti, più dei $\frac{3}{4}$ delle esportazioni verso gli USA sono riconducibili a quattro ambiti: farmaceutica, macchinari, agroalimentare (in particolare vino e olio) e moda. Inoltre, per molti di questi prodotti il mercato americano rappresenta una destinazione significativa rispetto al totale delle esportazioni regionali: ad esempio, circa un terzo delle esportazioni toscane di prodotti farmaceutici sono diretti verso gli Stati Uniti, e lo stesso vale per vino e olio (Tab. 2.5).

Tabella 2.5 Rilevanza delle esportazioni regionali verso gli Stati Uniti. Valori %. 2024

Prodotto	Incidenza % in valore su expo verso USA	% expo verso USA sul totale delle esportazioni regionali
Farmaceutica	37,1%	34,3%
Macchinari	11,4%	52,3%
Olio	5,8%	41,5%
Gioielleria	5,3%	5,8%
Cuoio e pelletteria	5,3%	12,5%
Calzature	4,2%	22,2%
Vino	4,1%	32,6%
Abbigliamento	4,1%	12,4%
Altro	22,8%	7,8%
Totale	100%	16,2%

Fonte: ISTAT-Coeweb

In termini di imprese, su circa 20.000 imprese toscane che esportano la loro produzione, solo poco più di 6.000 lo fanno verso il mercato statunitense. Di queste, le prime 10 per rilevanza realizzano un terzo delle esportazioni verso il mercato USA, e le prime 50 ne totalizzano il 50%. Tuttavia, come è immaginabile, tali imprese rappresentano una componente particolarmente dinamica del sistema produttivo regionale, realizzandone più del 10% del valore aggiunto regionale e impiegando circa 140mila addetti (Tab. 2.6).

Tabella 2.6 Incidenza delle imprese che esportano verso gli USA su alcune dimensioni economiche regionali

Imprese esportatrici verso USA	% Export verso Usa	% Valore Aggiunto Regionale	Addetti
Prime 10 Imprese	34%	1,3%	4.151
Prime 50 Imprese	52%	3,1%	16.996
Totale Imprese	100%	11,7%	140.204

Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT

Per queste imprese, quindi, i dazi potrebbero avere un impatto particolarmente negativo sulla loro profittabilità, e conseguentemente, sulla loro capacità di mantenere inalterati i livelli di produzione e occupazione in regione. Risulta quindi interessante valutare i potenziali effetti di uno scenario protezionistico statunitense a livello della singola impresa, utilizzando le banche dati disponibili su esportazioni e conto economico per le aziende toscane.

Identifichiamo le imprese particolarmente esposte sul fronte del commercio con gli Stati Uniti utilizzando due criteri: quelle imprese che esportano verso gli USA almeno la metà delle loro esportazioni totali e quelle che esportano verso gli USA almeno la metà della loro produzione totale (Tab. 2.7).

Tabella 2.7 Imprese e addetti toscani esposti verso i mercati statunitensi

	Numero Imprese	Addetti	Incidenza % su valore aggiunto regionale
Totale	6.358	140.204	11,7%
Esposte su expo*	3.127	26.002	1,3%
Esposte su fatturato**	379	2.728	0,1%

*Expo vs USA > 50% expo totale dell'impresa

**Expo vs USA > 50% produzione totale dell'impresa

Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT

Da questa prima analisi emergono circa 3.000 imprese esposte verso il mercato americano, che impiegano 26mila addetti e incidono per più dell'1% sul valore aggiunto della Toscana. Di queste, circa 300 imprese (con 2.700 addetti) risultano in una posizione ancora più critica, dato che il loro fatturato dipende per più della metà dalla domanda di oltreoceano.

La distribuzione territoriale delle imprese esposte sul fronte delle esportazioni verso gli USA fa emergere, oltre alla provincia di Firenze (data la densità di attività economiche che questa ospita strutturalmente) anche le province di Siena, per le produzioni farmaceutiche e agroalimentari e quella di Arezzo (gioielleria e moda) (Tab. 2.8).

Tabella 2.8 Distribuzione provinciale delle unità locali delle imprese esposte su expo USA

Provincia	Numero Unità locali	Addetti	Incidenza %
Massa-Carrara	143	846	3%
Lucca	248	1.695	7%
Pistoia	140	1.262	5%
Firenze	1.087	8.479	33%
Livorno	116	1.264	5%
Pisa	229	1.905	7%
Arezzo	276	2.553	10%
Siena	615	5.857	23%
Grosseto	107	1.052	4%
Prato	166	1.089	4%
TOTALE	3.127	26.002	100%

Fonte: elaborazioni IRPET su dati ISTAT

Chiaramente, le imprese dispongono di strumenti e strategie diverse per poter fronteggiare un incremento delle barriere doganali. In particolar modo, molte delle imprese che esportano verso gli USA sono inserite in gruppi multinazionali che potrebbero implementare processi di rilocalizzazione della produzione per aggirare o assorbire parte di tali incrementi, oppure individuare mercati alternativi di sbocco per i propri prodotti. Tuttavia, possiamo in prima battuta ragionevolmente ipotizzare che nel breve periodo l'entrata in vigore dei dazi si traduca per queste imprese in una riduzione del volume delle esportazioni verso i mercati statunitensi, in ragione di un fattore di elasticità che ricaviamo dai nostri modelli².

Inoltre, ipotizziamo anche che tale riduzione del fatturato derivante dalla riduzione dell'export impatti sul margine operativo delle imprese³. Guardiamo quindi per quante imprese ciò si traduce nel passaggio da un margine operativo positivo ad uno negativo, mettendone quindi a rischio la sostenibilità finanziaria. Gli scenari che stanno alla base di questa elaborazione corrispondono all'introduzione di dazi generalizzati su tutti i prodotti esportati verso gli USA rispettivamente pari al 10%, al 20% e al 50% (scenario per ora solo minacciato) (Tab. 2.9).

Tabella 2.9 Imprese e addetti con Margine Operativo Lordo negativo a seguito dei dazi

Scenario	Numero Imprese	Addetti
Dazi al 10%	45	579
Dazi al 20%	77	843
Dazi al 50%	226	3.188

Fonte: stime IRPET

In aggiunta a queste situazioni di particolare criticità, comunque, è possibile sostenere che, nonostante la maggior parte delle imprese che esportano verso gli USA mostrino ampi margini di markup dati dalla tipologia di beni esportati, vi sono rilevanti segmenti del sistema economico regionale che potrebbero comunque accusare ripercussioni dall'inasprimento delle barriere doganali verso questo rilevante mercato per l'export regionale. Ad esempio, nello scenario intermedio corrispondente a dazi pari al 20%, solo un terzo delle imprese che attualmente esportano verso gli USA registrerebbe una riduzione del MOL inferiore al 5%, per circa la metà possiamo invece registrare una riduzione fra il 5% e il 10%, e infine superiore nei restanti casi (Tab. 2.10).

² L'elasticità della domanda di un prodotto misura la reattività della quantità domandata di quel prodotto rispetto a variazioni di prezzo.

³ Sotto questa ipotesi, i costi per l'acquisto di beni intermedi si riducono in maniera proporzionale al fatturato, mentre il costo per il personale rimane rigido (nel breve periodo si ipotizza che le imprese non riducano il personale impiegato).

Tabella 2.10 Imprese e addetti per percentuale di riduzione del Margine Operativo Lordo

% Riduzione del Margine Operativo Lordo	Numero di imprese	Addetti
Inferiore al 5%	2.247	31.311
Tra il 5% e il 10%	3.359	94.841
Tra il 10% e il 25%	410	8.476
Tra il 25 e il 50%	167	3.427
Tra il 50 e il 100%	98	1.306
Superiore al 100%	77	843
TOTALE	6.358	140.204

Fonte: stime IRPET

2.3 Le presenze turistiche

• I flussi turistici in Toscana nel 2024

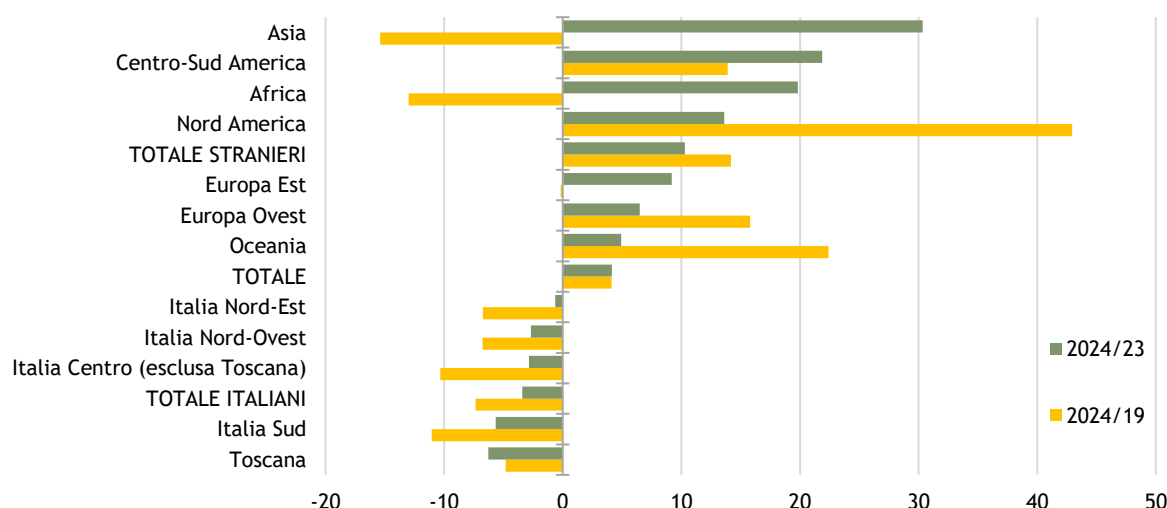
Il 2024, anno di definitivo recupero dei flussi precedenti la pandemia, si caratterizza per una crescita delle presenze turistiche (+4,1%) concentrata su alcune specifiche categorie ricettive⁴ e frutto di tendenze opposte sui mercati interni ed esteri. All'aumento assai rilevante delle presenze straniere (+10,3%), in particolare extra-europee (+17,5%), si contrappone infatti la diminuzione degli italiani (-3,4%).

Il crescente clima di incertezza non pesa solo sullo scenario economico, ma anche sulla dinamica delle presenze turistiche. Nonostante i dati non siano ancora definitivi, nel primo trimestre 2025 le presenze turistiche sono in calo (-2,1%) rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente, soprattutto nelle aree balneari (-22,9%) ma anche in quelle rurali (-12,5%), collinari (-4,2%) e montane (-3,9%), destinazioni dove insiste di più il turismo italiano e europeo

• La dinamica del turismo nazionale e internazionale

Il calo della domanda nazionale nel corso del 2024 riguarda pressoché tutte le regioni di origine ma in particolare il turismo domestico dei toscani (-6,3%), che si concentra al mare, e quello proveniente dal sud e dalle isole (-5,7%), più orientato alle città d'arte. A incidere di più, in negativo, sono i più forti mercati tradizionali della regione, oltre ai toscani stessi i laziali, che diminuiscono del -3% e i lombardi (-2,5%). Insieme queste tre aree di provenienza determinano i tre quarti del calo complessivo del turismo nazionale. Sul fronte internazionale, invece, il principale apporto alla crescita delle presenze proviene rispettivamente dagli Stati Uniti, dalla Cina, dalla Germania e dai Paesi Bassi (Fig. 2.11).

Figura 2.11 Toscana: variazione delle presenze per area geografica di origine. 2024/2023, 2024/2019



Fonte: Regione Toscana (flusso dati amministrativo)

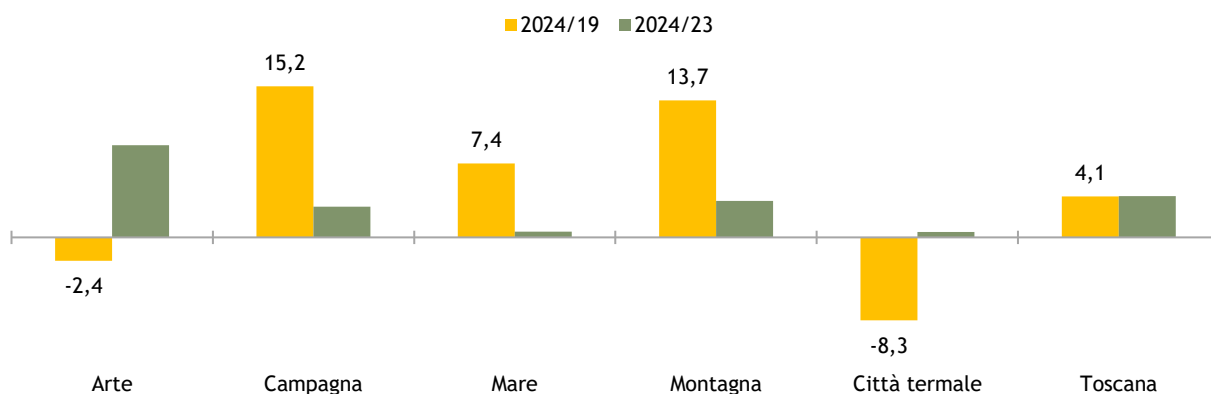
⁴ Se non conteggiassimo la categoria ricettiva delle locazioni turistiche (professionali e non) la variazione totale delle presenze in Toscana sarebbe pressoché nulla rispetto al 2023 (-0,3%). La sua inclusione, che siamo consapevoli porta con sé possibili distorsioni dovute al fenomeno della progressiva emersione statistica della categoria tra il 2019 e il 2023, si giustifica per la rilevanza che sta assumendo il fenomeno e per il suo effetto di sostituzione rispetto ad altre categorie ricettive nei gusti dei consumatori, talché escluderlo dal conteggio comporterebbe una distorsione ancora maggiore e una notevole sottovalutazione del livello e della dinamica complessiva delle presenze in Toscana.

Il mercato USA spicca come uno dei più dinamici in assoluto dopo la pandemia, con una crescita del 12,9% sul 2023 e di oltre il +43,8% sul 2019. Altrettanto importante, poiché segue anni di ripresa lenta e tardiva, appare il rimbalzo delle presenze dall'Asia e in particolare dalla Cina (+66,4% sul 2023) e dal Giappone (+40,5%), pur se la strada per il recupero dei livelli precedenti il Covid è ancora lunga (-39,2% e -50,5% rispettivamente le presenze sul 2019). Bene fanno i mercati dell'Europa occidentale, in particolare Spagna (+7,7%), Olanda (+7,5%), Francia (+5,5%) e anche Germania (+6,4%), nonostante il peggioramento della congiuntura economica interna. Il 2024 segna anche il superamento dei flussi precedenti la pandemia per il Regno Unito, le cui presenze crescono di circa il 9,5% sul 2023. In terreno positivo sul 2023 si segnalano anche le altre principali nazioni dell'Europa del nord e dell'est. La crescita congiunturale dei flussi provenienti dalle principali nazioni latino-americane e delle altre asiatiche e del vicino-oriente, in particolare Brasile (+24,8%), India (+32,2%) e Turchia (+38,4%), apporta un contributo significativo all'aumento complessivo dei flussi, sia quest'anno che rispetto al 2019.

• Cosa accade sul territorio regionale

A beneficiare della performance del turismo internazionale, in particolare extra-europeo, sono innanzitutto le destinazioni che contengono le principali città d'arte della regione (+9,2% sul 2023). Sono del resto le uniche, insieme alle principali città termali, a non aver superato ancora completamente gli effetti della pandemia Sars-Cov2 (-2,4% e -8,3% rispettivamente sul 2019). Una buona crescita sul 2023, ancora una volta dovuta pressoché esclusivamente alla spinta del turismo estero sia europeo che extra-europeo, la si registra nelle aree collinari (+3,1%) e montane (+3,6%), capaci di intercettare l'espansione del segmento esperienziale e outdoor seguita al Covid e ancora pienamente in atto. La performance meno soddisfacente che riguarda le destinazioni balneari (+0,6%) quest'anno è soprattutto determinata dall'effetto di composizione dovuto al peso della componente nazionale, le cui presenze diminuiscono del -3,1% mentre il segmento straniero cresce, seppur sotto la media, di un cospicuo +7,1% (Fig. 2.12).

Figura 2.12 Toscana: variazione % delle presenze per area-prodotto di destinazione. 2024/2023, 2024/2019

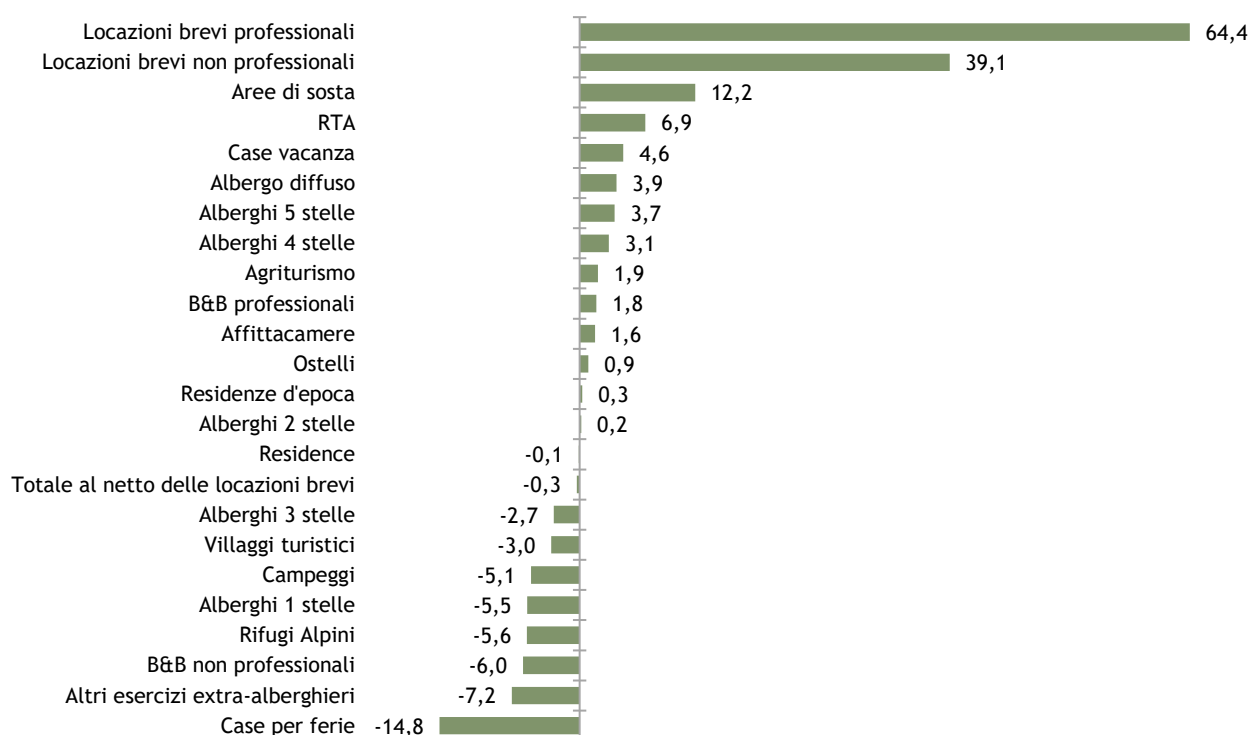


Fonte: Regione Toscana (flusso dati amministrativo)

• Le strutture ricettive

Le dinamiche per origine e destinazione dei turisti si riflettono in modo eterogeneo sulle diverse tipologie di strutture ricettive. Regge il turismo del lusso, in particolare all'interno del settore alberghiero concentrato nelle città d'arte (le presenze aumentano del +3,7% nei 5 stelle e del 3,2% nei 4 stelle), mentre particolarmente penalizzate sono le tipologie alberghiere di fascia più bassa (-5,5% gli alberghi a 1 stella) i tre stelle (-2,7%) e quelle relativamente più presenti lungo la costa e meta del turismo nazionale, come i villaggi turistici (-3%) e i campeggi (-5,1%). Buona invece, seppur più contenuta rispetto agli anni scorsi, la performance degli Agriturismi (+1,9%) a riprova del buon andamento del segmento turistico esperienziale in particolare sul fronte internazionale. Ma spicca soprattutto ancora una volta la crescita delle presenze nelle locazioni turistiche brevi non professionali (+64,4%) e professionali (+39,1%) che, al di là di un possibile effetto di emersione statistica, e di sostituzione di altre tipologie ricettive, riflette un trend molto forte, frutto del cambiamento dei gusti e delle esigenze dei consumatori tra cui annoverare la ricerca di soluzioni ricettive relativamente convenienti da parte delle famiglie, non solo nelle città d'arte (Fig. 2.13).

Figura 2.13 Toscana: variazione % delle presenze per tipologia ricettiva di destinazione. 2024/2023



Fonte: Regione Toscana (flusso dati amministrativo)

3. LA CONGIUNTURA DEL MERCATO DEL LAVORO

3.1 In sintesi

Il mercato del lavoro in Toscana continua a evidenziare un andamento complessivamente positivo, sebbene caratterizzato da un rallentamento della dinamica espansiva. Il numero degli addetti risulta in crescita e il saldo tra avviamenti e cessazioni si mantiene favorevole. Tuttavia, le tendenze positive non sono uniformemente distribuite tra i settori: in particolare, il comparto manifatturiero mostra segnali di contrazione.

Si registra una diminuzione delle nuove assunzioni, a fronte di un incremento del ricorso agli strumenti di integrazione salariale. Nel primo trimestre dell'anno, almeno 14mila lavoratori hanno usufruito della cassa integrazione. Parallelamente, si rileva un aumento dei licenziamenti per motivi economici, con particolare incidenza in comparti come quello della moda.

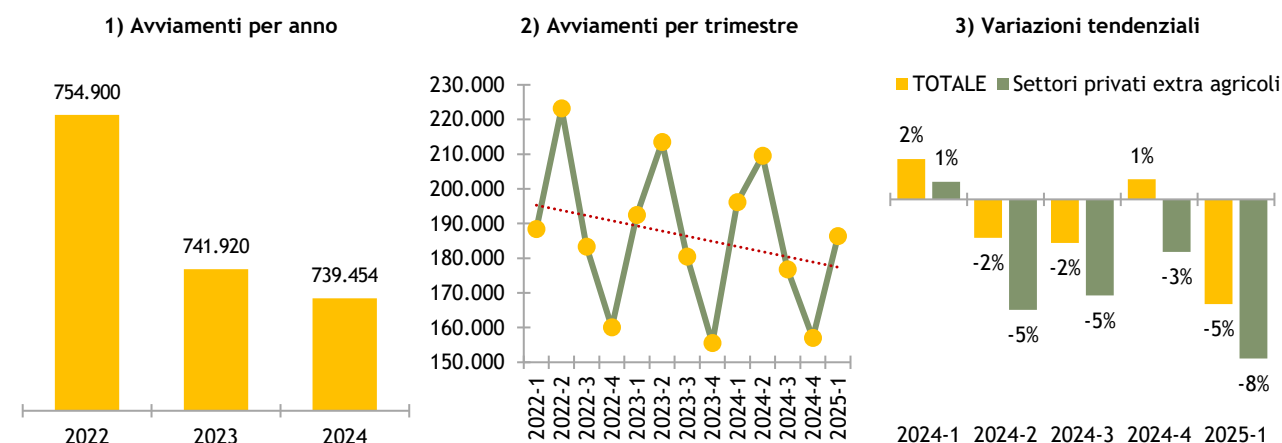
Tra i lavoratori dipendenti prosegue la crescita degli occupati con contratti a tempo indeterminato, segnale di una tendenza verso forme contrattuali più stabili.

L'attuale congiuntura del mercato del lavoro si configura come eterogenea e complessa, come testimoniano le dinamiche divergenti tra stock e flussi: mentre gli stock – ad esempio il numero complessivo degli occupati – continuano a crescere, i flussi in entrata, come gli avviamenti, risultano in calo. Questo scollamento ben rappresenta la fase di equilibrio precario tra resilienza e rischi di arretramento.

3.2 Domanda di lavoro, attivazioni nette e stock di addetti alle dipendenze

Nei primi tre mesi del 2025 gli avviamenti sono diminuiti di quasi 10mila unità rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, -5%, prosegue, quindi, la contrazione della domanda di lavoro iniziata con il secondo trimestre del 2023. Considerando i settori privati extra-agricoli il calo delle assunzioni diviene più forte: -8% nel primo trimestre dopo il -3% del 2024 (Fig. 3.1).

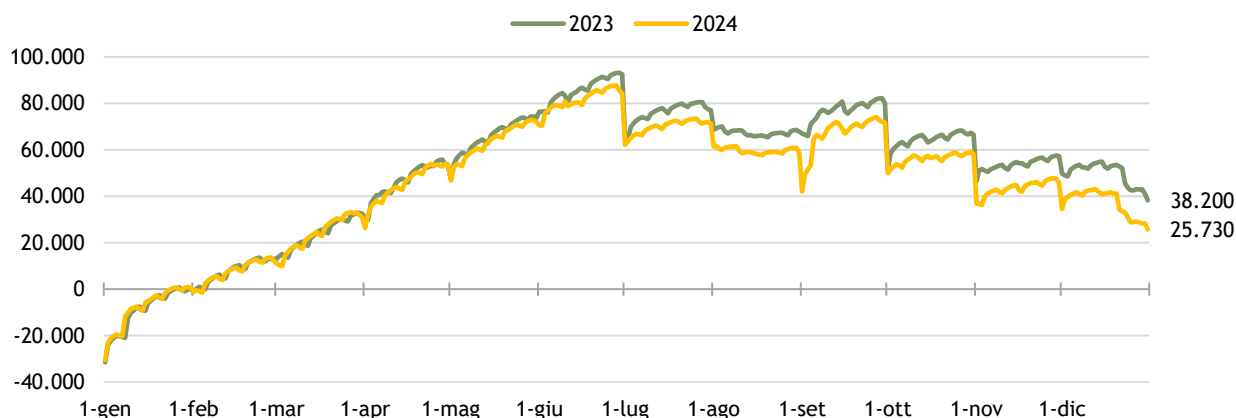
Figura 3.1 Avviamenti negli anni 2022-2024 e nei trimestri I 2022-I 2025



Fonte: elaborazioni su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

La diminuzione degli avviamenti non ha generato un saldo negativo delle attivazioni nette di lavoro, ma ha ovviamente ridimensionato l'intensità della loro crescita. Nel corso del 2023 erano state create, tra 1° gennaio e 31 dicembre, circa 38mila nuove posizioni di lavoro; nel 2024, invece, circa 26mila (-33,8%). Il disallineamento negli andamenti dei due anni comincia a manifestarsi a partire dal mese di maggio (Fig. 3.2).

Figura 3.2 Attivazioni nette giornaliere^(a) cumulate gennaio-dicembre 2023 e 2024

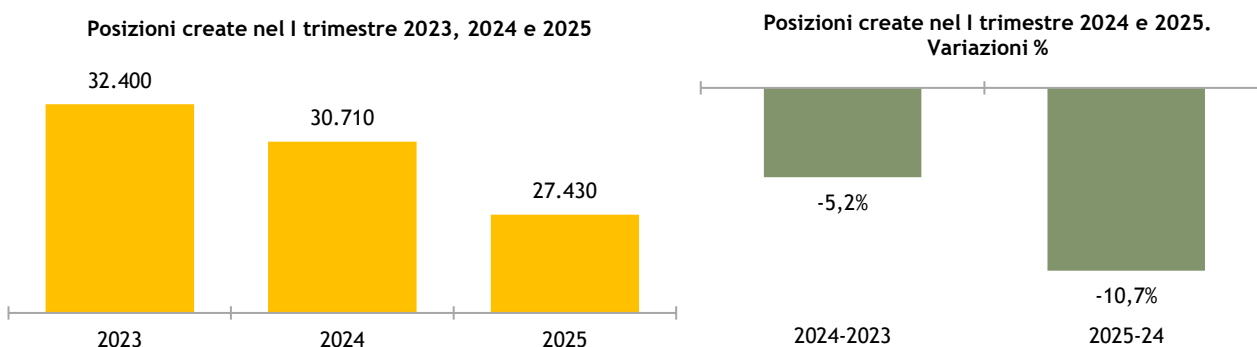


(a) Attivazione netta giornaliera = avviamenti del giorno _g meno cessazioni del giorno _{g-1} (giorno precedente)

Fonte: elaborazioni su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

Tra gennaio e marzo di quest'anno le posizioni create sono inferiori di circa 3mila unità rispetto agli stessi mesi del 2024, -10,7% in meno (Fig. 3.3).

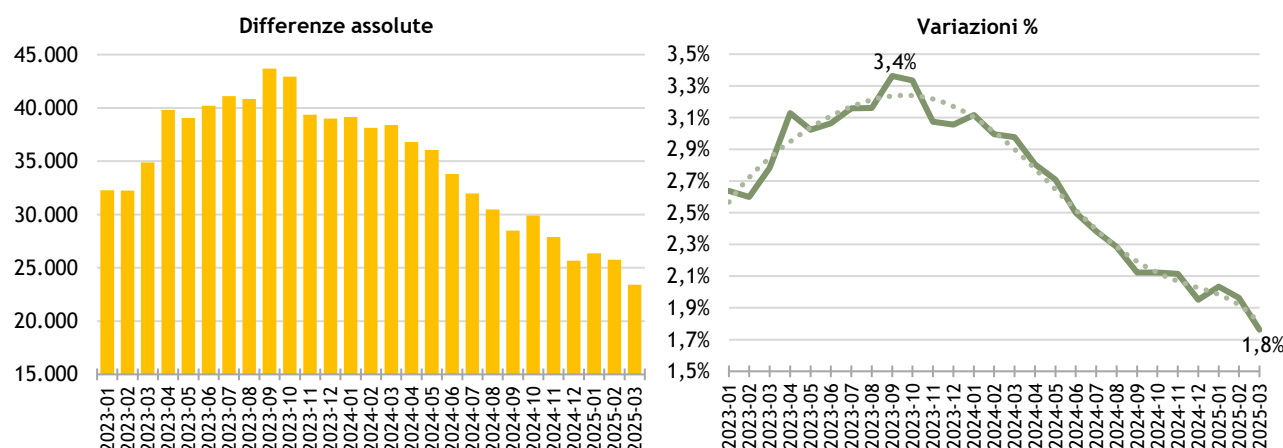
Figura 3.3 Posizioni lavorative create nel primo trimestre. Valori assoluti e variazioni %



Fonte: elaborazioni su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

Per effetto di queste dinamiche le variazioni tendenziali del numero degli addetti dipendenti, pur restando positive, (Fig. 3.4) assumono dalla fine del 2023 un profilo di evidente decelerazione.

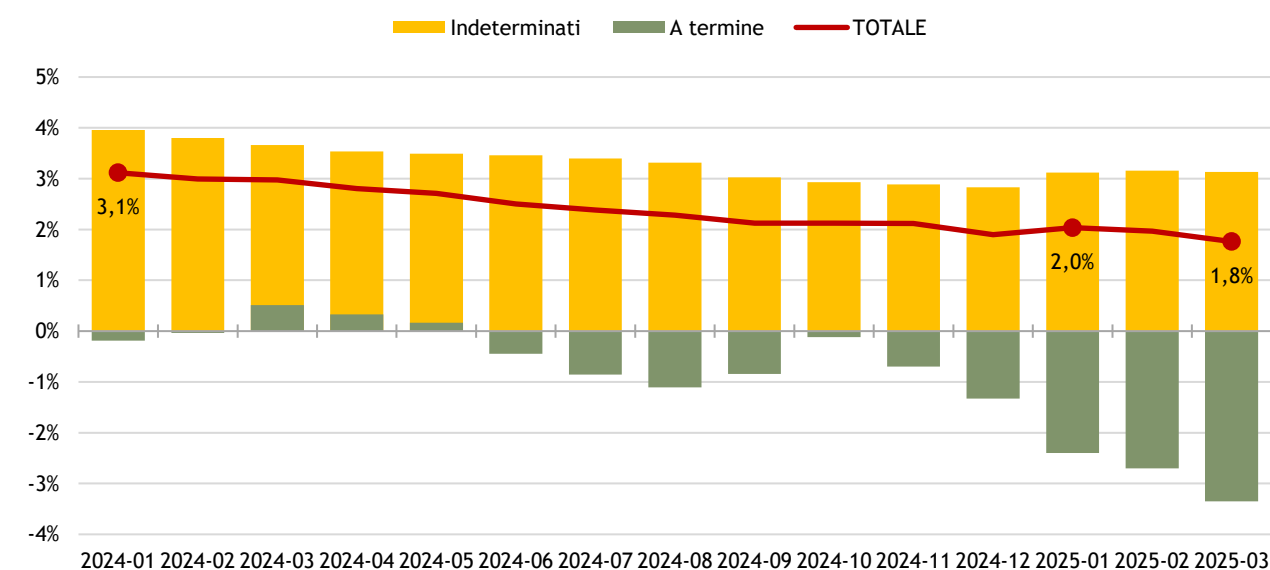
Figura 3.4 Dipendenti medi mensili gennaio 2023-marzo 2025. Differenze e variazioni % sugli stessi mesi dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

Dal punto di vista delle tipologie contrattuali i dipendenti a tempo indeterminato continuano a crescere mentre l'insieme dei contratti a termine mostra variazioni negative dalla seconda parte del 2024 (Fig. 3.5) che si fanno più intense nei primi mesi di quest'anno, -3,4% a marzo.

Figura 3.5 Dipendenti medi mensili gennaio 2024-marzo 2025. Variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente

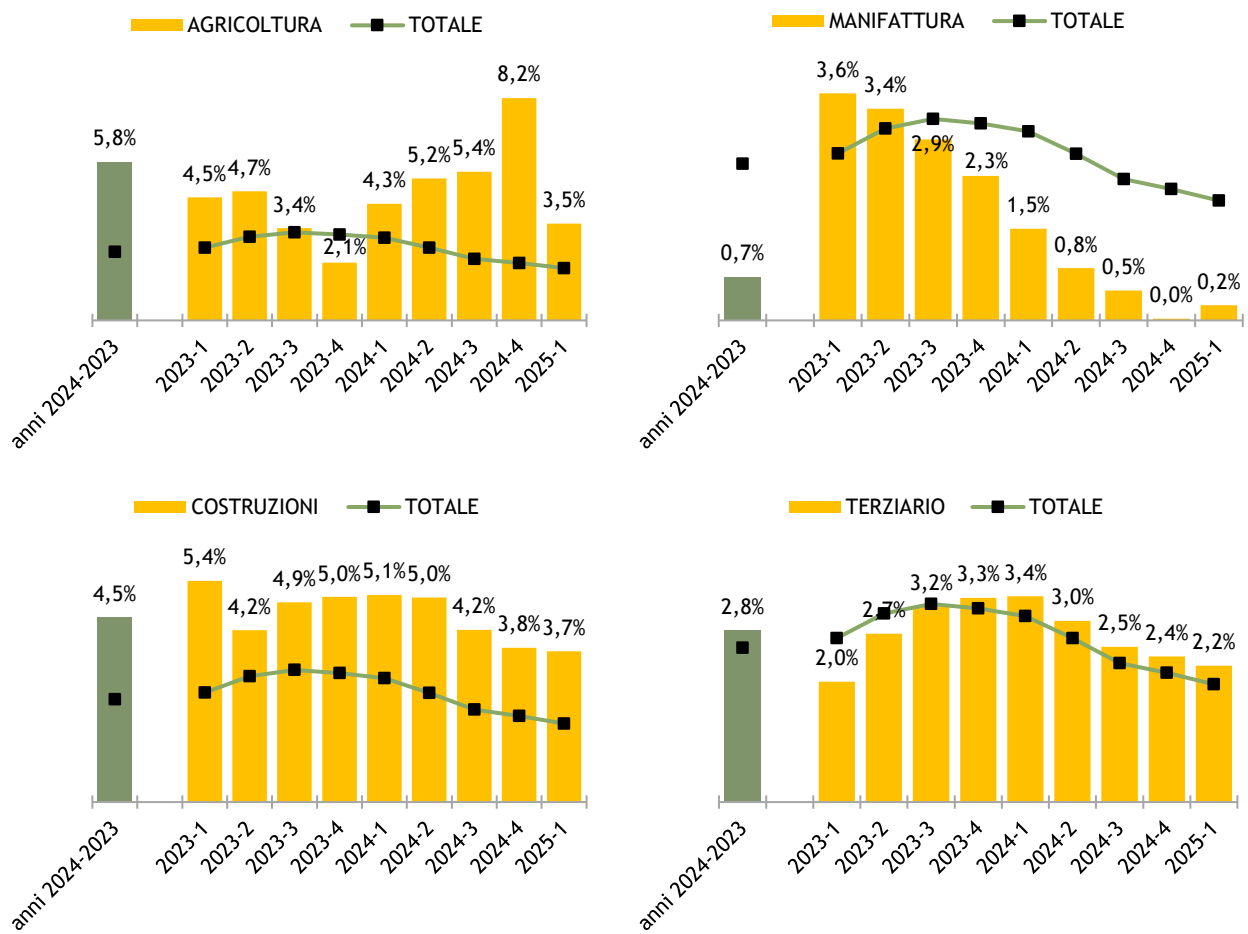


Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

3.3 La dinamica settoriale degli addetti alle dipendenze

Negli ultimi due anni l'agricoltura e le costruzioni hanno registrato variazioni tendenziali più elevate di quelle medie. Il terziario è in linea con l'andamento complessivo, mentre il settore manifatturiero si allontana sempre più dalla traiettoria regionale fino ad arrivare a variazioni nulle tra la fine del 2024 e l'inizio del 2025.

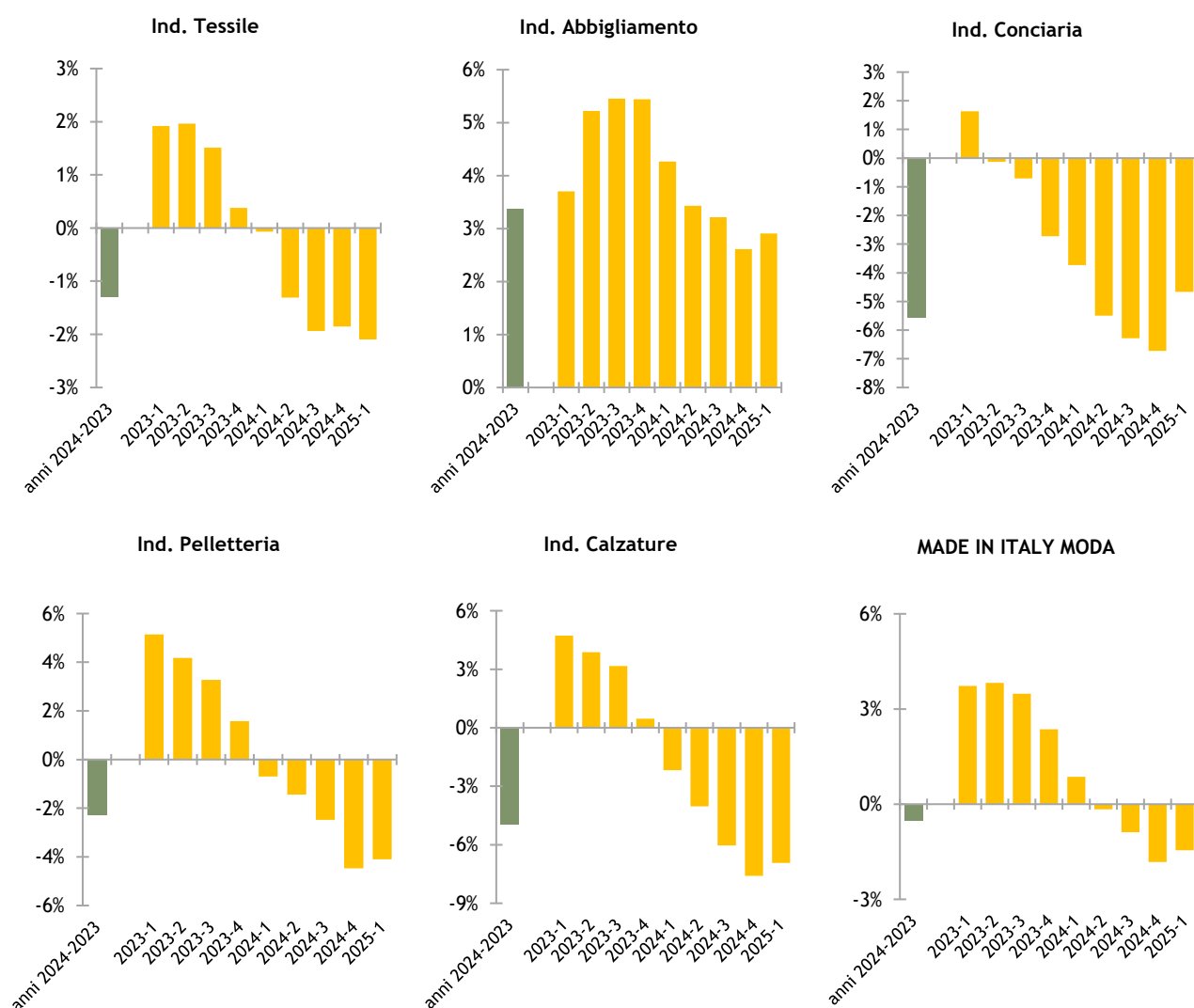
Figura 3.6 Dipendenti medi. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

All'interno del manifatturiero possiamo distinguere tra produzioni del Made in Italy, metalmeccanica e altre industrie. I settori più in difficoltà appaiono quelli del comparto moda, con l'eccezione delle confezioni di abbigliamento (Fig. 3.7). Le variazioni tendenziali sono particolarmente negative per la produzione di calzature, tra -7% e -8% a fine 2024 e inizio 2025, e nell'industria conciaria: rispettivamente, -7% e -5%. Nel complesso, al netto delle confezioni, il comparto moda nel 2024 ha perso 2mila dipendenti rispetto al 2023 e nel confronto tra primo trimestre di quest'anno e del 2024 -2mila e 800.

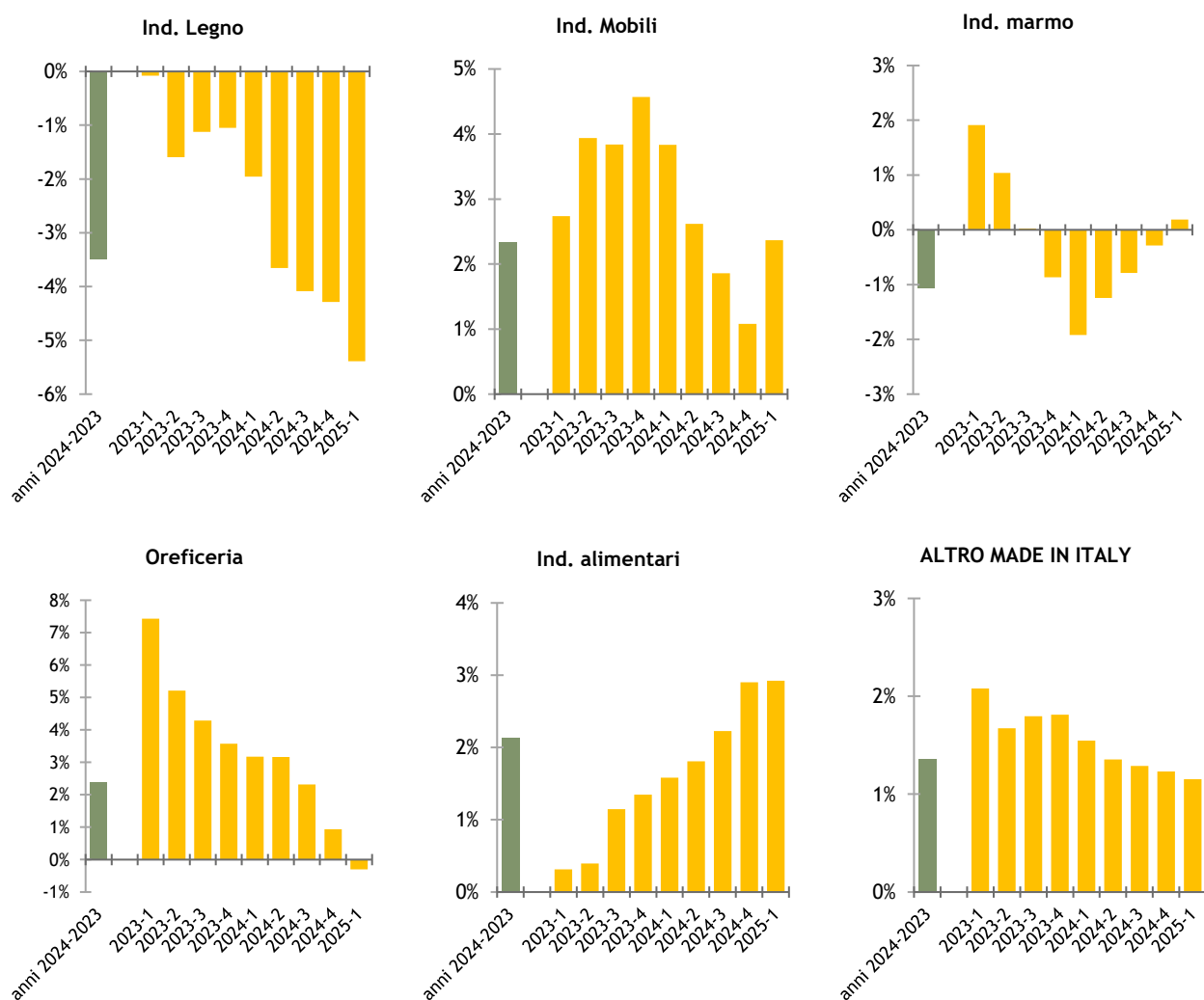
Figura 3.7 Dipendenti medi del comparto moda. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

Nelle altre lavorazioni del Made in Italy sono molto buoni i risultati dell'industria alimentare, mentre le lavorazioni del legno mostrano variazioni negative. L'industria del marmo sembra recuperare le perdite del 2024 mentre l'oreficeria perde dipendenti nel primo trimestre di quest'anno (Fig. 3.8).

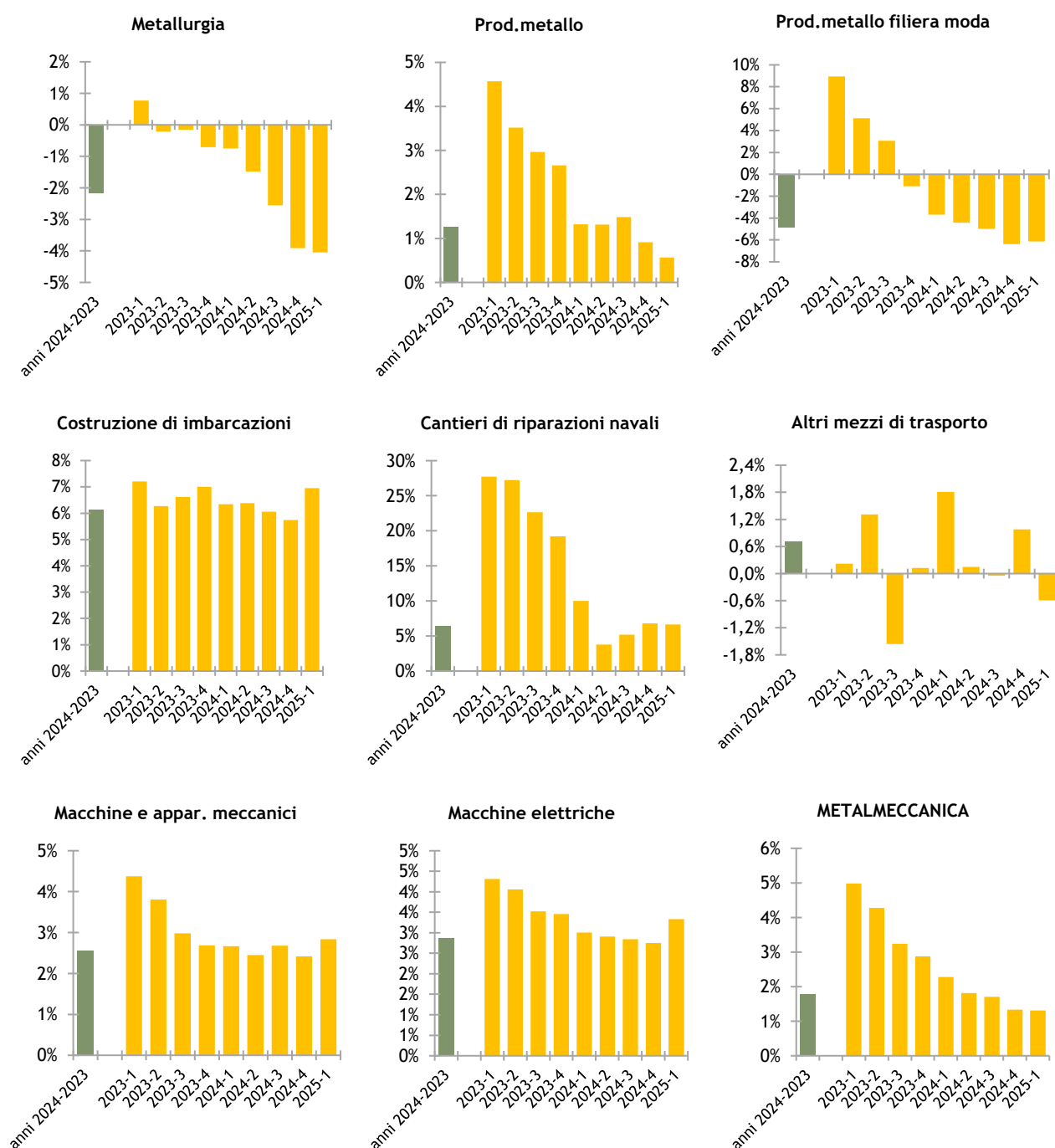
Figura 3.8 Dipendenti medi del comparto moda. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

La metalmeccanica ha un andamento nell'insieme positivo, seppure in rallentamento. Questo risultato è frutto dei buoni risultati della produzione di apparecchi e macchinari, sia meccanici sia elettrici, e della cantieristica navale. La metallurgia è in sofferenza così come le lavorazioni dei metalli legate agli accessori per la moda (Fig. 3.9). La produzione di altri mezzi di trasporto mostra un andamento altalenante.

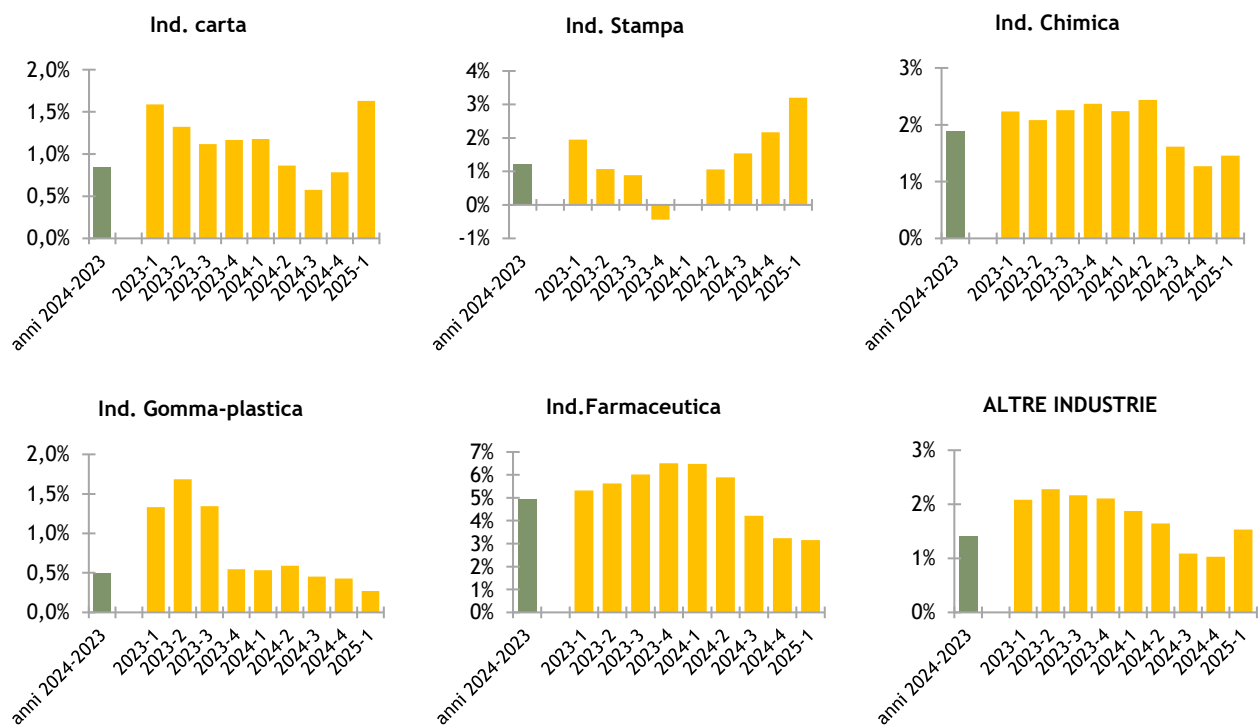
Figura 3.9 Dipendenti medi nella metalmeccanica. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

L'insieme delle altre produzioni manifatturiere registra variazioni tendenziali positive in particolare per l'industria cartaria e la farmaceutica (Fig. 3.10).

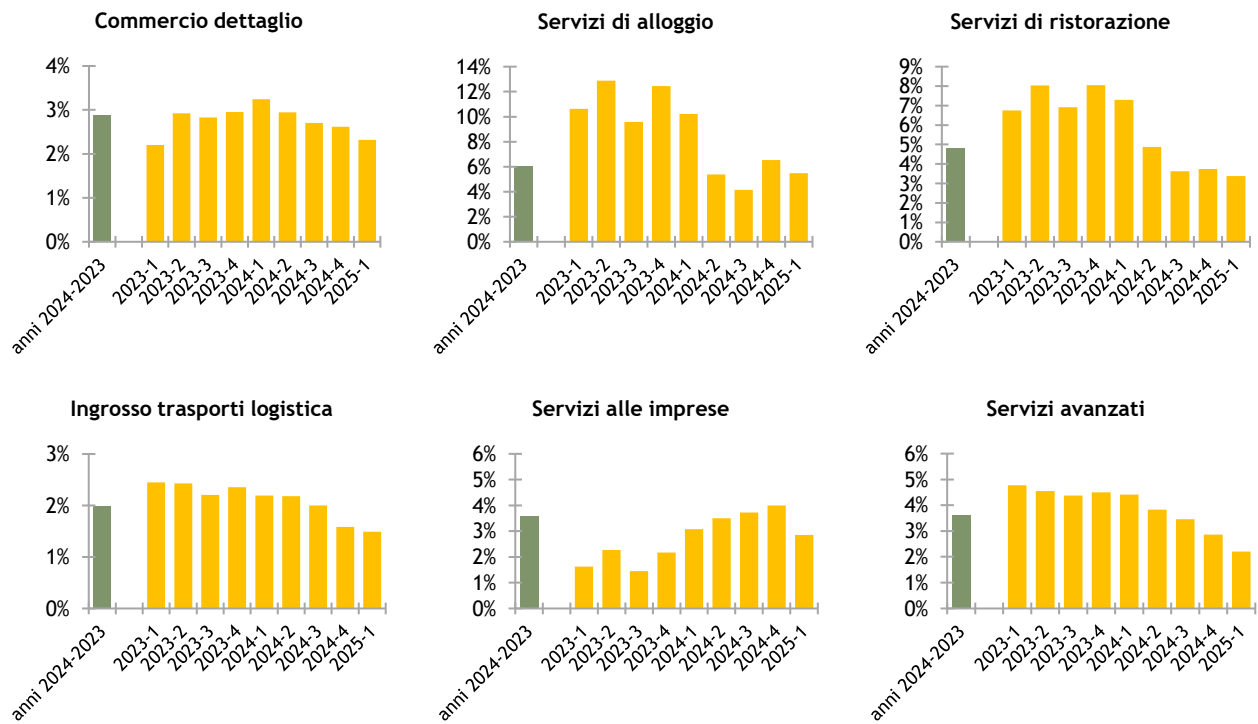
Figura 3.10 Dipendenti medi nelle altre industrie. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

All'interno del terziario le variazioni tendenziali sono tutte positive, in particolare per il commercio al dettaglio, i servizi di alloggio e di ristorazione (Fig. 3.11).

Figura 3.11 Dipendenti medi nel terziario. Variazioni % sui corrispondenti trimestri dell'anno precedente



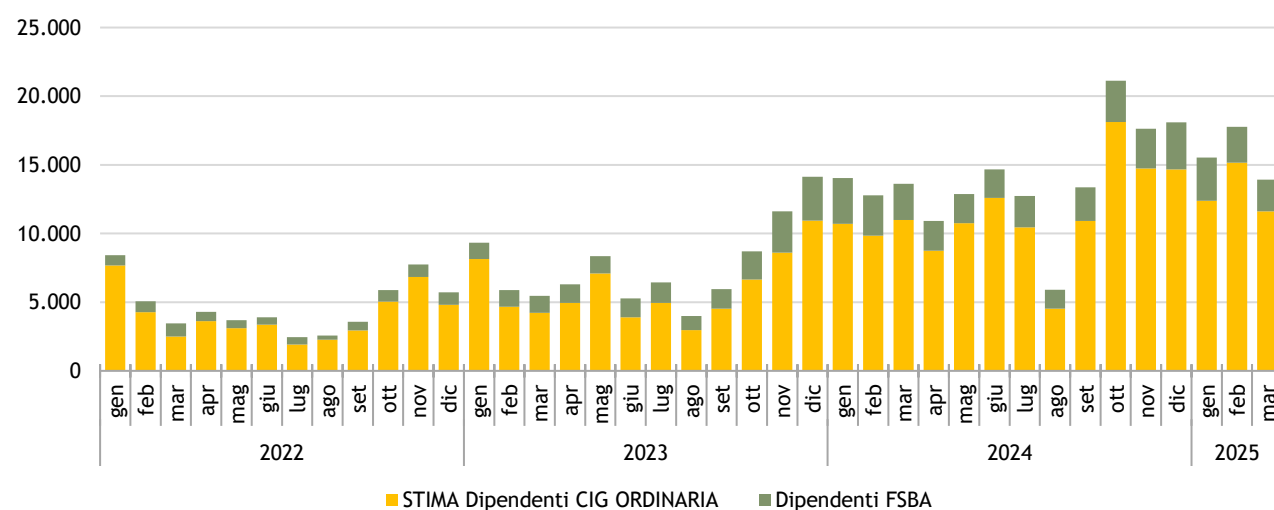
Fonte: stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

3.4 Ammortizzatori sociali e licenziamenti per motivi economici

I dati relativi ai lavoratori in Cassa integrazione, ricostruiti a partire da due distinte fonti informative – INPS⁵ e FSBA⁶ (Fondo di Solidarietà Bilaterale alternativo per l'Artigianato) – consentono di avere una misura, seppure stimata per eccesso⁷, della quantità di lavoro manifatturiero "congelato" a causa della difficile congiuntura.

In figura 3.12 si osserva l'andamento del numero assoluto di lavoratori in Cassa Integrazione Ordinaria (CIGO) su base mensile tra gennaio 2022 e marzo 2025. È evidente la crescita iniziata da ottobre del 2023, più marcata per la CIG ordinaria, ma significativa anche per le imprese artigiane. Nel 2022 il numero medio mensile di dipendenti con almeno un periodo con ammortizzatori era pari a 4.150, nel 2023 sale a 6.776 e nel 2024 a 13.058, 14.160 nei primi tre mesi di quest'anno.

Figura 3.12 Dipendenti dell'industria in CIGO o FSBA per mese. Gennaio 2022-marzo 2025



Fonte: elaborazioni su dati INPS e EBRET

Rapportando questi valori al numero medio di dipendenti del settore industriale l'intensità del ricorso agli ammortizzatori passa dall'1,4% dei lavoratori complessivi nel 2022 a 2,3% nel 2023, 4,3% nel 2024 e 4,8% nel primo trimestre 2025.

Tabella 3.13 Incidenza media mensile dei dipendenti con ammortizzatori

	2022	2023	2024	I trimestre 2025
Tessili	3,2%	3,0%	7,2%	4,6%
Abbigliamento	0,9%	0,4%	1,5%	0,9%
Pelli, cuoio e calzature	1,6%	4,1%	10,1%	5,5%
MODA	1,7%	2,6%	6,2%	3,5%
MECCANICA	1,4%	2,0%	5,0%	5,5%
ALTRE INDUSTRIE	1,2%	2,1%	1,6%	1,8%
INDUSTRIA	1,4%	2,3%	4,3%	4,8%

Fonte: stime IRPET ed elaborazioni su dati INPS e EBRET

⁵ L'INPS fornisce le ore di CIG ordinaria autorizzate per mese, è qui considerato solo il settore manifatturiero con esclusione dell'edilizia. Non conoscendo come esse sono effettivamente distribuite, la stima dei lavoratori è stata calcolata ipotizzando 40 ore lavorative settimanali per 4,25 settimane lavorabili nel mese da un addetto a tempo pieno, ottenendo così il numero di dipendenti in ciascun mese a zero ore lavorate (tutte coperte da CIG).

⁶ EBRET (Ente bilaterale dell'artigianato toscano) fornisce il numero di lavoratori per cui è stata presentata domanda di ammortizzatore FSBA da parte delle imprese artigiane, a esclusione di quelle edili.

⁷ Per eccesso perché si ipotizza che il dipendente non abbia lavorato neanche un giorno nel mese per cui è stato richiesto e autorizzato l'ammortizzatore.

La riduzione osservata nel primo trimestre 2025 dell'incidenza media mensile dei lavoratori con ammortizzatori nelle produzioni della moda, per la pelletteria dal 10,1 del quarto trimestre al 5,5% del primo, sembra dipendere dal passaggio delle imprese più grandi, con più di 15 dipendenti, dagli strumenti ordinari ai contratti di solidarietà. Dall'elenco dei decreti di CIG straordinaria emanati nei primi cinque mesi del 2025 si osserva l'aumento del numero di imprese che hanno stipulato contratti di solidarietà, in particolare nella pelletteria (Tab. 3.14). Per avere una misura del numero di lavoratori coinvolti a ciascuna impresa citata nei decreti sono stati associati i suoi dipendenti al 2022, disponibili nell'archivio ASIA di ISTAT. Si osserva come nella pelletteria siano coinvolti nelle riduzioni orarie quasi 3mila lavoratori contro i 340 dell'anno 2024, nelle calzature 1.270 contro 893 e nelle confezioni 506 contro 84. Anche la minuteria metallica, coinvolta nella fabbricazione di accessori per la moda, vede crescere il numero di lavoratori con contratti di solidarietà.

Tabella 3.14 Numero di imprese che hanno richiesto contratti di solidarietà e loro dipendenti al 2022

NUMERO DI IMPRESE

	I semestre 2024	II semestre 2024	Gennaio-maggio 2025
Confezione di abbigliamento e accessori	2	1	7
Fabbricazione di borse e simili, pelletteria	2	2	20
Fabbricazione di calzature e parti in cuoio	3	12	11
Preparazione e concia del cuoio e pelle	1	6	
Preparazione e filatura di fibre tessili		3	
Fabbricazione di altri articoli metallici e minuteria metallica		4	10
TOTALE	8	28	48

DIPENDENTI AL 2022

	I semestre 2024	II semestre 2024	Gennaio-maggio 2025
Confezione di abbigliamento e accessori	53	31	506
Fabbricazione di borse e simili, pelletteria	155	185	2.980
Fabbricazione di calzature e parti in cuoio	204	689	1.270
Preparazione e concia del cuoio e pelle	45	165	
Preparazione e filatura di fibre tessili		132	
Fabbricazione di altri articoli metallici e minuteria metallica		197	531
TOTALE	457	1.399	5.287

Fonte: <https://www.lavoro.gov.it/temi-e-priorita/ammortizzatori-sociali/focus-on/cigs/pagine/elencocigs> e archivio ASIA ISTAT

Oltre alla crescita del ricorso agli ammortizzatori sociali anche i licenziamenti per motivi economici⁸ si mostrano in aumento nel corso del 2024, totalmente trainati dall'industria in cui osserviamo +1.148 licenziati e, al suo interno, dal Made in Italy che con 1.029 licenziamenti in più, tutti nel comparto moda, rappresenta il 90% della crescita complessiva nell'industria (Tab. 3.15). I dati relativi al primo trimestre di quest'anno non mostrano aumenti particolari.

Tabella 3.15 Licenziamenti per motivi economici nel 2024. Valori assoluti, variazioni % e peso su dipendenti medi

	Licenziamenti 2024	Diff. 2024-2023	Var.% 2024-2023	Licenziamenti su dipendenti medi
AGRICOLTURA	597	-93	-13,5%	1,4%
INDUSTRIA	5.906	1.148	24,1%	1,8%
Made in Italy	3.958	1.029	35,1%	2,5%
di cui Moda	3.256	1.022	45,7%	2,6%
Metalmecanica	1.105	136	14,0%	1,2%
Altre industrie	843	-17	-2,0%	1,1%
COSTRUZIONI	3.211	56	1,8%	4,3%
TERZIARIO	13.920	-340	-2,4%	1,5%
TOTALE	23.037	864	3,9%	1,8%

Fonte: elaborazioni e stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

In Tabella 3.16 sono riportati in dettaglio i licenziamenti nelle lavorazioni della moda. Con la sola eccezione dell'abbigliamento sono superiori anche a quelli del 2022, anno in cui è finito definitivamente il blocco istituito nei due anni della crisi Covid. L'intensità del ricorso ai licenziamenti è rappresentata dal rapporto tra questi ultimi e il numero medio dei dipendenti nell'anno. I valori più elevati si trovano nell'industria delle calzature (5,0%) e nell'industria conciaria (3,8%).

⁸ Licenziamenti collettivi, licenziamenti per giustificato motivo oggettivo, licenziamenti per cessazione di attività.

Tabella 3.16 Licenziamenti per motivi economici. Anni 2022-2024. Valori assoluti, variazioni % e peso su dipendenti medi del periodo

	2024	2023	2022	2024-2023	2024-2022	Licenziamenti su dipendenti medi 2024
Tessile	589	400	557	47,3%	5,7%	2,8%
Abbigliamento	807	695	883	16,1%	-8,6%	1,9%
Concia	237	126	167	88,1%	41,9%	3,8%
Pelletteria	750	466	636	60,9%	17,9%	2,6%
Calzature	622	388	410	60,3%	51,7%	5,0%
Metalli moda	251	159	90	57,9%	178,9%	2,5%

Fonte: elaborazioni e stime IRPET su dati Sistema Informativo Lavoro R.T.

4. LA PERCEZIONE DEL QUADRO ECONOMICO E SOCIALE DELLE FAMIGLIE TOSCANE

Nel corso del 2025 la percezione soggettiva della condizione economica da parte delle famiglie toscane restituisce un quadro articolato, fatto di alcuni segnali di miglioramento rispetto agli anni precedenti, ma ancora timidi e rivelatori di un quadro di persistente incertezza che continua a condizionare il clima generale di fiducia.

Le criticità che avevano caratterizzato la fase più acuta dell'inflazione e del rallentamento della crescita mostrano una parziale attenuazione, ma ad esse ancora non corrisponde un pieno recupero delle aspettative sul futuro, a testimonianza che la fase congiunturale è ancora vissuta all'insegna della cautela.

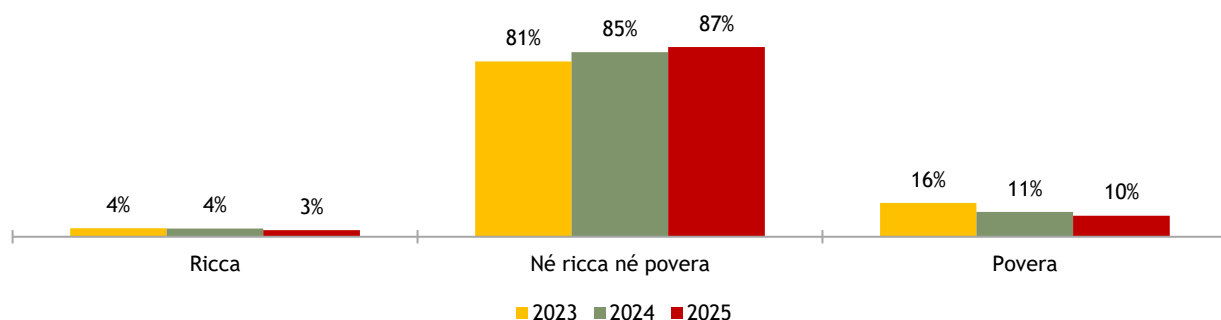
Dopo un 2024 contrastato, il contesto economico resta instabile, segnato da turbolenze, tensioni e nuove spinte protezionistiche, tanto da impedire nella percezione dei più l'aspettativa di un miglioramento sia della propria condizione di vita che di quella della comunità in cui si vive.

Ciò è quanto emerge dalla tradizionale indagine⁹ condotta in occasione del Rapporto per indagare il *sentiment* dei toscani rispetto alla evoluzione del quadro congiunturale, con specifico riferimento: i) alla percezione di impoverimento o arricchimento; ii) alla capacità di fronteggiare le principali voci di spesa familiare; iii) alle priorità che devono entrare nell'agenda politica.

4.1 Segnali di miglioramento in un quadro ancora fragile

Un primo indicatore, significativo per testare la salute del clima economico, riguarda la percezione che i toscani hanno sulla condizione reddituale della propria famiglia. Nel 2025, la quota di famiglie che si definisce "povera" o "molto povera" si attesta al 9,7%, in calo rispetto all'11,4% registrato nel 2024 e al 15,5% del 2023. La diminuzione appare significativa, soprattutto se letta in continuità con l'inversione di tendenza avviata nell'anno precedente. Allo stesso tempo cresce la quota di famiglie che si colloca nella fascia intermedia, ovvero che non si definisce né ricca né povera, passata dall'84,8% al 87,2%. La categoria dei "ricchi" rimane marginale (3% circa), come negli anni precedenti, ma il restringersi dell'area della povertà percepita è un segnale importante.

Figura 4.1 Percezione della propria condizione economica

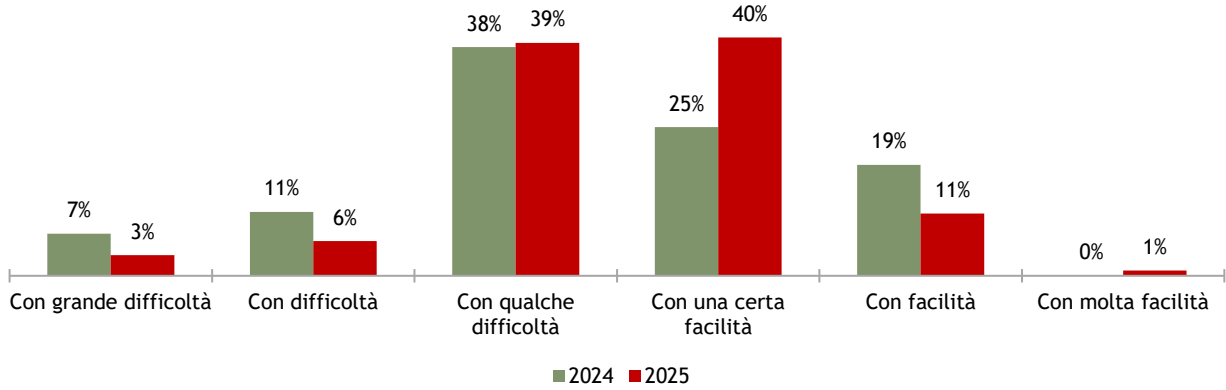


Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

⁹ L'indagine, condotta dalla società di rilevazione *Numeria*, è stata realizzata nella seconda metà di maggio 2025 su un campione rappresentativo di 1.697 famiglie toscane.

Questo mutamento si riflette anche nelle valutazioni sulla gestione del bilancio familiare. La quota di famiglie che dichiara di arrivare a fine mese “con difficoltà” o “grande difficoltà” cala dal 56,3% al 48,5% in un anno. Il dato, per quanto ancora elevato, rappresenta un’inversione di tendenza rispetto al passato recente, quando la crescita dei prezzi energetici e alimentari aveva drasticamente ridotto il margine di manovra dei nuclei familiari. Aumentano infatti le famiglie che riescono più frequentemente a dichiarare di arrivare a fine mese con “una certa facilità” o “facilità”, passate complessivamente dal 43,7% del 2024 al 51,5% del 2025.

Figura 4.2 Difficoltà/facilità ad arrivare a fine mese nella gestione del bilancio familiare



Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

Accanto alla maggiore capacità di affrontare le spese correnti, si osserva una lieve flessione anche della vulnerabilità alla condizione di deprivazione, misurata attraverso un indicatore composito che prende in esame molteplici dimensioni non reddituali legate all’effettivo esercizio di alcuni rilevanti diritti di cittadinanza¹⁰. La quota di famiglie classificate come “non vulnerabili” sale lievemente dal 45,3% al 46,4%, mentre si riduce, altrettanto lievemente, la presenza della condizione di vulnerabilità. Anche in questo caso il miglioramento è modesto, ma significativo nella modalità più grave, frutto di un progressivo allentamento delle tensioni economiche degli ultimi anni.

Tabella 4.3 Quota di famiglie vulnerabili e non vulnerabili

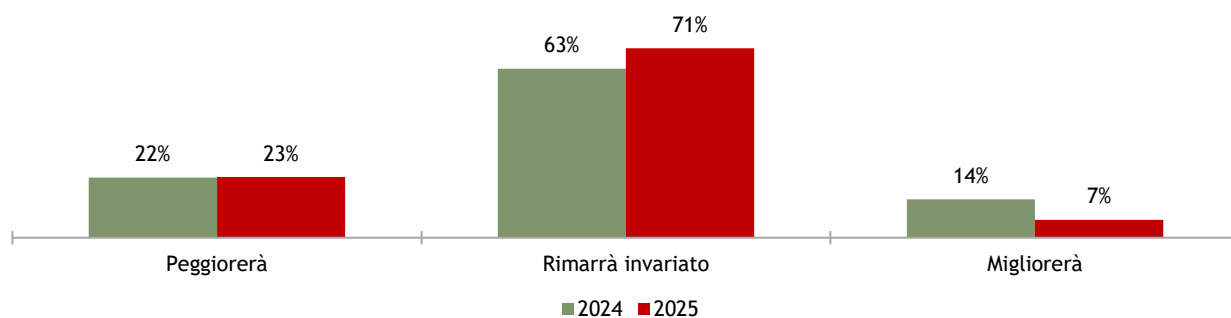
		2024	2025
Non vulnerabile		45,3%	46,4%
Vulnerabile per livello di intensità	Totale	54,7%	53,6%
	Di cui lievemente	27,8%	30,9%
	Di cui mediamente	20,8%	18,9%
	Di cui gravemente	6,2%	3,8%
Totale		100,0%	100,0%

Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

Nonostante questi segnali incoraggianti sul piano della condizione economica attuale, l’atteggiamento verso il futuro rimane improntato alla prudenza. Le aspettative delle famiglie circa il tenore di vita nei prossimi 12 mesi non sono complessivamente orientate all’ottimismo. La quota di coloro che si attendono un peggioramento della propria situazione resta alta, al 22,7% (sostanzialmente stabile rispetto al 2024), mentre si riduce drasticamente quella degli ottimisti, che scende dal 13,6% al 7%. La maggioranza relativa continua a ritenere che poco cambierà: il 70,7% prevede una situazione “invariata”, un dato in crescita rispetto al 63,1% dell’anno precedente. Questo comportamento attendista rivela una fiducia ancora fragile, nonostante i miglioramenti registrati.

¹⁰ L’indicatore è costruito conteggiando la quota di famiglie che ha difficoltà a soddisfare alcuni consumi primari e secondari. Tanto maggiore il numero di deprivazioni, quanto più elevato il rischio di essere vulnerabili nella possibilità di condurre una vita dignitosa. Le variabili considerate sono: essere in arretrato con prestiti, non potersi permettere una vacanza, carne e pesce a giorni alterni, cinema/teatro/ristorante, riscaldare adeguatamente casa, avere difficoltà a pagare prodotti per bambini, trasporti, visite/medicinali, non poter gestire una spesa imprevista di 800 euro. Si considera in vulnerabilità grave chi ha valorizzate più di 5 variabili, in vulnerabilità media chi ne ha da 3 a 5 e in vulnerabilità lieve chi ne ha due o meno.

Figura 4.4 Aspettative verso la propria condizione economica nei prossimi 12 mesi

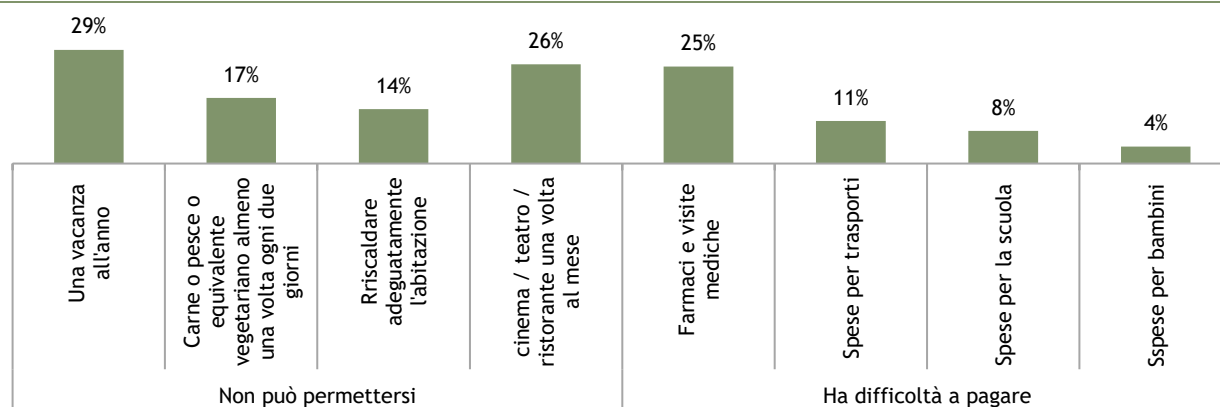


Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

4.2 Le difficoltà a fronteggiare le spese

La sfiducia verso il futuro sembra essere alimentata anche dalle difficoltà strutturali che continuano a pesare sul bilancio familiare, come evidenziato dalle risposte relative alla capacità di far fronte a spese impreviste e alle voci di spesa più critiche. Una quota rilevante di famiglie ammette di non riuscire a sostenere adeguatamente costi legati alla salute, all'istruzione, alla mobilità e al tempo libero.

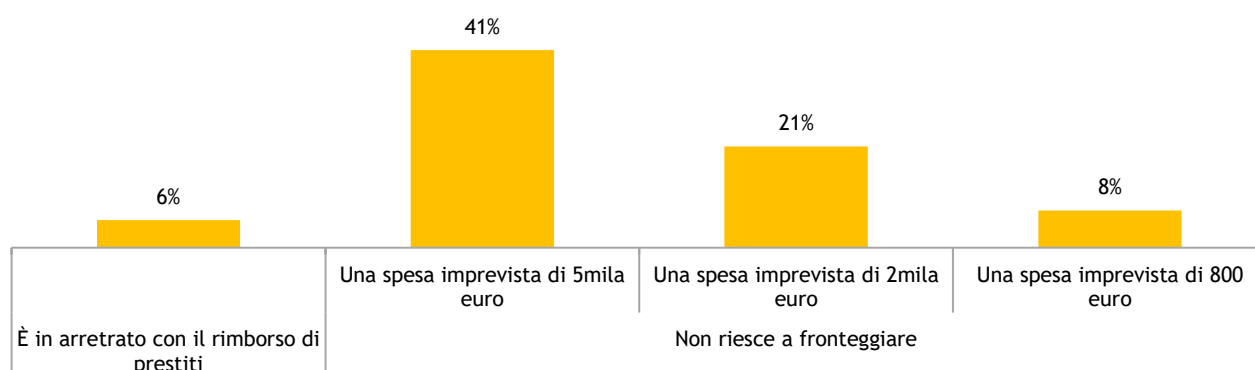
Figura 4.5 Difficoltà a sostenere certi tipi di spese



Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

Inoltre, quasi un quinto delle famiglie non è in grado di affrontare una spesa imprevista di 2.000 euro, e una su sei non sarebbe in grado di sostenere nemmeno un esborso di 800 euro. Tali dati confermano che la ripresa percepita resta parziale e non si è ancora trasformata in un miglioramento strutturale della sicurezza economica.

Figura 4.6 Spese impreviste ed arretrati con i prestiti

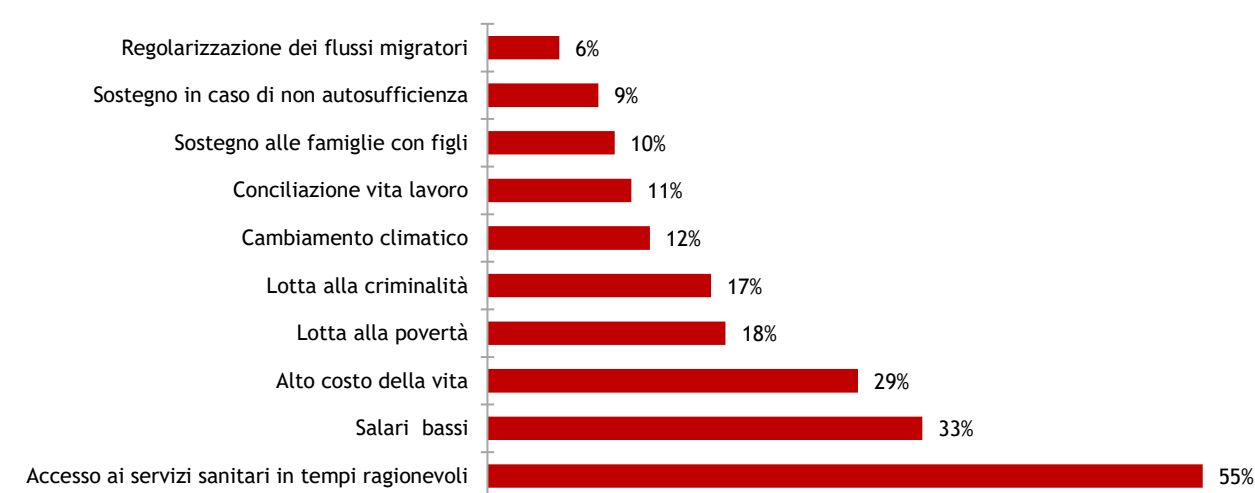


Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

4.3 Le priorità dell'agenda politica: le preferenze dei toscani

Anche le risposte sulla priorità che dovrebbe avere l'agenda politica riflettono questa duplice dinamica. I cittadini toscani indicano come prioritario l'accesso ai servizi sanitari (il 55%), ma tra le questioni più urgenti compaiono anche il contrasto ai bassi salari (33%), l'alto costo della vita (28%) e la lotta alla povertà (18%). Tali indicazioni mostrano che le preoccupazioni economiche restano centrali e largamente diffuse, anche se accompagnate da una crescente attenzione per la qualità dei servizi pubblici.

Figura 4.7 Le priorità della agenda politica secondo i toscani*



*Le percentuali si riferiscono alla quota di toscani che ha risposto "Sì, è prioritaria" ad ogni specifica tematica avendo la possibilità di selezionare due sole opzioni

Fonte: elaborazioni su Indagine IRPET relativa alle condizioni economiche dei toscani

Nel loro complesso, le opinioni espresse dalle famiglie toscane nel 2025 disegnano un quadro in chiaroscuro. Da un lato si osservano segnali tangibili di miglioramento rispetto agli anni passati: cala la percezione della povertà, migliora la gestione delle spese familiari, si riduce leggermente la quota di famiglie a rischio di vulnerabilità. Dall'altro lato, la fiducia resta bassa, le aspettative future sono improntate al pessimismo e molte fragilità strutturali restano irrisolte. La fiducia, insomma, è ancora un capitale da ricostruire: le famiglie sembrano riconoscere che l'emergenza più acuta è alle spalle, ma non sono pronte a scommettere su un miglioramento duraturo. E ciò che emerge, dietro i dati positivi, è una inquietudine latente, fatta di timori persistenti e di insicurezze ancora radicate.

Le molteplici e crescenti tensioni registrate sul fronte internazionale non hanno invertito la percezione di un miglioramento in atto, ma l'hanno indebolita e rinviato ogni slancio di fiducia. L'inasprimento minacciato delle politiche protezionistiche, con le eventuali misure ritorsive, rischia in prospettiva di aumentare ulteriormente l'incertezza e fare regredire il clima economico e sociale.

5. PREVISIONI 2025-2026

5.1 La stima per il 2025: crescita contenuta, sostegni interni e tensioni esterne

Le previsioni macroeconomiche della Banca d'Italia indicano, per il 2025, una crescita del PIL italiano pari allo 0,6%, in lieve accelerazione rispetto allo 0,5% registrato nel 2024, ma in moderato rallentamento rispetto alle stime formulate nei mesi precedenti. Si tratta di un ritmo di crescita modesto, insufficiente – almeno nel breve termine – a ridurre in modo significativo l'elevato livello di debito pubblico, che si attesta ancora intorno al 135% del PIL.

Il *World Economic Outlook* pubblicato dal Fondo Monetario Internazionale nell'aprile 2025 descrive per l'Italia un potenziale di crescita debole, appesantito da fattori strutturali consolidati: bassa produttività del lavoro, stagnazione degli investimenti privati e un divario territoriale crescente tra Nord e Sud del Paese. Le stesse

fragilità vengono evidenziate anche nell'ultimo *Rapporto Annuale dell'ISTAT* (maggio 2025), che sottolinea un tessuto economico-sociale segnato da profonde disomogeneità territoriali e sociali. Persistono ampi scarti nei tassi di occupazione e nei livelli retributivi tra Centro-Nord e Mezzogiorno, ma anche tra settori ad alta intensità tecnologica e comparti tradizionali più esposti alla concorrenza globale.

In questo quadro nazionale, la Toscana si inserisce con dati che, da un lato, confermano una dinamica del PIL regionale contenuta, e dall'altro mettono in evidenza come l'apertura storica della regione ai mercati internazionali – tradizionalmente un punto di forza – si stia oggi trasformando in un fattore di vulnerabilità. Il principale elemento di stabilità è rappresentato dalla tenuta della domanda interna, sostenuta in particolare dai consumi delle famiglie. Al contrario, emergono segnali di debolezza legati al rallentamento degli investimenti, al peggioramento del saldo commerciale netto e alla fragilità delle catene globali del valore, che continuano a incidere sulla produzione regionale.

Nel complesso, il 2025 si profila come un anno di transizione fragile per l'economia italiana e per quella toscana. Il PIL regionale, secondo le stime del nostro modello, dovrebbe crescere dello 0,6% (Tab. 5.1), un dato in linea con il quadro nazionale, ma ancora ben al di sotto della media europea, confermando il rischio di una dinamica di "crescita bassa prolungata". Per comprendere meglio le forze in gioco, è utile analizzare nel dettaglio le singole componenti della domanda aggregata.

Tabella 5.1 Conto Risorse e Impieghi. Toscana. Tasso di variazione a prezzi costanti

	2025	2026
PIL	0,6%	0,9%
Esportazioni nette*	-0,2%	0,1%
Consumo delle famiglie	0,9%	1,0%
Consumo della PA	1,2%	0,4%
Investimenti	0,3%	1,0%

*Contributo alla crescita del PIL

Fonte: stime modello IRPET

• Consumi delle famiglie: il motore della domanda interna

Il principale fattore di traino dell'economia regionale nel 2025 è rappresentato dai consumi delle famiglie. Le nostre stime indicano un incremento pari allo 0,9% su base annua. Questo risultato è sostenuto da un parziale recupero del potere d'acquisto, grazie al rallentamento dell'inflazione che – a livello regionale – si attesta intorno all'1,5%, in linea con la media nazionale.

L'ISTAT ha segnalato, a livello nazionale, una parziale ripresa della propensione al consumo dopo una fase prolungata di risparmio precauzionale. Le nostre proiezioni indicano un fenomeno analogo anche per le famiglie residenti in Toscana. Un impulso assai contenuto proviene dal saldo turistico: il contributo alla domanda interna deriva prevalentemente da visitatori extra-europei, mentre le presenze turistiche di origine italiana ed europea risultano più deboli nella nostra previsione.

• Consumi pubblici: sostegno limitato, moltiplicatori contenuti

Anche la spesa della pubblica amministrazione contribuisce positivamente alla dinamica della domanda. Secondo le stime di IRPET, la componente dei consumi pubblici crescerà dell'1,2% in termini reali, al netto dell'inflazione. Si tratta di una dinamica in linea con le tendenze nazionali. Tuttavia, l'impatto moltiplicativo di questa componente sull'economia locale rimane limitato.

• Investimenti: da motore a freno della crescita

La dinamica degli investimenti è invece in netto rallentamento. Negli ultimi due anni gli investimenti avevano svolto un ruolo chiave nella ripresa post-pandemica, grazie soprattutto all'impulso fornito dai fondi del PNRR. Tuttavia, nel 2025, questa spinta sembra esaurirsi: le risorse disponibili rimangono consistenti, ma gli impegni di spesa si stabilizzano, e i tassi di crescita rispetto all'anno precedente si riducono. Secondo i nostri modelli, il tasso di variazione degli investimenti si limiterà a un modesto +0,3%.

Si osserva, inoltre, una divergenza interna tra le diverse componenti: gli investimenti in costruzioni mostrano una tenuta discreta, anche grazie al completamento di interventi già avviati e alla relativa stabilizzazione dei tassi di interesse. Al contrario, gli investimenti in beni strumentali risultano stagnanti, frenati dalla crescente incertezza che disincentiva l'avvio di nuovi progetti. Il progressivo

ridimensionamento dei bonus edilizi rappresenta un fattore di contenimento del tasso di crescita degli investimenti, ma è soprattutto il deterioramento del clima di fiducia a pesare maggiormente sulle scelte di accumulazione da parte del settore privato.

- **Esportazioni e importazioni: segni di debolezza e dipendenza dagli input esterni**

Dopo anni di forte crescita, superiore a quella nazionale, il 2025 rappresenta per la Toscana un anno di sostanziale stagnazione sul fronte dell'export. Le esportazioni totali – includendo sia quelle verso l'estero sia quelle interregionali – crescono nominalmente, ma una volta corrette per l'inflazione, il volume reale risulta pressoché invariato rispetto all'anno precedente. Scomponendo in base alle destinazioni, secondo le nostre stime le vendite interregionali mostrano una dinamica positiva ma fiacca, con una domanda proveniente dal resto d'Italia che non riesce a compensare le difficoltà riscontrate sui mercati esteri.

Le importazioni, invece, sono previste in moderata crescita, trainate dai consumi interni. È, in particolare, la componente estera a pesare sul nostro sistema produttivo, a testimonianza della persistente dipendenza dell'economia toscana da input intermedi e da beni finali provenienti da fuori regione.

Nel complesso, il saldo commerciale regionale dovrebbe rimanere ampiamente in avanzo, ma il suo contributo alla crescita del PIL di quest'anno sarà lievemente negativo: il peggioramento delle partite correnti drencherà circa 0,2 punti percentuali di crescita.

- **Offerta e mercato del lavoro: produttività piatta, occupazione stabile**

Dal lato dell'offerta, il principale vincolo continua ad essere rappresentato dalla stagnazione della produttività. Anche nel 2025, la produttività del lavoro dovrebbe crescere poco e, secondo le nostre stime, attestarsi ad un ritmo in linea con il PIL, lasciando in questo modo pressoché invariato il numero di unità di lavoro utilizzate nel sistema economico regionale. In questo contesto, non ci si attendono variazioni significative nei livelli occupazionali. Il tasso di disoccupazione regionale dovrebbe stabilizzarsi intorno al 4%, mantenendosi sui valori dell'anno precedente.

5.2 Le previsioni per il 2026: traiettorie alternative tra incertezza e trasformazione

Il 2026 potrebbe configurarsi come un anno di transizione strategica, un ponte tra il rallentamento vissuto nel biennio 2024-2025 e le possibili traiettorie di trasformazione economica che l'Europa – e con essa l'Italia – saranno chiamate a percorrere. Tuttavia, l'incertezza che caratterizza il contesto globale resta elevata. In questo quadro, diventa difficile proporre una previsione unica e puntuale: gli elementi di rischio sono molteplici, eterogenei, e si muovono su un terreno ancora instabile.

Per questo motivo, l'analisi previsionale che segue si articola in tre scenari: accanto a uno scenario "inerziale", che assume il proseguimento dell'attuale equilibrio macroeconomico senza ulteriori shock né interventi straordinari, sono stati costruiti due scenari alternativi – uno più favorevole e uno peggiorativo – utili per esplorare la possibile ampiezza delle oscillazioni cui il sistema economico potrebbe essere sottoposto nei prossimi mesi.

- **Lo scenario inerziale: un percorso moderato in un contesto fragile**

Lo scenario centrale assume una sostanziale continuità con le condizioni attuali: non vi sono nuovi shock esogeni, né cambiamenti radicali di policy. Le ipotesi tecniche ricalcano quelle adottate dalla Banca d'Italia nell'ambito dell'Esercizio Previsivo Coordinato dell'Eurosistema. In particolare: una graduale discesa dei tassi di interesse, con un Euribor 3 mesi previsto intorno all'1,9%; stabilizzazione dei prezzi dell'energia su livelli contenuti; cambio euro-dollaro ancorato a quota 1,13 per l'intero anno; un incremento del commercio mondiale del 2,5% (stime FMI); per la Toscana, un aumento del 3% della spesa dei turisti stranieri; spesa pubblica in lieve crescita reale (+0,4%) rispetto al 2025, in coerenza con il rientro nei parametri di bilancio europei.

In questo contesto, la crescita del PIL italiano nel 2026 è stimata al +0,8%, lievemente sopra il dato 2025 ma ancora distante dal ritmo medio europeo. La Toscana, beneficiando di una parziale ripresa del commercio internazionale, dovrebbe segnare un +0,9%, consolidando un trend lento ma positivo.

A trainare la crescita sarà ancora la domanda interna, in particolare i consumi delle famiglie, previsti in aumento dell'1,0% a livello nazionale e dello 0,9% per i residenti in Toscana. Si stima inoltre un contributo

positivo dalla spesa turistica, in aumento anch'essa, favorita da un'inflazione contenuta che dovrebbe mantenersi attorno all'1,8%.

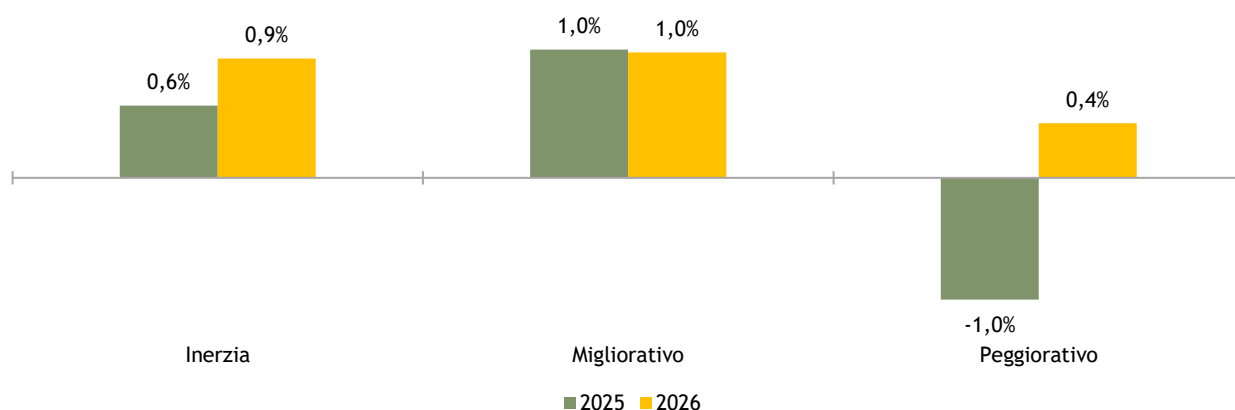
Sul fronte degli investimenti, si prevede una ripresa, soprattutto sul versante degli investimenti in beni strumentali e macchinari (+3% in termini reali), mentre il comparto immobiliare dovrebbe rimanere sostanzialmente stabile. Complessivamente, la crescita degli investimenti fissi lordi dovrebbe attestarsi all'1,0%.

Il commercio estero tornerebbe a svolgere un ruolo di traino per l'economia regionale, seppur con intensità limitata. Il miglioramento della domanda globale – anche grazie alla ripresa dei partner commerciali interni alla filiera produttiva toscana – contribuirebbe all'espansione sia delle esportazioni sia delle importazioni, con un saldo commerciale che dovrebbe migliorare lievemente, apportando un contributo di +0,1 punti percentuali al PIL.

Sul versante del lavoro, il maggiore utilizzo del fattore produttivo da parte delle imprese non si tradurrebbe automaticamente in nuova occupazione: è più probabile che si traduca in una maggiore intensità lavorativa tra gli occupati, con conseguente aumento del monte salari e del reddito da lavoro dipendente.

Nel complesso, questo scenario delineato dallo status quo restituisce un'immagine di stabilità relativa, ma non di sicurezza. I tassi di crescita sono troppo contenuti per aggredire i nodi strutturali dell'economia toscana: la bassa produttività, l'insufficiente dinamica degli investimenti, la dipendenza dalle esportazioni in un contesto internazionale incerto. Il rischio è quello di una crescita senza trasformazione.

Grafico 5.2 PIL in differenti scenari. Toscana. Tasso di variazione a prezzi costanti



Fonte: stime modello IRPET

- **Lo scenario migliorativo: una finestra di opportunità**

Lo scenario ottimistico assume una svolta favorevole del contesto internazionale: il superamento delle tensioni commerciali, la ripresa della cooperazione multilaterale, e una decisa accelerazione degli investimenti pubblici e privati. Secondo l'OCSE, la rimozione dei dazi introdotti nel 2025 potrebbe generare fino a un +1% di PIL mondiale aggiuntivo nel biennio successivo.

In questo scenario si ipotizza che, già a partire dalla seconda metà del 2025, le esportazioni toscane riprendano a crescere a un ritmo simile a quello registrato nella parte finale del 2024. La spesa pubblica verrebbe incrementata su base reale dello 0,8%, il doppio rispetto allo scenario inerziale.

Gli effetti sulla crescita sarebbero tangibili: il PIL regionale aumenterebbe dell'1,0% nel 2025 (contro lo 0,6% dello scenario base) e si manterrebbe su questo livello anche nel 2026. Tuttavia, anche in uno scenario favorevole, l'economia regionale mostra una limitata capacità espansiva strutturale: il salto di qualità, in assenza di una vera trasformazione industriale e tecnologica, resta difficile.

- **Lo scenario peggiorativo: instabilità e rallentamento**

Lo scenario negativo riflette il possibile deterioramento del quadro internazionale. In particolare, si ipotizzano: un'escalation del conflitto tariffario tra USA, Cina ed Europa; nuove tensioni geopolitiche in Medio Oriente con impatti sui mercati energetici; una rivalutazione dell'euro rispetto al dollaro (fino a quota 1,18); un rallentamento marcato del commercio mondiale e della domanda estera.

In questo contesto, le esportazioni toscane si arresterebbero nella seconda metà del 2025, con un volume stagnante rispetto al secondo semestre 2024. Nel 2026 la ripresa sarebbe molto debole, con un incremento inferiore allo 0,5%. Le vendite interregionali resterebbero piatte, segnalando difficoltà anche sul fronte interno. La spesa pubblica, mantenuta stabile nel 2025, si arresterebbe completamente nel 2026.

Gli effetti sull'economia regionale sarebbero severi: il PIL toscano subirebbe una flessione dell'1,0% nel 2025, per poi recuperare solo parzialmente nel 2026 (+0,4%). I consumi delle famiglie crescerebbero appena dello 0,2% nel primo anno e dello 0,6% nel successivo. Gli investimenti, colpiti dalla sfiducia e dalla contrazione della domanda, aumenterebbero appena dello 0,1% nel 2025 e dello 0,6% nel 2026. Il saldo commerciale subirebbe un peggioramento di circa un punto percentuale di PIL già nel primo anno, con conseguenze importanti anche per la tenuta dell'occupazione e dei redditi. Nel complesso, il danno macroeconomico cumulato sul biennio supererebbe i due miliardi di euro, con impatti potenzialmente duraturi sul mercato del lavoro, sulla competitività e sul tessuto industriale della regione.

5.3 Conclusioni: vulnerabilità strutturali e direzioni strategiche per il futuro

I tre scenari delineati evidenziano con chiarezza la profonda esposizione dell'Italia – e della Toscana in particolare – agli sviluppi del commercio globale. La struttura dell'economia regionale e nazionale risulta infatti fortemente condizionata dalle dinamiche internazionali: un contesto di tensioni commerciali, rallentamento degli scambi e instabilità geopolitica può rapidamente tradursi in stagnazione, con effetti a catena su produttività, occupazione, coesione sociale e sostenibilità delle finanze pubbliche.

Il rischio principale, tanto per l'Italia quanto per la Toscana, è quello di una stagnazione prolungata, che aggravi le fragilità strutturali già presenti. A più riprese, diversi organismi nazionali e internazionali hanno richiamato l'attenzione su un insieme di vincoli interni che frenano il potenziale di crescita del Paese. Tra questi: una produttività stagnante, che non riesce a tenere il passo con le principali economie avanzate; una spesa in Ricerca e Sviluppo ancora limitata, con forti disparità tra pochi gruppi innovatori e un tessuto produttivo diffuso meno dinamico; un'amministrazione pubblica lenta, poco digitalizzata e frammentata, che rallenta in modo significativo l'attuazione degli investimenti previsti dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), specialmente a livello locale; un debito pubblico elevato, che limita i margini di intervento in risposta a nuovi shock, riducendo la flessibilità fiscale necessaria in fasi complesse del ciclo economico.

A questi vincoli generali, frutto dell'appartenenza del sistema regionale al sistema Paese, le tensioni geopolitiche ed il clima di incertezza che aleggia sul commercio mondiale aggiungono alla Toscana alcune specifiche criticità. L'economia regionale presenta infatti una forte dipendenza dai mercati esteri, un assetto che, in fasi di espansione globale, ha storicamente sostenuto la crescita ma che oggi espone il sistema a rischi significativi. In particolare:

- la concentrazione settoriale su pochi comparti – moda, meccanica e chimica – accentua la vulnerabilità alle oscillazioni della domanda globale e alle tensioni geopolitiche;
- la dipendenza da pochi mercati di sbocco, alcuni dei quali oggi risultano instabili o soggetti a mutamenti di policy (come nel caso degli Stati Uniti o della Cina);
- la polarizzazione del sistema imprenditoriale, in cui accanto a un nucleo di imprese esportatrici ben strutturate coesiste una vasta platea di attori meno resilienti e meno internazionalizzati.

Sono questi elementi strutturali a determinare oggi la resilienza o, al contrario, la fragilità del sistema produttivo regionale. La capacità della Toscana – così come del Paese – di reagire a uno scenario esterno in rapido mutamento dipenderà sempre più dalla qualità delle connessioni internazionali, dalla composizione settoriale dell'apparato produttivo e dalla velocità con cui sarà possibile innestare un processo di trasformazione e diversificazione.

Proprio per approfondire questi aspetti, il capitolo successivo è dedicato all'analisi della partecipazione della Toscana alle catene globali del valore. In una prospettiva di medio-lungo periodo, l'obiettivo è comprendere come la regione si collochi all'interno dei flussi produttivi e commerciali internazionali, quali sono i suoi punti di forza e debolezza, e quali sono le implicazioni strategiche per la crescita economica in un mondo che cambia rapidamente.

Parte II PROGRAMMARE IL FUTURO: PROIEZIONE INTERNAZIONALE E QUESTIONE SALARIALE

6. DOMANDA ESTERNA, DIPENDENZA E CRESCITA ECONOMICA: UN'ANALISI STRUTTURALE

6.1 Introduzione

In questo capitolo l'evoluzione delle esportazioni della Toscana è analizzata nel confronto con le principali tendenze nazionali e delle altre regioni ed in una prospettiva di medio-lungo periodo. A partire dal 1995, l'analisi che viene riassunta in queste pagine confronta, innanzitutto, la traiettoria italiana e toscana con quella dei principali partner europei, evidenziando risultati apparentemente controintuitivi: il saldo commerciale della regione è positivo ed è aumentato negli ultimi dieci anni, come anche il peso della regione sul totale delle esportazioni estere fatte dall'Italia. Ma è cresciuta molto anche la nostra dipendenza dall'esterno, sia dall'estero sia dalle altre regioni. E si è ridotta la diversificazione del nostro paniere: ci siamo concentrati sempre più in alcuni mercati importanti, in alcuni settori e ci siamo sempre più affidati al ruolo di alcune specifiche imprese. Luci e ombre che saranno analizzate nella prima parte di questo capitolo.

Poiché il documento intende fornire una lettura non congiunturale, ma strutturale, dopo una prima descrizione dei flussi in entrata e in uscita dalla nostra regione si indagano le relazioni di filiera all'interno delle quali tali movimenti di merci sono attivati; in questo modo saremo in grado di comprendere in che misura dipendiamo dagli altri, nelle varie componenti del nostro sistema produttivo, avendo cura di distinguere anche la natura della domanda che è rivolta alla Toscana. L'analisi della dipendenza esterna dell'economia regionale verrà svolta in parte disaggregando il sistema produttivo in base alla natura merceologica dei prodotti che vendiamo e che acquistiamo sui mercati esterni ma, allo scopo di comprendere i meccanismi che determinano tali flussi in uscita e in entrata, sarà riportata in sintesi anche un'analisi per filiera del nostro apparato industriale.

La riflessione sulle relazioni esterne e sulla capacità di attivare direttamente e indirettamente processi produttivi dentro il nostro sistema economico deve essere combinata poi con altri elementi strutturali dell'economia italiana e toscana, integrando aspetti di competitività di prezzo e non di prezzo, vincoli alla domanda aggregata, disparità territoriali e meccanismi di crescita. Nella parte conclusiva di questo capitolo, perciò, sarà formulata una interpretazione del modello di crescita italiano che tenga conto sia di elementi strutturali endogeni al sistema che dei condizionamenti esterni, così da comprendere in che misura possono esistere margini finalizzati ad accrescere il ritmo di sviluppo strutturale della nostra economia.

6.2 La performance delle esportazioni italiane e toscane: una prospettiva comparata di lungo periodo

Negli ultimi anni si è spesso evidenziato il buon posizionamento dell'Italia – e in misura ancora più marcata della Toscana – nel cogliere nuove opportunità offerte dalla domanda internazionale. L'espansione delle esportazioni e la crescente apertura ai mercati esteri sono stati indicati come segnali positivi di vitalità del sistema produttivo. Tuttavia, a fronte di questo dinamismo commerciale, la traiettoria complessiva della crescita economica, tanto a livello nazionale quanto regionale, non ha mostrato risultati altrettanto brillanti. Questo scarto tra il successo sui mercati esteri e la moderazione della crescita interna merita un'attenta riflessione.

Un primo elemento da considerare riguarda l'evoluzione di lungo periodo delle performance italiane nei mercati internazionali. Nel periodo 1995-2023, l'Italia ha registrato risultati meno dinamici rispetto ad altri Paesi europei – come la Germania o, in misura minore, la Spagna – in termini di penetrazione commerciale. Questa evidenza si riflette anche nel caso della Toscana, sebbene con toni più sfumati. È interessante notare,

tuttavia, come questa distanza tenda a ridursi dopo la crisi del 2008, a seguito di una parziale ridefinizione degli equilibri competitivi e dell'emergere di nuove nicchie di specializzazione.

Allo stesso tempo, la Toscana ha vissuto una trasformazione significativa nella propria proiezione esterna. Due fenomeni si sono intrecciati: da un lato, il mutamento della geografia dei mercati di destinazione; dall'altro, la modifica della composizione del paniere di beni esportati, con un progressivo spostamento verso produzioni a maggiore valore aggiunto, ma anche con una maggiore polarizzazione settoriale.

Un aspetto cruciale di questa nuova fase riguarda la crescente concentrazione delle esportazioni: una quota sempre più rilevante del commercio estero è oggi generata da un nucleo ristretto di imprese esportatrici. Questo fenomeno, come vedremo in seguito si presta ad una duplice lettura: da un lato, rappresenta un segnale della presenza di imprese altamente competitive e ben integrate nelle catene globali del valore; dall'altro lato, però, introduce un elemento di fragilità visto che un sistema troppo dipendente da pochi attori o settori risulta esposto a rischi sistemici in caso di shock esterni, sia di natura geopolitica che economica.

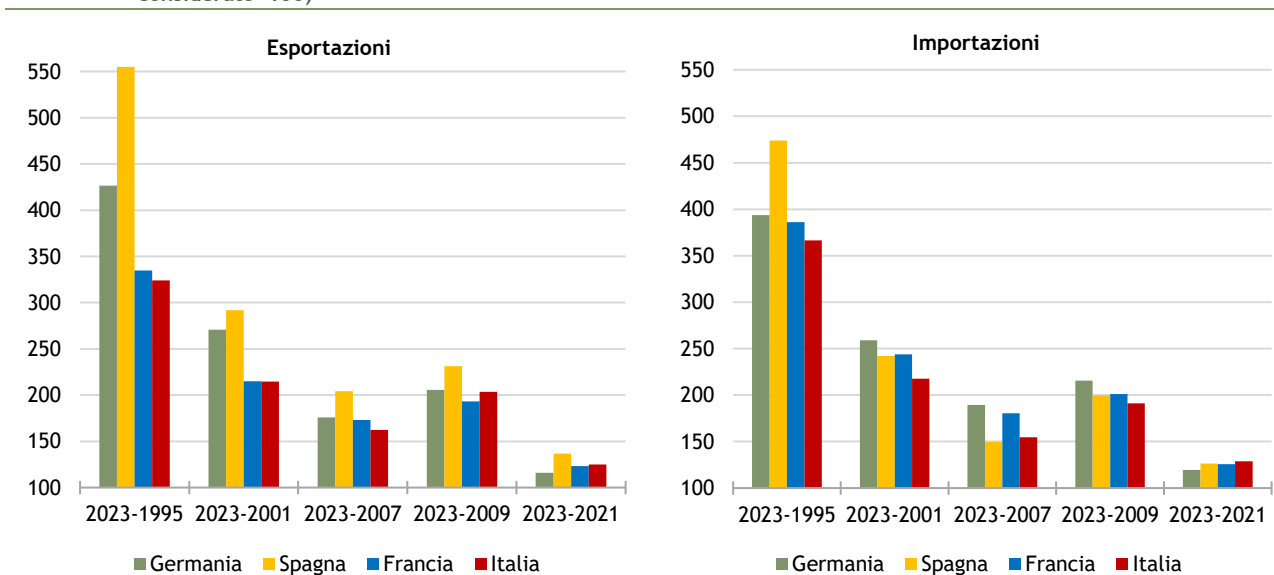
Alla luce di queste considerazioni, appare evidente la necessità di un'analisi più approfondita così da cogliere la portata delle trasformazioni in atto.

• L'Italia e la Toscana nel contesto europeo

Nel periodo compreso tra il 1995 e il 2023, l'Italia ha registrato una crescita delle esportazioni meno dinamica rispetto ad alcuni dei principali Paesi europei. Se si assume come base 100 il valore delle esportazioni italiane nel 1995, questo indice arriva a 324 nel 2023. Francia e Germania fanno registrare, rispettivamente, 334 e 426, mentre la Spagna si distingue nettamente con un indice pari a 555. Questi dati mettono in discussione l'idea secondo cui l'Italia avrebbe primeggiato nel commercio internazionale negli ultimi decenni. Il confronto, quindi, segnala una perdita relativa di competitività sui mercati esteri.

L'introduzione dell'euro non sembra aver cambiato significativamente questa dinamica. Anche restringendo l'analisi al periodo post-2001, quindi dopo la fine del regime di cambi flessibili e delle svalutazioni competitive della Lira, l'Italia non muta sensibilmente la propria posizione. Tuttavia, se si osservano i flussi di importazione, l'Italia mostra un andamento più contenuto rispetto agli altri Paesi europei: le importazioni a prezzi correnti crescono meno, generando in alcuni anni un saldo commerciale positivo che contribuisce in parte a riequilibrare la posizione commerciale complessiva (Fig. 6.1).

Figura 6.1 Esportazioni e importazioni estere di beni e servizi. Prezzi correnti. Numero indice 2023 (inizio periodo considerato=100)



Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT

A livello regionale, la Toscana evidenzia una maggiore capacità di tenuta e crescita, in particolare grazie alla struttura del proprio apparato produttivo, che presenta una forte vocazione all'export nei comparti della

meccanica, della moda e della chimica-farmaceutica. Nel complesso del periodo considerato, la quota della regione sul totale delle esportazioni italiane resta stabile per lunghi tratti confermando così il posizionamento competitivo della regione; se concentriamo, però, l'attenzione solo sul periodo che va dal 2008 al 2023, le esportazioni toscane crescono con una dinamica superiore alla media nazionale (Tab. 6.2) conquistando quote e peso rispetto alle altre regioni.

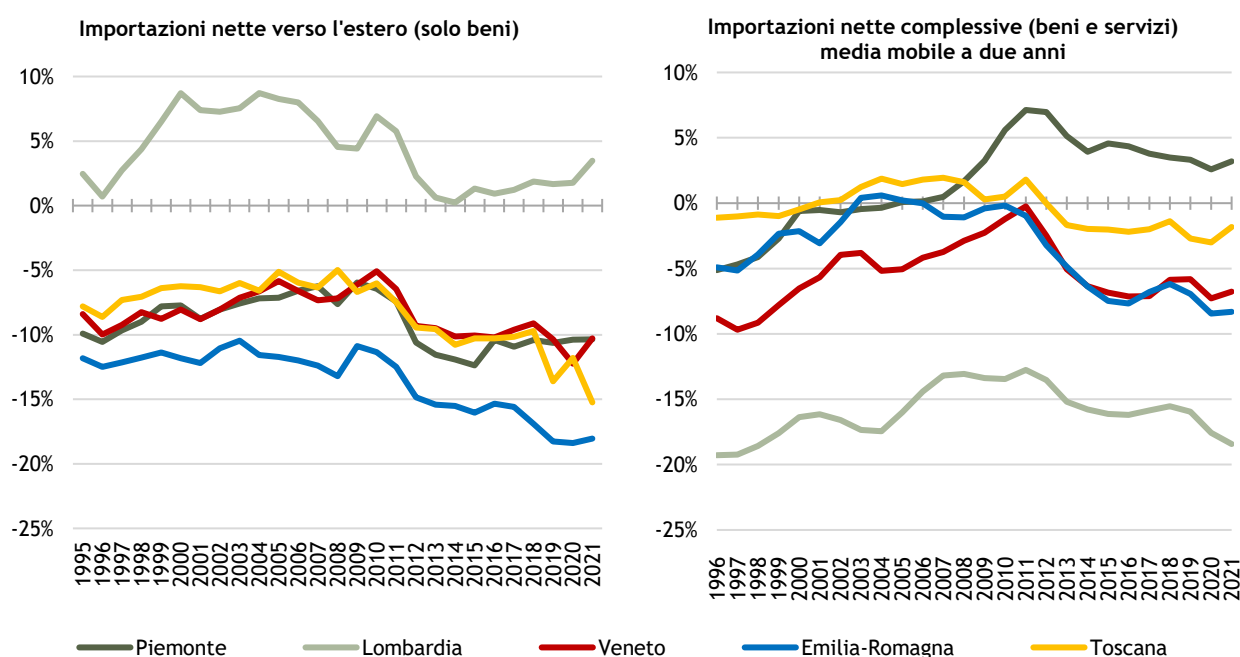
Tabella 6.2 Dinamica delle importazioni e esportazioni estere di beni. Numero indice al 2023. Prezzi correnti

	1991=100		2008=100	
	Import	Export	Import	Export
Piemonte	397,8	432,0	167,3	168,9
Lombardia	406,5	490,9	144,3	156,6
Veneto	558,2	615,2	154,9	163,3
Emilia-Romagna	628,4	748,5	170,7	179,5
Toscana	615,1	656,9	190,4	219,8
Italia	507,7	577,9	154,9	169,6

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (CoEWeb)

La Toscana ha risultati positivi anche in termini di saldo commerciale. Dal 2011, la regione mostra un miglioramento continuo, arrivando nel 2021 in media a un avanzo pari al 2% del PIL regionale (si tratta del valore calcolato come media mobile biennale per ridurre l'influenza di oscillazioni annuali). Questo dato contrasta con il disavanzo registrato un decennio prima e suggerisce una riorganizzazione dei flussi produttivi e commerciali, orientata verso una maggiore partecipazione a filiere globali e con una chiara capacità di penetrazione nei mercati esteri. Il dato del saldo toscano in miglioramento, tuttavia, non rappresenta una unicità nel panorama regionale: regioni come il Piemonte e soprattutto la Lombardia, il Veneto e l'Emilia-Romagna mostrano trend analoghi o superiori. Ma quando si guarda esclusivamente ai beni manifatturieri e alle relazioni commerciali con l'estero, la Toscana supera in performance anche alcune delle regioni tradizionalmente più forti, come il Piemonte, il Veneto e la Lombardia. Il saldo commerciale estero sui beni, in rapporto al PIL regionale, passa infatti dal 5% al 15% tra il 2011 e il 2021, ponendo la Toscana al vertice tra le regioni italiane per capacità di generare surplus dalle esportazioni (Fig. 6.3).

Figura 6.3 Importazioni nette* (solo beni). Italia. Prezzi correnti. In % del PIL



*Importazioni meno le esportazioni; il segno negativo quindi indica un avanzo commerciale

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (CoEWeb) e ISTAT (Contabilità Regionale)

Tuttavia, questi risultati positivi per la regione si accompagnano anche ad elementi di vulnerabilità. Dal grafico, nel confronto tra le due immagini emerge come la Toscana, infatti, abbia un disavanzo nei rapporti commerciali interregionali, che riflette un'organizzazione dei flussi logistici dominata dalla Lombardia, e che nel tempo è andato accentuandosi. Quest'ultima, importando in misura consistente beni dall'estero, agisce come un hub distributivo verso le altre regioni italiane, tra cui la Toscana. Il risultato è che parte delle merci importate dalla Toscana transita attraverso la Lombardia, accentuando la dipendenza logistica e commerciale da questa regione. Stessa sorte vale per le altre regioni con la distinzione che Veneto e Emilia-Romagna non sono peggiorate nel rapporto di dipendenza, mentre Toscana e Piemonte sì.

Il quadro può essere compreso utilizzando le informazioni contenute nelle tavole Input-Output interregionali stimate da IRPET (Tab. 6.4). I dati sono riferiti al 2019 anno per il quale si registra un avanzo commerciale pari al 4,1% del PIL che, pur essendo al di sopra del valore medio degli ultimi anni, è utile per comprendere in che modo tale saldo si compone.

Tabella 6.4 Scomposizione del saldo commerciale (importazioni nette*) regionale. In % del PIL regionale. Anno 2019. Valori a prezzi correnti

		Saldo		
		Estero	Interregionale	Totale
Piemonte	Beni	-2,5%	-2,4%	-4,9%
	Servizi	1,0%	7,0%	8,0%
	Totale	-1,5%	4,6%	3,1%
Lombardia	Beni	-5,7%	-1,8%	-7,5%
	Servizi	-2,6%	-6,0%	-8,6%
	Totale	-8,3%	-7,8%	-16,1%
Veneto	Beni	-10,5%	-4,2%	-14,7%
	Servizi	0,2%	7,9%	8,1%
	Totale	-10,3%	3,8%	-6,6%
Emilia-Romagna	Beni	-11,6%	-0,8%	-12,4%
	Servizi	0,8%	3,8%	4,7%
	Totale	-10,7%	3,0%	-7,7%
Toscana	Beni	-7,6%	0,9%	-6,7%
	Servizi	0,9%	1,7%	2,6%
	Totale	-6,8%	2,6%	-4,1%

*Il valore con segno meno indica che le esportazioni sono superiori alle importazioni

Fonte: elaborazioni su tavole Input-Output interregionali IRPET

Per la Toscana il saldo dei servizi in entrata (importati) al netto di quelli venduti all'esterno (esportati) è algebricamente positivo, segno di uno sbilancio, e pari al 2,6% del PIL (uno sbilancio che in parte dipende dall'estero, per uno 0,9% di PIL toscano, e in parte dalle altre regioni, per un 1,7%).

Concentrando l'attenzione sui beni, mentre nei rapporti con l'estero il saldo è algebricamente negativo (con una dimensione¹¹ rispetto al PIL pari al 7,6%), nel caso dei rapporti con le altre regioni il saldo per i beni diviene positivo con un valore delle importazioni superiore al valore delle vendite toscane (esportazioni). Tra le principali regioni, solo la nostra sviluppa un disavanzo commerciale interregionale sui beni mentre, nel caso dei servizi, la situazione di sbilancio è presente su tutte le regioni considerate, eccezion fatta la Lombardia che si presenta come fornitore netto di servizi per tutta l'Italia.

In definitiva, confrontando la Toscana con altre regioni italiane ad alta vocazione manifatturiera (Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte), emergono alcuni elementi distintivi:

- le esportazioni toscane sono cresciute più rapidamente, soprattutto nel periodo post-2008;
- l'Emilia-Romagna ha mostrato la miglior performance aggregata, ma la Toscana è l'unica regione, assieme a questa, ad aver aumentato la propria quota nel commercio mondiale;
- il grado di apertura commerciale della Toscana resta leggermente inferiore rispetto alle altre regioni benchmark, ma è aumentato significativamente negli ultimi 15 anni;

¹¹ Il dato non risulta perfettamente in linea con quanto indicato nel grafico 6.3 perché nel processo di costruzione delle Tavole Input-Output regionali si opera una correzione sulle importazioni, rispetto ai valori di Coeweb, per attribuire in modo adeguato i flussi esteri in entrata che sono collocati correttamente nella regione che li richiede e non, come avviene nel caso di COEweb, nella regione d'ingresso.

- tuttavia, le relazioni commerciali interregionali mostrano una crescente dipendenza della Toscana, in particolare dalla Lombardia.

• Mercati di destinazione e struttura settoriale delle esportazioni estere

Per quanto riguarda i mercati di destinazione, gli Stati Uniti rappresentano il principale partner commerciale della Toscana, seguiti da Francia e Germania. Negli ultimi vent'anni, alcuni mercati emergenti – come Cina, Turchia, Emirati Arabi Uniti e Polonia – hanno acquisito un peso crescente, mentre altri, come il Giappone, hanno perso centralità. Durante i primi anni Duemila si è osservata una tendenza alla diversificazione geografica, con una riduzione del peso relativo dei principali mercati di sbocco. Tuttavia, dal 2010 in poi, la tendenza si inverte: nel 2023, i primi dieci mercati rappresentano il 63% delle esportazioni toscane, a segnalare una concentrazione geografica crescente (Tab. 6.5).

Tabella 6.5 Peso dei principali mercati di destinazione sul totale delle esportazioni estere*. Valori a prezzi correnti. Toscana

	2001	2007	2014	2019	2022	2023
Stati Uniti d'America	16,0%	9,3%	9,8%	9,3%	14,0%	16,7%
Francia	10,7%	10,8%	10,2%	11,3%	12,3%	12,4%
Germania	13,1%	10,5%	9,2%	8,4%	8,3%	8,1%
Svizzera	3,3%	4,3%	5,2%	14,8%	11,6%	6,4%
Spagna	5,1%	7,1%	3,9%	4,3%	5,1%	4,6%
Cina			2,9%	3,0%	3,4%	3,5%
Regno Unito	7,1%	6,7%	5,2%	5,6%	3,6%	3,3%
Turchia						2,7%
Polonia					2,7%	2,7%
Emirati arabi uniti		3,0%	3,9%	2,3%	2,2%	2,3%
Paesi Bassi	2,1%			1,9%	2,1%	
Hong Kong	2,5%	2,6%	3,7%	2,7%		
Australia			2,9%			
Belgio	2,0%					
Giappone	2,6%					
Qatar		2,5%				
Russia		2,2%				
Totale primi 10 mercati	64,5%	58,9%	57,1%	63,7%	65,2%	62,7%

*Al netto dei “metalli di base preziosi” e “dei prodotti petroliferi”

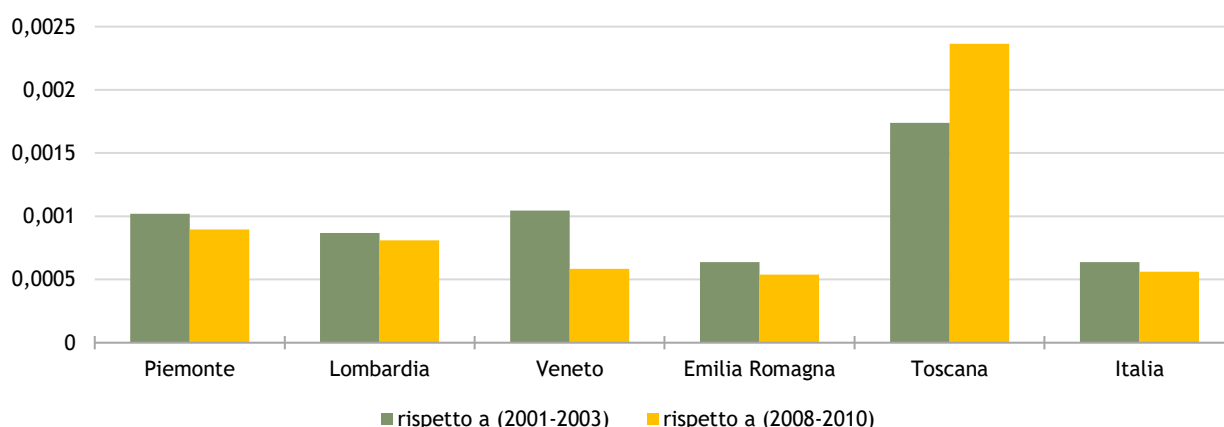
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

La Toscana ha guadagnato quote relative rispetto al totale nazionale in mercati chiave.

Tuttavia, la penetrazione in alcuni mercati emergenti resta limitata in valore assoluto: a questo proposito valga a titolo di esempio, il fatto che le esportazioni toscane in Cina rappresentano appena lo 0,11% delle importazioni di quel Paese (si consideri che in media la Toscana ha una quota pari allo 0,25% dei mercati mondiali).

Sul fronte settoriale, il paniere delle esportazioni si è evoluto in modo significativo. La Toscana ha rafforzato la presenza in comparti ad alto valore aggiunto come la farmaceutica, la meccanica e la chimica, mentre è diminuito il peso dei settori tradizionali come il tessile, le calzature, la maglieria e l'arredamento. Il settore farmaceutico ha superato la pelletteria, diventando la prima voce dell'export regionale con oltre il 12% del totale, seguita dalla pelletteria (11%), l'abbigliamento, la meccanica e la gioielleria. Alcuni settori restano strategici anche a livello nazionale: la Toscana rappresenta una parte assolutamente rilevante dell'export italiano di pelletteria, di quello della gioielleria e del tessile. Tuttavia, la riduzione del peso della moda e del tessile in particolare riflette un cambiamento strutturale importante e, per i risvolti che in certi territori, anche preoccupante, non solo a livello locale ma anche nazionale. L'indice di varianza settoriale calcolato sulle esportazioni indica che la Toscana ha avuto la trasformazione strutturale più marcata rispetto alle altre regioni. Questo suggerisce una dinamicità positiva ma anche una maggiore esposizione a rischi di concentrazione.

Figura 6.6 Indice di varianza settoriale. Esportazioni di beni verso l'estero*. Indici calcolati su valori a prezzi correnti



*Al netto di metalli di base preziosi e prodotti petroliferi

Fonte: elaborazioni su dati CoEWeb (ISTAT)

• Specializzazione e concentrazione

L'analisi fin qui condotta evidenzia un mutamento delle esportazioni toscane con una crescente concentrazione sia dal punto di vista settoriale (farmaceutico, pelletteria, abbigliamento, gioielleria e macchinari a uso generale) che di mercato finale di destinazione (circa i due terzi delle esportazioni totali in solo 10 Paesi).

Questa tendenza distingue in parte la Toscana dalle regioni con cui solitamente ci si confronta. A eccezione dell'Emilia-Romagna, che presenta comunque un grado di diversificazione superiore alla nostra regione, le altre regioni mostrano una minore concentrazione settoriale, con un numero maggiore di produzioni forti nel paniere dell'export.

Una minore diversificazione, sia geografica che merceologica, espone l'economia toscana a maggiori rischi: la dipendenza da pochi comparti rende il sistema più vulnerabile. È il caso della pelletteria, che ha recentemente subito una brusca frenata, sia sul fronte dell'export sia su quello produttivo, con ricadute significative sull'intero territorio regionale (Tab. 6.7)

Tabella 6.7 Valore esportato all'estero dalla Toscana per dimensione*. Valori assoluti (Euro) e quota % sul totale

	2013	2019	2021		2013	2019	2021
Micro	3.002.373.242	2.665.824.290	2.843.791.391	Micro	11,2%	8,0%	7,5%
Piccole	7.145.434.290	7.359.377.882	7.052.103.151	Piccole	26,7%	22,0%	18,5%
Medie	7.251.318.313	11.805.081.113	13.208.902.029	Medie	27,1%	35,3%	34,6%
Grandi	9.391.396.275	11.652.390.915	15.027.151.390	Grandi	35,1%	34,8%	39,4%

*La dimensione è calcolata sul valore esportato

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (CoEWeb)

Ad essere aumentata però non è solo la concentrazione settoriale/merceologica, ma anche la misura del peso di alcune, poche, specifiche aziende. In particolare, nel corso degli ultimi dieci anni si è ridotto il volume di esportazioni estere fatto dalle imprese di più piccole dimensioni a vantaggio delle imprese più grandi. Non solo, a diminuire al di là del peso è stato proprio il valore delle esportazioni fatte dai produttori di dimensioni più contenute, segno di una effettiva contrazione della presenza di questi soggetti sui mercati internazionali. È scontato che questo fenomeno accentui i rischi sistemici: eventuali crisi nei settori trainanti o tra le grandi imprese esportatrici avrebbero effetti significativi sull'intera economia regionale.

6.3 La dipendenza esterna della regione: verso una lettura strategica delle interdipendenze produttive della Toscana

In un contesto internazionale caratterizzato da crisi sistemiche ricorrenti – dalle interruzioni delle catene del valore causate dalla pandemia, alle tensioni geopolitiche nell'Europa orientale e nel Mar Rosso, fino alle transizioni digitale ed ecologica in atto – oltre a dare conto di come è cambiato il paniere di vendite esterne

alla regione diventa sempre più urgente interrogarsi anche sulla misura della nostra dipendenza dall'estero, sulle caratteristiche di questa dipendenza, e sulla capacità di tenuta del tessuto produttivo locale di fronte a shock esogeni, il cui impatto rischia di essere particolarmente oneroso se affrontato solo in chiave emergenziale e a posteriori.

L'obiettivo dell'analisi²² che seguirà è duplice: da un lato, individuare i punti di forza e di debolezza del sistema produttivo toscano; dall'altro, offrire indicazioni utili per delineare traiettorie di policy in grado di rafforzare la resilienza territoriale. Comprendere le vulnerabilità settoriali rappresenta il primo passo per orientare in modo efficace le politiche di sviluppo industriale, le scelte di investimento e le strategie di supporto al sistema delle imprese.

- **Perché analizzare la dipendenza esterna: una prospettiva strategica**

L'integrazione nelle catene globali ha favorito la crescita dell'export e la capacità di attrarre investimenti, ma rischia di aver anche aumentato l'esposizione a shock esogeni. Una specializzazione produttiva multilocalizzata implica infatti un'elevata dipendenza da fornitori esterni. Alcuni settori, privi di un ecosistema di forniture locali, risultano più soggetti a contraccolpi e, in una certa misura, potrebbero risultare fragili. Indagare tali interdipendenze non è un esercizio teorico. Comprendere dove si collocano i "vuoti" nella matrice produttiva che caratterizza la nostra regione può guidare interventi selettivi, finalizzati a sviluppare competenze e nuove produzioni specifiche. L'obiettivo è ovviamente la costruzione di un modello più robusto, fondato su reti locali e internazionali affidabili che aumenti la resilienza regionale.

- **Gli indicatori settoriali di dipendenza: definizioni e interpretazione**

L'analisi qui svolta si fonda su cinque indicatori costruiti secondo criteri di trasparenza e confrontabilità. Alcuni di essi sono stati sviluppati sia per la Toscana che per il sistema produttivo nazionale, al fine di offrire un riferimento comparativo utile all'elaborazione di scelte di policy. Ogni indicatore consente di leggere sotto una lente diversa le dimensioni della dipendenza esterna e interregionale: dalla concorrenza nei mercati finali alla vulnerabilità lungo le catene del valore.

Foreign Import Penetration e Peso Foreign Import (output). Il primo viene calcolato come rapporto tra le importazioni estere di un particolare bene e la somma tra produzione, importazioni totali (estere e interregionali) meno le esportazioni dello stesso bene. Il secondo misura il rapporto tra il valore delle importazioni estere di un certo prodotto e la produzione settoriale interna di tale prodotto. Valori elevati di questi due indicatori suggeriscono la incapacità delle imprese locali di presidiare il mercato interno e quindi eventuali aree di vulnerabilità commerciale. Un'elevata incidenza di foreign import implica una maggiore esposizione ai prezzi internazionali, a eventuali strozzature logistiche, a variazioni dei tassi di cambio.

Quota imprese a controllo estero²³. Una quota elevata di imprese a controllo estero può rappresentare un punto di forza, soprattutto in termini di attrazione di investimenti diretti, trasferimento tecnologico, integrazione nelle reti globali. Tuttavia, può anche configurare un rischio: la dipendenza da centri decisionali esterni può portare a disimpegni improvvisi, delocalizzazioni, riduzione della capacità di radicare occupazione e know-how nel lungo periodo. La presenza di capitale estero deve quindi essere accompagnata da strumenti di governance territoriale.

Peso Foreign Import (input)²⁴ e **Peso Total Import (input)**²⁵. L'importanza strategica di questi indicatori è elevata, in quanto riflette la dipendenza funzionale dei processi produttivi locali da forniture internazionali (il primo) e da forniture esterne alla regione (internazionali e interregionali, il secondo). Un valore elevato implica che le attività produttive non sono in grado di funzionare senza input provenienti dall'estero, e dunque risultano più vulnerabili in caso di discontinuità delle catene del valore (Tab. 6.8).

²² Il presente rapporto adotta un approccio disaggregato, basato sull'analisi di indicatori costruiti a partire dalle tavole input-output regionali elaborate da IRPET e da fonti ufficiali come il database ASIA-FRAME di ISTAT.

²³ L'indicatore esprime la percentuale del valore aggiunto generato, in un determinato settore, da imprese il cui controllo è esercitato da soggetti esteri. Il dato è ricavato da fonti amministrative (ASIA-FRAME) e permette di cogliere il grado di internazionalizzazione del capitale produttivo.

²⁴ Questo indicatore misura la quota degli input intermedi utilizzati in ciascun settore che proviene dall'estero. Rispetto al "peso delle importazioni" (che include anche beni finali), questa metrica si focalizza esclusivamente sugli input produttivi: materie prime, semilavorati, componenti tecnologici, input energetici. Il numeratore considera esclusivamente le importazioni estere di input, mentre il denominatore corrisponde alla produzione totale del settore.

²⁵ Questo indicatore estende la metrica precedente includendo anche gli input intermedi provenienti da altre regioni italiane. Esso si calcola come rapporto tra l'insieme degli input intermedi importati (dall'estero più da altre regioni italiane) e la produzione totale del settore.

Tabella 6.8 Indicatori di dipendenza strategica. Toscana e Italia

	Toscana					Italia		
	1. Foreign import penetration	2. Quota imprese a controllo estero	3. Peso Foreign import	4.a Peso Foreign import (input)	4.b Peso Total import (input)	1. Foreign import penetration	3. Peso Foreign import	4.a Peso Foreign import (input)
Alimentari, bevande e tabacco	21,2%	17,4%	33,9%	15,0%	42,0%	22,2%	21,5%	21,5%
Tessile, abbigliamento e prod. in pelle	37,5%	15,0%	57,4%	18,1%	36,1%	45,2%	36,0%	19,3%
Legno e prodotti in legno	22,6%	0,0%	17,9%	13,7%	35,4%	26,1%	28,8%	19,9%
Carta e prodotti in carta	36,2%	29,2%	26,4%	20,3%	39,5%	29,9%	31,0%	29,1%
Stampa e riproduzioni	3,3%	16,0%	5,6%	12,5%	25,6%	6,0%	6,0%	14,1%
Coke e prod. del petrolio	19,9%	4,6%	14,1%	42,9%	63,4%	22,0%	19,9%	54,5%
Prodotti chimici e chimico-industriali	59,0%	44,8%	44,7%	26,9%	52,1%	57,9%	65,8%	39,3%
Prodotti farmaceutici	55,7%	56,1%	59,4%	16,6%	31,7%	69,7%	74,2%	27,3%
Prodotti in gomma e plastica	24,8%	12,3%	28,1%	23,1%	45,9%	26,6%	23,5%	26,5%
Altri prodotti minerali non metalliferi	39,5%	19,9%	37,1%	19,9%	37,8%	19,7%	16,4%	13,3%
Metalli di base	55,9%	13,9%	71,0%	37,5%	62,9%	49,6%	53,7%	35,8%
Prodotti in metallo	18,4%	5,3%	21,1%	16,3%	35,3%	15,1%	13,4%	11,8%
Prodotti informatici e elettronici	59,0%	25,3%	34,8%	21,1%	39,0%	64,7%	87,2%	21,7%
Apparecchiature elettriche	52,2%	21,7%	68,0%	23,4%	45,0%	51,7%	45,9%	27,1%
Macchinari e apparecchiature nec	41,1%	37,3%	70,1%	22,1%	45,7%	40,1%	26,4%	15,5%
Autoveicoli, rimorchi	62,7%	54,4%	47,8%	19,9%	43,7%	57,5%	64,0%	31,6%
Altri mezzi di trasporto	40,0%	19,1%	69,2%	22,7%	44,1%	37,2%	29,9%	39,8%
Attività manifatturiera nec	35,1%	2,4%	55,2%	25,5%	48,2%	36,6%	28,9%	13,5%
Riparazioni di macchinari	9,6%	5,0%	13,4%	12,4%	25,9%	9,9%	9,6%	19,2%

Fonte: stime da dati ISTAT (Asia-Frame) e IRPET (tavole Input Output regionali)

Ogni indicatore offre uno spaccato di vulnerabilità differente: esposizione alla concorrenza, dipendenza tecnologica, debolezze di filiera, deficit di integrazione territoriale. L'applicazione degli indicatori ai diversi comparti della manifattura toscana consente di comporre una mappa articolata delle vulnerabilità e delle specificità settoriali.

Entrando nel dettaglio dei risultati, il settore tessile-abbigliamento, pilastro della manifattura toscana per tradizione e peso occupazionale, si conferma come uno dei più esposti in termini di dipendenza esterna. La foreign import penetration supera il 37%, indicando una concorrenza internazionale significativa sul mercato interno. Un punto delicato riguarda anche gli indicatori di input: oltre il 18% degli input intermedi proviene dall'estero e la quota sale fino al 36% se si includono anche gli input interregionali. Questa struttura sembra suggerire una filiera spezzata, dove sembra non esserci un legame tra le produzioni locali di natura intermedia e quelle regionali orientate a soddisfare direttamente la domanda finale. Il presidio locale che si concentra su fasi creative, di confezionamento o brand, è anche cresciuto negli anni, ma con il passare del tempo la regione risulta sempre più debole nelle fasi a monte (filati, tessuti, lavorazioni intermedie) che sono quelle che hanno caratterizzato la natura distrettuale di alcuni territori.

La farmaceutica rappresenta uno dei settori a più alta produttività della Toscana, caratterizzata da una potente crescita nell'ultimo decennio. Lo sviluppo del settore è avvenuto anche grazie a imprese locali che hanno però la natura di imprese multinazionali naturalmente aperte ai mercati mondiali. Anche in relazione a questa naturale vocazione all'apertura, l'analisi rivela due elementi critici: una quota di imprese a controllo estero pari a quasi il 60% e una dipendenza dagli input esterni importante, circa 1/3 degli input proviene dall'estero o da fuori regione.

Il settore dei macchinari, altro elemento portante sia del nostro paniere di vendite estere che, più in generale, della nostra produzione manifatturiera mostra una foreign import penetration del 41%, con un peso degli input esteri pari al 22%, che sale a quasi il 50% includendo gli input interregionali. Ciò indica una forte apertura internazionale, coerente con la specializzazione del settore in macchinari personalizzati, spesso su commessa, e a elevato contenuto di know-how. Nonostante la performance positiva in termini di

export, proprio per questa sua esposizione il settore risulta vulnerabile nel reperimento di componenti e semilavorati.

La chimica è un comparto essenziale per molte altre produzioni manifatturiere (dalla plastica alla farmaceutica), e presenta una foreign import penetration prossimo al 60%, con una struttura fortemente legata alle importazioni di materie prime e input tecnologici. Il comparto cartario toscano mostra livelli medi di esposizione esterna: foreign penetration attorno al 35%, input esteri al 20%.

Nonostante la percezione diffusa di filiere corte e locali, il settore alimentare presenta una foreign import penetration del 21%, con un peso complessivo delle importazioni di input (esterne e interregionali) pari al 42%. Ingredienti, imballaggi, tecnologie e additivi provengono spesso da fuori regione.

- **La dipendenza esterna letta in ottica di filiera**

L'analisi fin qui svolta ha esaminato la dipendenza del sistema produttivo regionale e italiano attraverso alcuni indicatori ricavabili dalle statistiche del commercio estero. Adesso ci proponiamo invece di valutare il quadro della dipendenza dall'estero del nostro sistema produttivo, sia dal lato della domanda rivolta alle nostre merci che da quello dell'offerta di prodotti intermedi utilizzati dal sistema, tenendo per quanto possibile conto anche delle relazioni che quest'ultimo intrattiene anche indirettamente con l'esterno.

Le relazioni con l'esterno di una piccola economia regionale come quella toscana, infatti, non si esauriscono con i legami commerciali diretti. Dal lato della domanda, ad esempio, è possibile che la nostra regione contribuisca alla realizzazione di prodotti esportati da altre regioni italiane, o da sistemi produttivi esteri, attraverso la produzione di input intermedi utilizzati da questi ultimi.

Per spiegare meglio queste relazioni ci serviamo di una illustrazione grafica (Fig. 6.9). Qui sono rappresentati 3 paesi e siamo interessati ad analizzare il grado di dipendenza esterna della regione A all'interno del paese 1. Per quanto riguarda la dipendenza a valle vogliamo valutare quanto la regione A dipenda dalla domanda interna del paese 2. A questo riguardo, il sistema produttivo della regione A ha molti modi di intercettare la domanda finale espressa dal paese 2, sia questa espressa in termini di beni di consumo domandati dalle famiglie e di investimento richiesti dalle imprese. La regione A può, ad esempio, esportare direttamente beni finali al paese 2, o anche dei beni intermedi che il paese 2 utilizzerà per produrne di altri. Oppure, indirettamente, fornire componenti a un'altra regione interna al paese 1, che finalizzerà i beni domandati dal paese 2. Può anche esportare dei componenti a un paese terzo (Paese 3), che a sua volta assemblerà il prodotto finale domandato dal paese 2. Oltre ai casi considerati i modi che la regione A del paese 1 ha a disposizione per raggiungere il paese 2 possono essere i più diversi e complessi. Definiamo come **dipendenza esterna a valle**, o valore aggiunto estero, la quota di valore aggiunto generata all'interno del sistema produttivo della regione A per rispondere alla domanda finale espressa dalle economie estere, indipendentemente da come viene raggiunta.

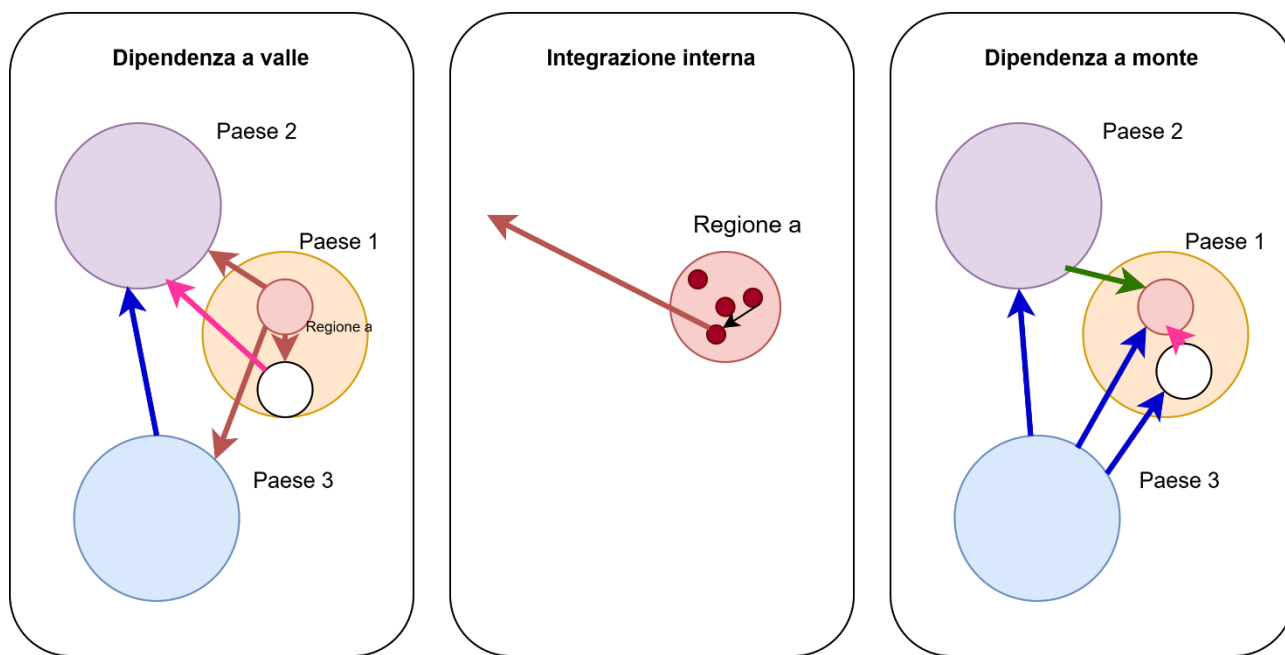
Una volta catturata la domanda, il soggetto appartenente alla regione A capace di intercettarla avrà bisogno di capitale, lavoro e di input intermedi per produrre il bene/servizio richiesto. Questi saranno in parte forniti dalle imprese del territorio (integrazione interna), in parte arriveranno da economie terze (dipendenza a monte), siano queste altre regioni dello stesso paese, oppure paesi esteri. Anche in quest'ultimo caso, la dipendenza della regione A da un paese esterno (es. Paese 3) potrà essere diretta (importazioni internazionali bilaterali) oppure indiretta. In quest'ultimo caso, ad esempio, il Paese 3 potrebbe esportare verso il paese 2 un componente di un bene che poi il paese 2 esporterà come input produttivo per il paese 1. Dato che ogni euro di produzione realizzata all'interno di una data regione può essere scomposto nella somma dei contributi in termini di valore aggiunto, diretti e indiretti, apportati dai diversi sistemi produttivi che hanno fornito input intermedi definiamo come **dipendenza a monte** di una particolare produzione della regione A da un sistema produttivo specifico, il contributo di quest'ultimo in termini di valore aggiunto alla realizzazione di quel particolare bene.

In quanto segue analizzeremo il grado di dipendenza a valle e a monte del sistema produttivo toscano, concentrandoci in particolare su quella parte dello stesso focalizzata nella produzione di beni, agricoli e industriali.

Per farlo utilizziamo una tavola input-output di tipo *Supply and Use* in cui l'economia toscana è integrata sia con le altre economie regionali italiane, sia con 45 tra paesi e aree estere. Attraverso questo tipo di base dati è possibile andare oltre il concetto di scambi diretti tipico delle statistiche di commercio internazionale, e identificare compiutamente le catene del valore, ovvero tutti quei legami, diretti e indiretti che, a partire

dalla domanda finale espressa in un dato paese e in una data regione, definiscono l'intero processo produttivo che soggiace alla realizzazione di un prodotto finito.

Figura 6.9 Dipendenza a valle, integrazione interna e dipendenza a monte in una prospettiva di catena del valore



• La dipendenza a valle

Complessivamente, il 65% del valore aggiunto toscano legato alla produzione di beni dipende dalla domanda estera. A questo si deve aggiungere il 28% che invece dipende dalla domanda localizzata nel resto d'Italia. Solo il 7% è generato dalla domanda interna della Toscana.

Le differenze tra le diverse produzioni sono molto marcate (Fig. 6.10; in alto). Oltre tre quarti del valore aggiunto di comparti quali quello della moda, della farmaceutica e dei macchinari dipende dalla domanda finale di paesi diversi dall'Italia. Il peso della domanda interna italiana è più elevato invece per le produzioni agro-alimentari, per i prodotti dell'industria della carta e per quelli della meccanica di precisione.

Inoltre, molto marcata è l'eterogeneità interna al sistema produttivo in termini di capacità di intercettare direttamente la domanda finale estera (Fig. 6.10; in basso). Alcuni comparti, come ad esempio quelli della meccanica e dei prodotti farmaceutici, collocano sui mercati esteri soprattutto prodotti finiti. Per altri, come ad esempio la moda o quello alimentare, c'è un maggior bilanciamento.

Nel caso della moda, infatti, il 50% del valore aggiunto generato dalla domanda estera deriva dalla capacità di collocare sul mercato prodotti finiti; l'altra metà, invece, deriva dalla produzione di beni intermedi che vengono lavorati, principalmente all'estero, per realizzare i prodotti poi venduti ai consumatori finali.

Per quanto concerne i mercati di destinazione finale all'interno dei quali si inseriscono le produzioni toscane, è chiara la forte integrazione con quelli appartenenti all'Unione Europea (Fig. 6.11). E tuttavia, anche in questo caso si osserva una notevole differenziazione tra le diverse produzioni.

Se, ad esempio, la domanda finale esperita dai paesi della UE genera oltre il 50% del valore aggiunto estero realizzato dai prodotti in carta, da quelli farmaceutici e da quelli agricoli, la quota scende al 17% del valore aggiunto nel caso dei macchinari. Per questi ultimi sono di gran lunga più rilevanti il mercato statunitense (18%) e quello in cui sono raggruppate le economie del resto del mondo (24%).

Dalla figura 6.11 bene emerge come gli Stati Uniti rappresentino un mercato di destinazione finale rilevante per molte produzioni. Oltre al caso dei macchinari, possiamo segnalare quelli degli autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto, quello delle macchine di precisione e quello dei prodotti alimentari. Appare chiaro, da una rapida disamina della figura, che la perdita di competitività delle produzioni toscane dovuta all'eventuale innalzamento dei dazi da parte dell'Amministrazione Trump potrebbe esporre numerose componenti del sistema produttivo regionale.

Figura 6.10 La dipendenza a valle del sistema produttivo toscano. Peso della domanda interna vs. domanda estera e peso della domanda estera raggiunta direttamente rispetto a quella raggiunta indirettamente

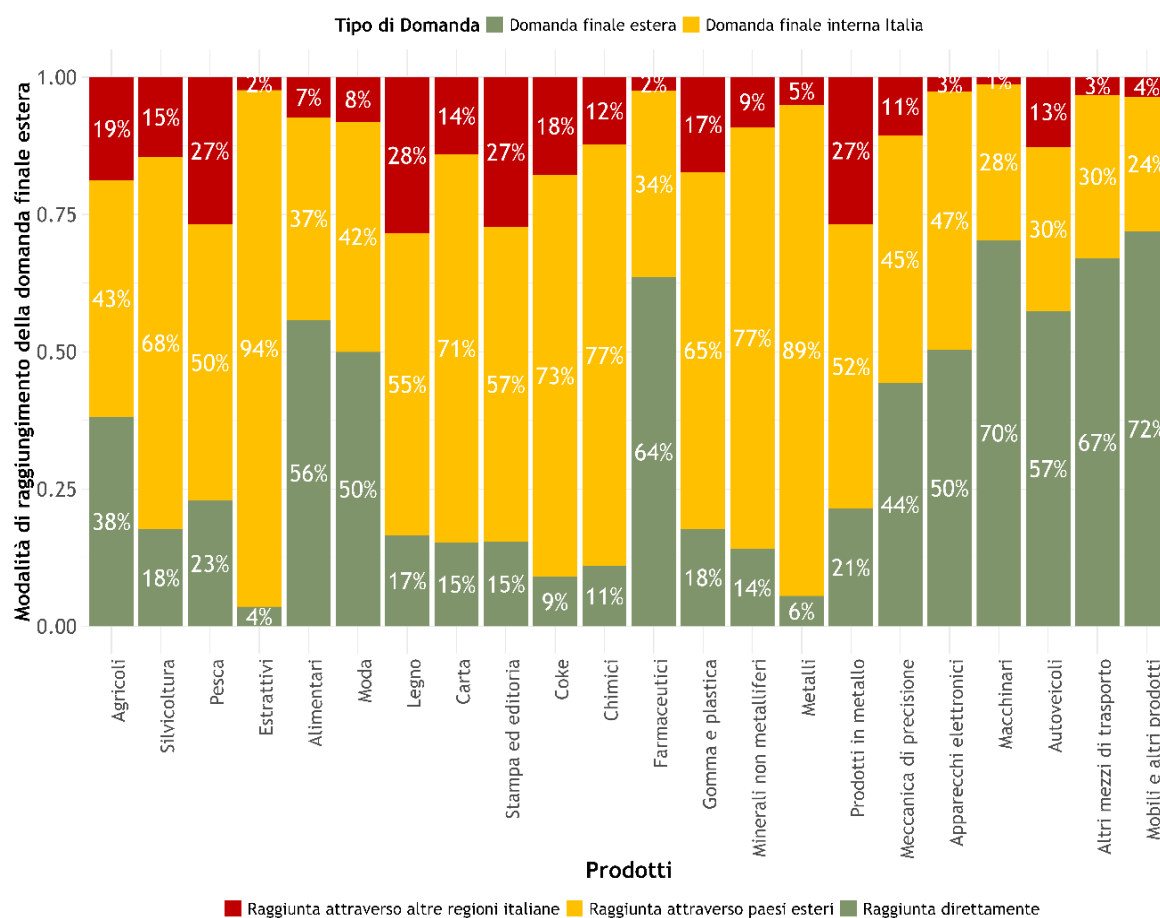
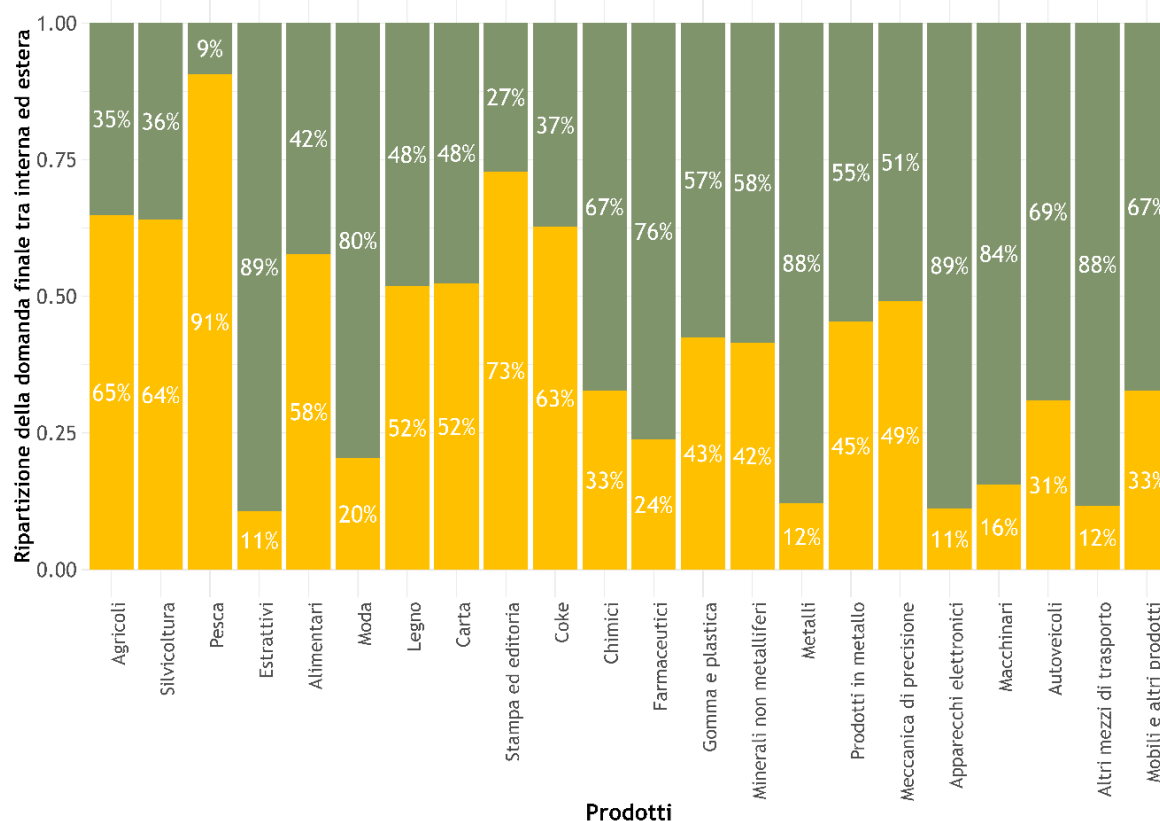
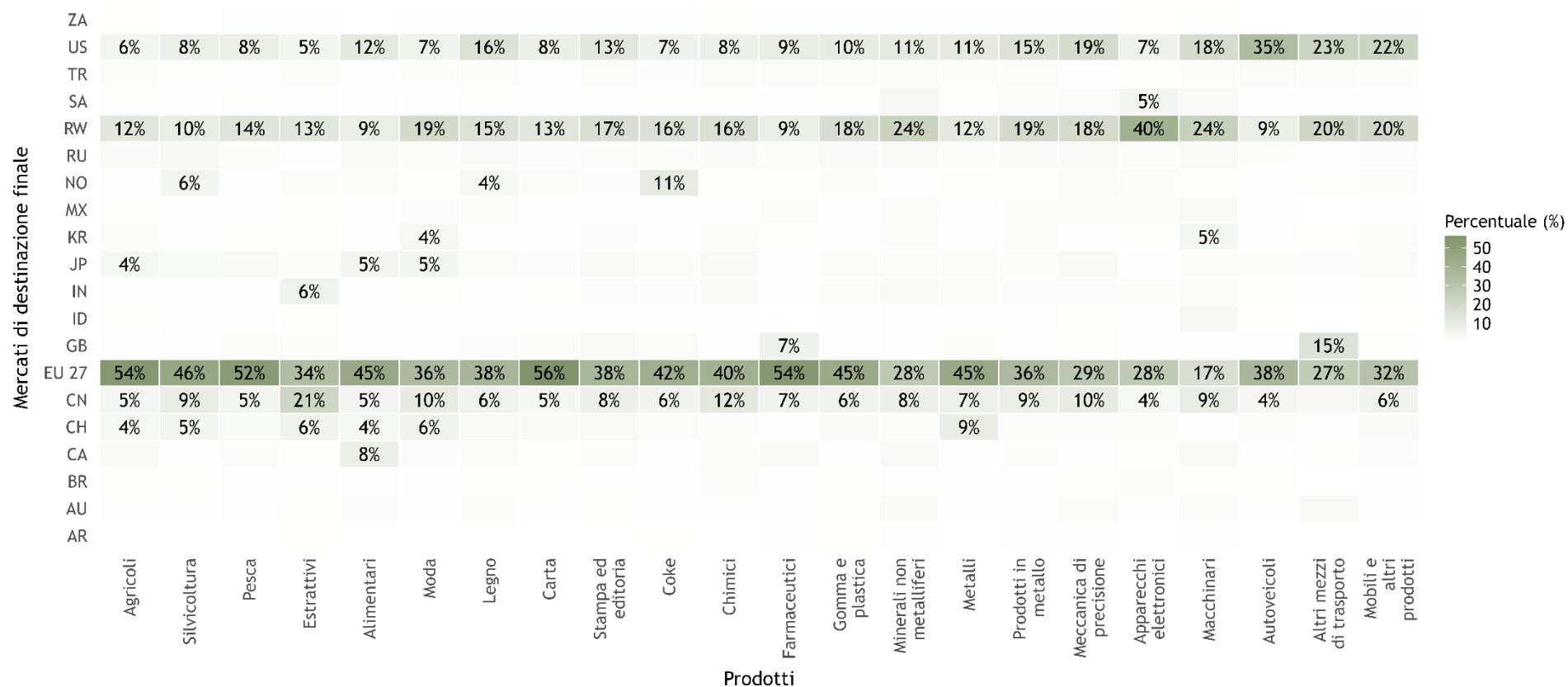


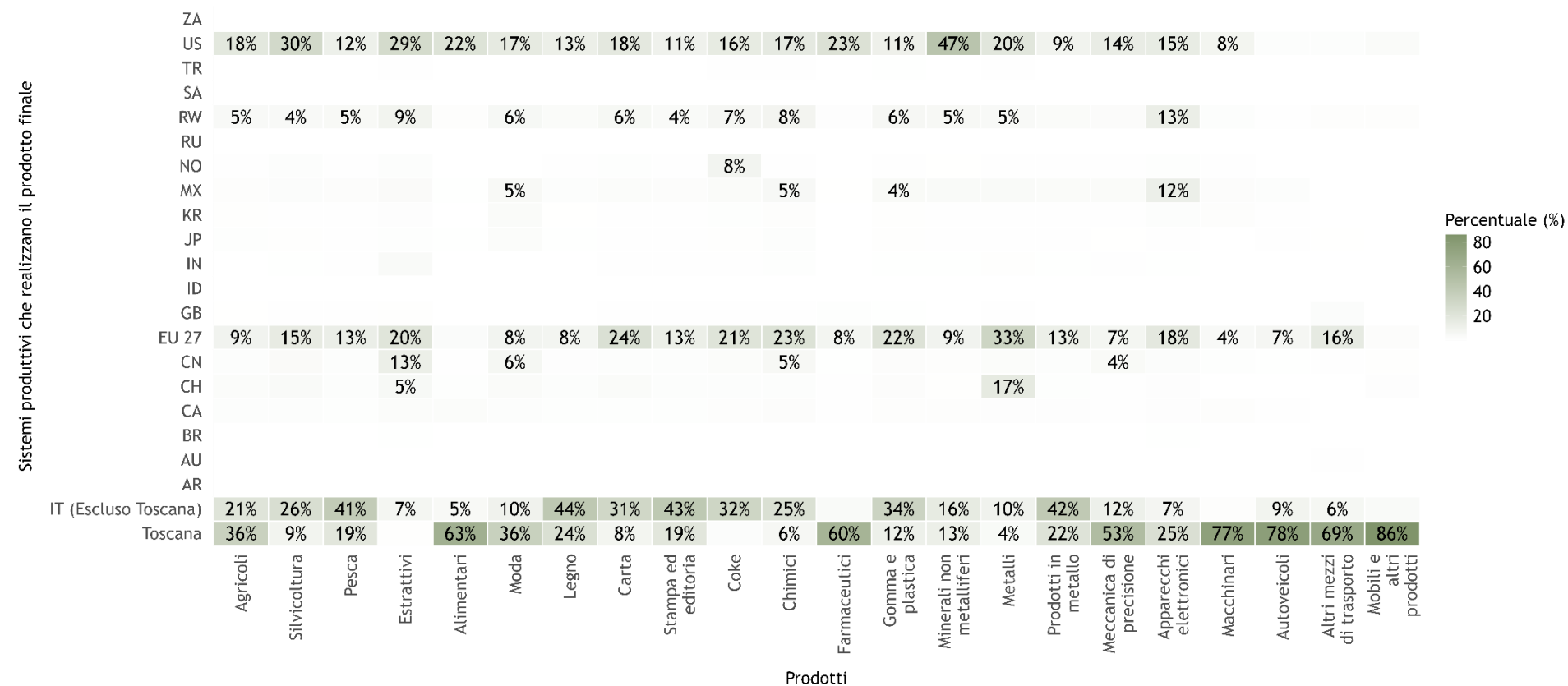
Figura 6.11 I mercati di destinazione finale dei prodotti realizzati dal sistema produttivo toscano



N.B. Le etichette con i valori percentuali sono mostrate solo per valori superiori al 4%

Fonte: elaborazioni su tavola SUT interregionale-internazionale FIGARO-IRPET 2019; AR: Argentina; AU: Australia; BR: Brasile; CA: Canada; CH: Svizzera; CN: Cina; EU 27: Unione Europea; GB: Regno Unito; ID: Indonesia; IN: India; JP: Giappone; KR: Corea del Sud; MX: Messico; NO: Norvegia; RU: Russia; RW: Resto del mondo; SA: Arabia Saudita; TR: Turchia; US: Stati Uniti; ZA: Sudafrica

Figura 6.12 I sistemi produttivi che realizzano i prodotti finali domandati dagli Stati Uniti a cui contribuisce il sistema produttivo toscano



N.B. Le etichette con i valori percentuali sono mostrate solo per valori superiori al 4%

Fonte: elaborazioni su tavola SUT interregionale-internazionale FIGARO-IRPET 2019; AR: Argentina; AU: Australia; BR: Brasile; CA: Canada; CH: Svizzera; CN: Cina; EU 27: Unione Europea; GB: Regno Unito; ID: Indonesia; IN: India; JP: Giappone; KR: Corea del Sud; MX: Messico; NO: Norvegia; RU: Russia; RW: Resto del mondo; SA: Arabia Saudita; TR: Turchia; US: Stati Uniti; ZA: Sudafrica

È interessante notare non solo come le produzioni siano diversamente esposte quantitativamente alla domanda statunitense, ma come cambino anche tra loro le modalità di esposizione. Come abbiamo visto sopra, infatti, alcune produzioni quali meccanica e farmaceutica, sono più propense a realizzare prodotti finali. La loro esposizione alle politiche protezionistiche sarebbe dunque diretta. Altre produzioni, d'altro canto, tendono a raggiungere i mercati internazionali in modo più indiretto.

Se prendiamo a riferimento i prodotti chimici, ad esempio, solo l'11% del valore aggiunto estero di questi deriva dalla capacità di collocare sul mercato internazionale beni finali. Quasi il 90% di questo, invece, è dovuto alla vendita di beni intermedi.

In quest'ottica la figura 6.12 ci permette di valutare come le diverse produzioni toscane tendono a raggiungere il mercato statunitense. Soltanto macchinari, mezzi di trasporto, prodotti farmaceutici e alimentari si caratterizzano per una capacità di vendere prodotti finiti superiore al 50%. Le altre produzioni, invece, raggiungono quel mercato attraverso la capacità di realizzare prodotti finiti da parte di altri sistemi produttivi, siano questi rappresentati da altre regioni italiane, dall'economia statunitense direttamente (es., si pensi al caso della vendita di un componente realizzato da un'impresa toscana che viene assemblato all'interno di un prodotto realizzato negli Stati Uniti e venduto ai consumatori o alle imprese statunitensi), oppure altri paesi dell'Unione Europea. Un certo ruolo, soprattutto per certe produzioni, è giocato anche da altri paesi che sono stati oggetto delle attenzioni dell'Amministrazione Trump, come Cina (es., per la moda) e Messico (es., per gli apparecchi elettrici).

- **La dipendenza a monte del sistema produttivo regionale**

Dopo aver evidenziato in quale misura il sistema produttivo regionale dipenda dalla domanda estera e aver qualificato il diverso grado di integrazione tramite la vendita di beni intermedi e/o finali, ci concentriamo ora sulla dipendenza a monte, ovvero sui Paesi che forniscono, direttamente e indirettamente, al sistema produttivo toscano gli input intermedi necessari alla realizzazione delle proprie produzioni.

Negli ultimi anni, le crisi globali – dalla pandemia di Covid-19 all'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, fino ai sempre più frequenti shock climatici – hanno reso sempre più urgente valutare la sicurezza delle catene di approvvigionamento. A ciò si aggiungono le tensioni commerciali, come la minaccia di nuovi dazi statunitensi sulle produzioni europee, che potrebbero innescare reazioni simmetriche da parte dell'Unione Europea, colpendo proprio i beni intermedi richiesti dal nostro sistema produttivo.

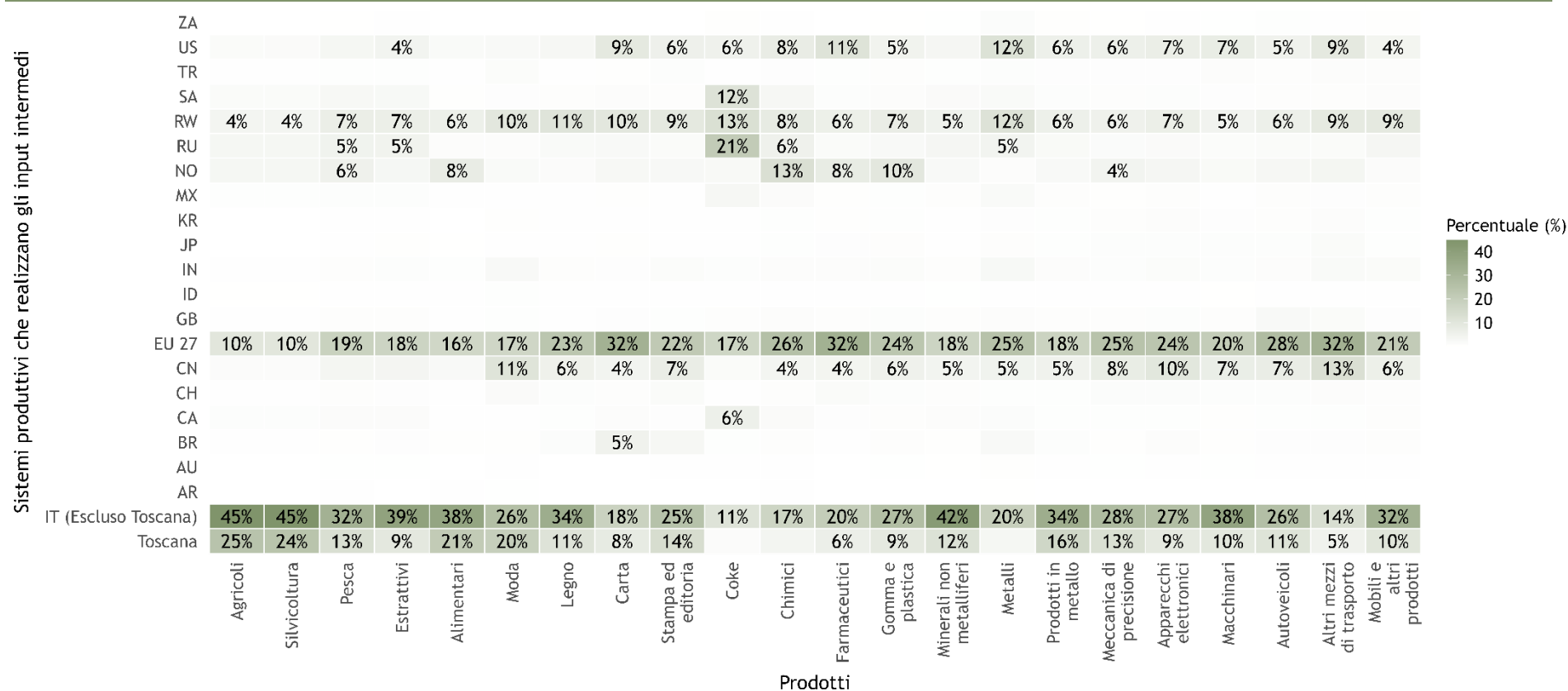
Le imprese toscane domandano input intermedi sia sotto forma di beni che di servizi, ma l'analisi qui proposta si concentra sui beni intermedi, in quanto più esposti ai rischi legati all'interruzione delle catene di fornitura e più frequentemente soggetti a misure protezionistiche di carattere governativo.

La figura 6.13 offre una visione d'insieme del grado di dipendenza delle principali produzioni regionali in termini di approvvigionamento di beni. Emerge chiaramente come il livello di integrazione interna alla regione sia piuttosto contenuto: nel caso dei prodotti agricoli, ad esempio, il valore aggiunto che scaturisce dalla produzione di input intermedi all'agricoltura toscana rimane in Toscana solo per una quota che non supera il 25%. Un po' più elevata, ma comunque limitata, è l'integrazione con i sistemi produttivi del resto d'Italia, che nel caso della produzione di macchinari arriva a mantenere entro i confini nazionali circa il 40% del valore aggiunto incorporato negli input intermedi.

Spicca invece, in senso opposto, la forte dipendenza dall'estero: nella produzione farmaceutica, ad esempio, circa tre quarti del valore aggiunto contenuto negli input è distribuito all'estero. Sebbene per molte produzioni il grado di integrazione con l'Unione Europea sia relativamente elevato, assumono un peso significativo anche altre grandi economie come Stati Uniti e Cina, oltre all'insieme eterogeneo dei Paesi classificati sotto la voce Resto del Mondo.

Delineato il quadro generale della dipendenza esterna delle diverse filiere produttive toscane, le figure successive (6.14 e 6.15) illustrano nel dettaglio la geografia della fornitura per alcune tipologie specifiche di input. L'attenzione si concentra, da un lato, su input fortemente legati alla disponibilità di risorse naturali – come i prodotti energetici e quelli della raffinazione petrolifera – e, dall'altro, su input industriali di base, come quelli chimici, farmaceutici, in gomma e plastica, e della lavorazione primaria dei metalli.

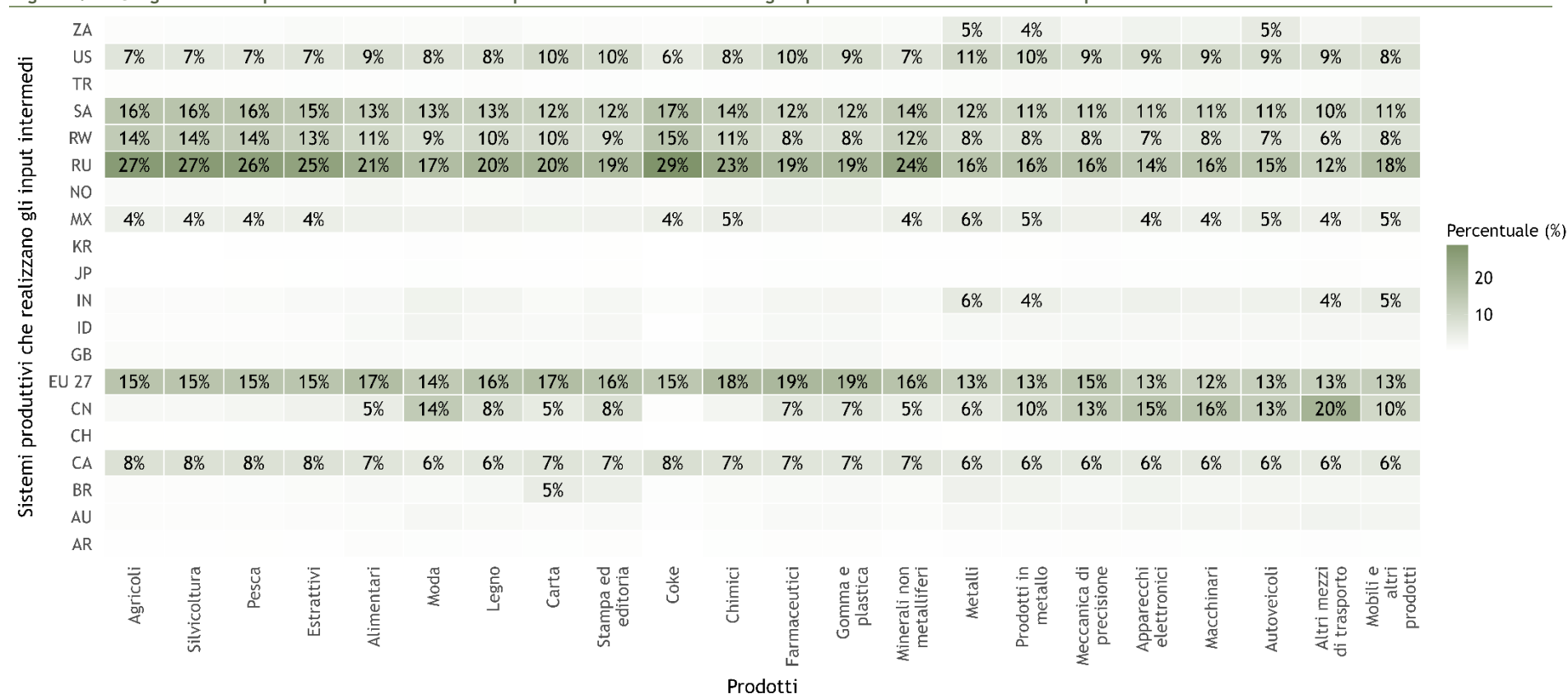
Figura 6.13 Sistemi produttivi che realizzano gli input intermedi delle varie produzioni del sistema produttivo toscano



N.B. Le etichette con i valori percentuali sono mostrate solo per valori superiori al 4%

Fonte: elaborazioni su tavola SUT interregionale-internazionale FIGARO-IRPET 2019; AR: Argentina; AU: Australia; BR: Brasile; CA: Canada; CH: Svizzera; CN: Cina; EU 27: Unione Europea; GB: Regno Unito; ID: Indonesia; IN: India; JP: Giappone; KR: Corea del Sud; MX: Messico; NO: Norvegia; RU: Russia; RW: Resto del mondo; SA: Arabia Saudita; TR: Turchia; US: Stati Uniti; ZA: Sudafrica

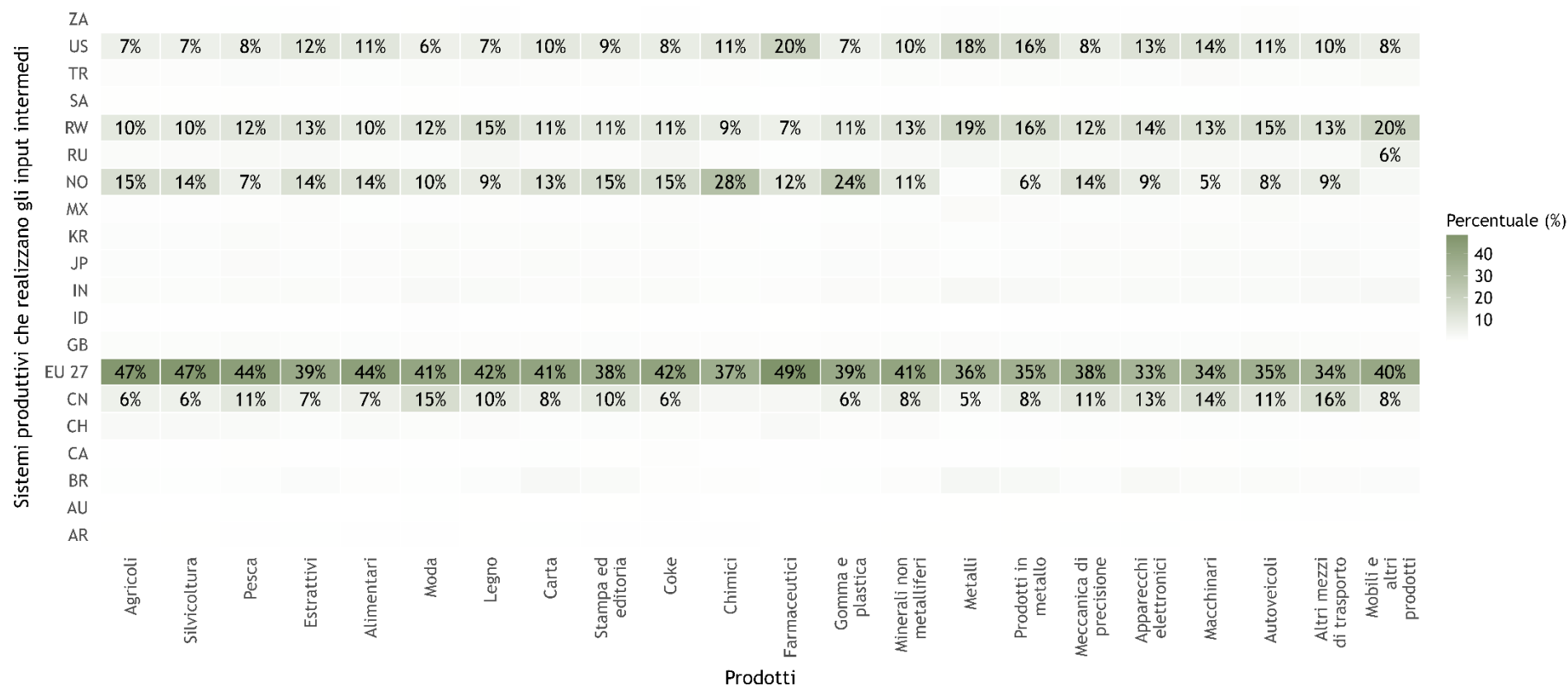
Figura 6.14 Geografia della dipendenza esterna del sistema produttivo toscano nel caso degli input estrattivi e della raffinazione petrolifera



N.B. Le etichette con i valori percentuali sono mostrate solo per valori superiori al 4%

Fonte: elaborazioni su tavola SUT interregionale-internazionale FIGARO-IRPET 2019; AR: Argentina; AU: Australia; BR: Brasile; CA: Canada; CH: Svizzera; CN: Cina; EU 27: Unione Europea; GB: Regno Unito; ID: Indonesia; IN: India; JP: Giappone; KR: Corea del Sud; MX: Messico; NO: Norvegia; RU: Russia; RW: Resto del mondo; SA: Arabia Saudita; TR: Turchia; US: Stati Uniti; ZA: Sudafrica

Figura 6.15 Geografia della dipendenza esterna del sistema produttivo toscano nel caso degli input chimici, farmaceutici, gomma e plastica e della metallurgia



N.B. Le etichette con i valori percentuali sono mostrate solo per valori superiori al 4%

Fonte: elaborazioni su tavola SUT interregionale-internazionale FIGARO-IRPET 2019; AR: Argentina; AU: Australia; BR: Brasile; CA: Canada; CH: Svizzera; CN: Cina; EU 27: Unione Europea; GB: Regno Unito; ID: Indonesia; IN: India; JP: Giappone; KR: Corea del Sud; MX: Messico; NO: Norvegia; RU: Russia; RW: Resto del mondo; SA: Arabia Saudita; TR: Turchia; US: Stati Uniti; ZA: Sudafrica

I primi sono fortemente condizionati dalla localizzazione delle risorse naturali; i secondi, pur essendo frutto di processi industriali, presentano comunque caratteristiche che non rendono così facilmente replicare le varie produzioni e quindi cambiare la geografia delle forniture. Entrambe le categorie, dunque, mettono in luce criticità importanti in termini di vulnerabilità delle catene di approvvigionamento, evidenziando la necessità di riflessioni strategiche sulle modalità con cui rafforzare la resilienza del sistema produttivo regionale.

La prima cosa che salta agli occhi comparando le due figure 6.14 e 6.15 è il diverso ruolo giocato dall'Unione Europea. Nel caso dei prodotti dell'industria di base, infatti, il peso delle economie comunitarie nella fornitura di input è molto elevato oscillando tra il 34% per i macchinari e il 49% per i prodotti farmaceutici. Guardando invece ai prodotti dell'industria estrattiva e della raffinazione petrolifera, invece, il peso della UE a 27 non raggiunge mai il 20%. Molto alta, invece, la dipendenza dalle produzioni della Russia, del Nordamerica, dell'Arabia Saudita, della Cina e del resto del mondo.

È importante considerare che il diverso grado di dipendenza evidenziato sui due tipi di raggruppamenti di input non deve essere letto in maniera separata tra i due. Il fabbisogno di prodotti estrattivi espresso dal sistema produttivo toscano osservato nella figura 6.14, infatti, è almeno in parte funzionale alla realizzazione degli stessi input industriali di base il cui fabbisogno è espresso nella figura 6.15. Quel che ravvisiamo, quindi, è una relativamente alta integrazione con il sistema industriale della UE a 27, e una maggior dipendenza, non solo della Toscana, ma della UE stessa, nel reperimento di materie prime di base. La mappatura delle dipendenze esterne consente di individuare aree critiche su cui concentrare gli sforzi. Alcune di queste dipendenze sono fisiologiche e legate alla specializzazione produttiva; altre, invece, derivano da squilibri territoriali, assenze infrastrutturali, carenze nella formazione o da scelte aziendali consolidate nel tempo. Comprendere l'origine di queste vulnerabilità è essenziale per poterle affrontare con strumenti mirati e non generici.

In sintesi, la sfida che si pone oggi è quella di coniugare il dinamismo economico con la sicurezza degli approvvigionamenti, la competitività con la sostenibilità, l'apertura internazionale con il radicamento territoriale. Solo una governance multilivello, fondata su conoscenza, ascolto e visione strategica, potrà guidare la Toscana verso una nuova stagione di sviluppo industriale resilientemente orientato.

6.4 Un'analisi strutturale della crescita

• Introduzione: il vincolo esterno e la crescita economicamente sostenibile

L'analisi fin qui svolta mostra il grado di dipendenza e suggerisce quindi il potenziale rischio al quale siamo esposti. Il sistema di relazioni al di là di condizionare l'economia esponendola a potenziali shock gioca un ruolo ancor più importante perché è parte stessa del meccanismo di crescita di un territorio. Una maggior apertura da un lato conferisce stimoli dinamici alla crescita attraverso le esportazioni ma allo stesso tempo, attraverso le importazioni, ridimensiona tali stimoli disperdendoli. Un bilanciamento tra queste due forze è fondamentale.

Comprendere che ruolo possono giocare le relazioni esterne nelle dinamiche della crescita economica di lungo periodo in un Paese come l'Italia richiede un cambiamento di prospettiva rispetto ai modelli tradizionali, che tendono a concentrarsi prevalentemente su variabili legate all'offerta aggregata. Questo non significa che fattori come la struttura demografica, la prevalenza delle piccole e medie imprese nel tessuto produttivo o la dotazione di capitale produttivo non siano rilevanti nel determinare il sentiero di sviluppo economico. Tuttavia, il grado di apertura dell'economia italiana – e in particolare di quella toscana – impone di attribuire un'attenzione specifica anche al ruolo della domanda, sia interna che estera, nel sostenere e orientare i processi di crescita nel lungo periodo¹⁶. Questo è tanto più vero in un mondo che vede gli Stati Uniti d'America indirizzati verso una riduzione del loro disavanzo commerciale. È chiaro che sottraendo in parte il mercato più importante del mondo anche noi dobbiamo fare i conti con un modello di crescita che potenzialmente non potrà basarsi su avanzi commerciali strutturali.

¹⁶ In questo contesto, il modello di crescita vincolata dalla bilancia dei pagamenti (Balance of Payments Constrained Growth – BPCG) rappresenta una chiave interpretativa particolarmente utile e coerente. A differenza di altri approcci, il modello BPCG consente di valutare quale sia il sentiero massimo di crescita sostenibile compatibile con i vincoli esterni e interni, tenendo conto non solo della domanda estera, ma anche dei prezzi relativi, del tasso di cambio, della posizione netta sull'estero e dell'onere del debito pubblico.

Nel caso italiano, c'è poi da considerare, che la traiettoria di crescita economica è vincolata dalla costante valutazione sulla sostenibilità del proprio debito pubblico. Un ulteriore elemento che, associato alla necessità di mantenere l'equilibrio nei conti con l'estero, ha condizionato e continuerà a condizionare anche il nostro futuro.

Un'interpretazione del modello di crescita che tenga conto anche di aspetti come quelli appena indicati è particolarmente rilevante per l'Italia, un Paese che da oltre due decenni cresce meno della media europea, soffre di divari regionali marcati e presenta una struttura produttiva complessa e fortemente differenziata tra territori.

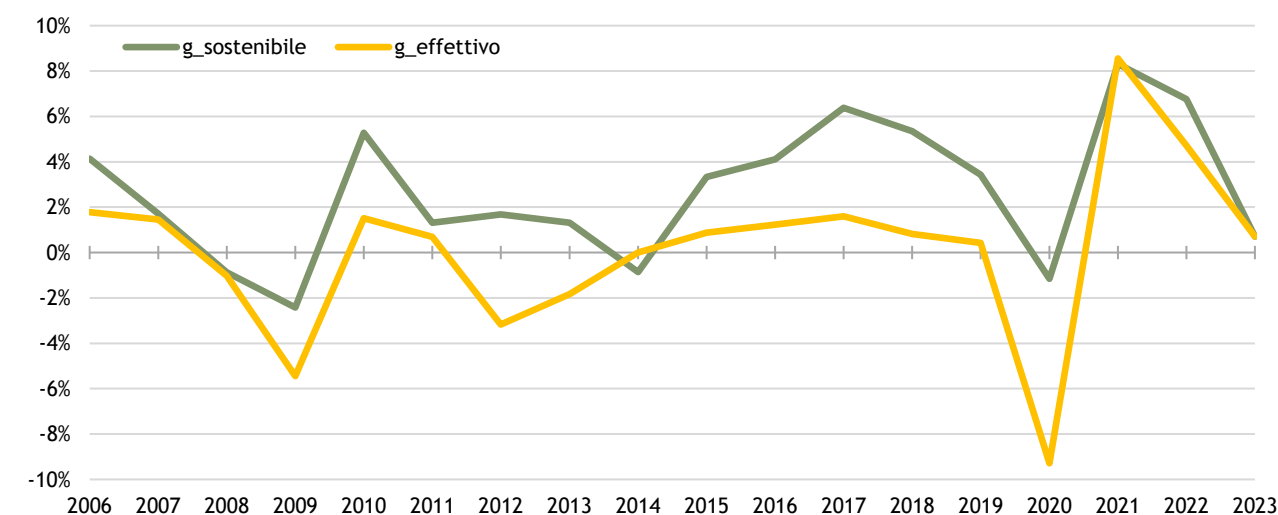
Le simulazioni che seguono sono il frutto di un modello di crescita che tiene conto di tutti questi aspetti e che ci consente di stimare quella traiettoria di crescita stabile e sostenibile, sia da un punto di vista di bilancia commerciale che di finanza pubblica.

• Un'analisi del sentiero di crescita italiano

L'analisi empirica condotta per l'economia italiana mostra un'interessante divergenza tra il tasso di crescita sostenibile, inteso come il massimo ritmo di espansione compatibile con l'equilibrio di lungo periodo della bilancia dei pagamenti, e la crescita effettivamente osservata del PIL.

Nel periodo compreso tra il 2005 e il 2023, l'Italia ha attraversato almeno tre fasi distinte. La prima è caratterizzata da una dinamica di crescita modesta ma positiva, che in linea di massima è coerente con la crescita sostenibile che la nostra economia poteva sperimentare in quegli anni (Fig. 6.16).

Figura 6.16 Tasso di crescita effettivo e potenzialmente sostenibile. Italia. Tassi di variazione a prezzi costanti



La seconda fase, quella della crisi globale del 2008-2009 e poi della crisi dei debiti sovrani in Europa, è un primo momento in cui si evidenzia una distanza tra tasso sostenibile e effettivo. Questa fase è segnata da una contrazione violenta della domanda interna, dell'occupazione e del PIL. In questi anni, la crescita effettiva si colloca ben al di sotto della soglia sostenibile stimata, suggerendo che il sistema economico italiano abbia subito uno shock interno di natura endogena (caduta della fiducia, crisi bancaria, contrazione della spesa pubblica) che ha depresso il potenziale produttivo, indipendentemente dal vincolo esterno.

La terza fase, che va dal 2015 alla pandemia, mostra una crescita effettiva estremamente contenuta, e assai inferiore a quello che stimiamo fosse il tasso sostenibile. Questo divario persistente e marcato tra il sentiero teoricamente percorribile e quello effettivamente seguito rappresenta uno dei principali punti critici della dinamica italiana: in quella fase l'economia non riesce a sfruttare pienamente il proprio margine di espansione, un margine che avrebbe consentito comunque di rimanere entro i limiti dettati dalla bilancia dei pagamenti e dalla stabilità dei conti. Le cause di questa sottoutilizzazione del potenziale vanno ricercate nella debolezza strutturale della domanda interna, nella bassa produttività del lavoro e nella mancanza di coordinamento tra politiche fiscali ed industriali.

In questo contesto, la lettura comparata dei tassi di crescita consente di evidenziare il mancato allineamento del sistema Italia alla dinamica globale, con una crescita interna che si muove strutturalmente al di sotto della domanda mondiale, pur avendo in linea teorica uno spazio di espansione compatibile con il mantenimento dell'equilibrio esterno. Il problema non è quindi solo quello del vincolo di bilancia dei pagamenti, ma della mancata attivazione di meccanismi interni di crescita endogena e moltiplicativa, in grado di innescare circoli virtuosi tra occupazione, reddito e investimenti. Osserviamo in modo più preciso questi elementi. Centrali in questa interpretazione sono le elasticità al nostro reddito delle nostre importazioni e le elasticità al reddito mondiale delle nostre esportazioni.

I valori che abbiamo stimato per sviluppare il modello confermano che la domanda estera per i beni italiani è particolarmente sensibile in alcuni settori ad alto valore aggiunto, come la meccanica, l'automotive, e alcuni comparti del made in Italy. Tuttavia, ampie porzioni della struttura produttiva italiana – in particolare i servizi e le industrie a basso contenuto tecnologico – mostrano elasticità inferiori all'unità, riducendo l'impatto moltiplicativo delle fasi di espansione globale sulla crescita domestica. Sul fronte delle importazioni, le elasticità al reddito confermano l'alto grado di apertura dell'economia italiana e la dipendenza da input esteri, in particolare energetici e tecnologici.

Oltre a queste elasticità risultano importanti anche quelle misurate rispetto ai prezzi. Esse risultano fortemente eterogenee tra settori. I comparti manifatturieri orientati all'export mostrano una risposta attesa alla svalutazione reale, cioè una crescita dell'export in presenza di una maggiore competitività di prezzo. Tuttavia, altri settori mostrano valori non significativi o addirittura anomali, riflettendo la scarsa elasticità strutturale al prezzo dovuta a rigidità di mercato, vincoli tecnologici o strategie di posizionamento non basate sul costo. L'elasticità al prezzo dell'import è inferiore a quella dell'export, suggerendo che il saldo commerciale tende a migliorare in presenza di una svalutazione reale, ma con un impatto netto moderato.

Il tasso di cambio reale effettivo – costruito come rapporto tra i prezzi esteri e i prezzi domestici, corretti per il tasso di cambio nominale – è una variabile chiave per valutare la competitività di prezzo. Il modello mostra che nei periodi di apprezzamento reale (aumento del RER), la crescita sostenibile tende a ridursi, mentre nei periodi di svalutazione (2009-2011, 2014-2015), la maggiore competitività favorisce un'espansione della soglia di crescita compatibile con l'equilibrio esterno. Tuttavia, la limitata elasticità aggregata dell'export ai prezzi implica che la leva del tasso di cambio, pur importante, non è di per sé sufficiente a garantire il rilancio della crescita. È necessario, pertanto, un rafforzamento della competitività non di prezzo (qualità, innovazione, logistica, affidabilità) per sfruttare appieno gli effetti positivi delle dinamiche valutarie.

Nel caso italiano, dobbiamo tenere conto poi del fatto che il debito pubblico ha superato il 100% del PIL già nei primi anni 2000, raggiungendo picchi superiori al 150% nel biennio pandemico. Questa dinamica ha avuto un impatto diretto sulla crescita sostenibile stimata dal modello: in corrispondenza degli anni in cui il debito aumenta più rapidamente (2009-2010, 2012-2013, 2020-2021), la penalizzazione sul tasso sostenibile è maggiore, determinando una compressione dei margini di miglioramento del potenziale di crescita compatibile con l'equilibrio esterno. In quest'ottica, i risultati suggeriscono che la sostenibilità della crescita italiana dipenda in misura significativa dalla capacità di governare in modo proattivo la traiettoria del debito pubblico, senza alimentare dinamiche insostenibili che potrebbero compromettere la fiducia degli investitori esteri, ma anche evitando spirali recessive legate al consolidamento fiscale eccessivo.

In definitiva, negli ultimi quindici anni abbiamo attraversato una lunga fase di 'brake-growth', in cui la crescita effettiva si è collocata ben al di sotto del potenziale sostenibile. In questi anni, l'Italia avrebbe potuto crescere più rapidamente, restando all'interno dei margini imposti dalla bilancia dei pagamenti e dalla sostenibilità finanziaria, ma ha fallito a causa sia di politiche fiscali eccessivamente restrittive, sia per una lunga mancanza di investimenti pubblici, entrambi fattori che hanno portato la conseguente contrazione della domanda interna.

Le implicazioni di policy che ne derivano sono molteplici e toccano trasversalmente la politica fiscale, industriale, commerciale e monetaria.

In primo luogo, il modello suggerisce che è possibile crescere senza violare i limiti della bilancia dei pagamenti, ma solo se si attivano meccanismi interni che sostengano la domanda aggregata. In questo senso, un rilancio della domanda interna non è solo possibile, ma auspicabile. In secondo luogo, è necessario rafforzare le politiche industriali settoriali. Il modello mostra che le elasticità all'export sono alte solo in alcuni settori: un'efficace politica industriale dovrebbe valorizzare queste aree di specializzazione,

promuovendo la crescita delle filiere a maggiore contenuto tecnologico e la diversificazione delle esportazioni.

Anche sul lato dei prezzi, la competitività di prezzo può giocare un ruolo solo se accompagnata da investimenti in qualità, marchio, servizio post-vendita, affidabilità. La competitività non di prezzo diventa centrale in un'economia come quella italiana, ad alto valore aggiunto e con limiti nella leva valutaria.

Al di là di quanto detto fino ad ora, poi, c'è un ulteriore punto da sottolineare. Un'analisi della crescita sostenibile dell'economia italiana non può prescindere da una riflessione sulle profonde disparità regionali che caratterizzano il Paese. In questo contesto, la Toscana rappresenta un caso paradigmatico di regione con caratteristiche strutturali complesse. Il suo sistema economico è fondato su un tessuto produttivo policentrico, con una forte presenza di piccole e medie imprese attive in settori ad alta intensità di esportazione, come la moda, il cuoio, la meccanica di precisione e il vino. La regione mostra elasticità all'export superiori alla media in numerosi comparti e una buona reattività al tasso di cambio reale. Soprattutto dopo la pandemia, ha recuperato i volumi di esportazioni pre-Covid19 più rapidamente di altre regioni, grazie all'elevata qualità del proprio export e alla diversificazione dei mercati di sbocco. Tuttavia, la debolezza della domanda interna, sia pre-pandemia (per effetto sia dei consumi che degli investimenti) sia post (soprattutto per effetto di una dinamica salariale e reddituale modesta) ne hanno limitato il potenziale di crescita regionale. Naturalmente, al di là della diffusa necessità di recuperare potere d'acquisto per le famiglie, il rilancio della domanda aggregata interna in Italia non può essere pensato come un processo uniforme: occorre una strategia place-based, che valorizzi le specificità territoriali. Nel caso della Toscana, ciò significa rafforzare le competenze produttive esistenti, migliorare la logistica, sostenere la transizione verde delle PMI e aumentare la spesa pubblica infrastrutturale. Questo permetterebbe alla regione di contribuire pienamente alla crescita sostenibile nazionale, senza compromettere l'equilibrio esterno e anzi rafforzandolo.

7. I SALARI: LE DINAMICHE DI LUNGO PERIODO

7.1 Introduzione

La stagnazione salariale, in corso da almeno un trentennio, rappresenta uno dei tratti distintivi delle dinamiche osservate nel nostro mercato del lavoro. La crescita occupazionale che ha contraddistinto questi ultimi decenni non ha infatti avuto un corrispondente riscontro nel profilo di crescita delle retribuzioni.

Queste ultime, a confronto con le altre economie europee, mostrano un andamento molto debole, con la conseguenza che molti, troppi, sono diventati i poveri che lavorano.

Nonostante il recente recupero, e tuttavia ancora parziale, determinato dalla crescita delle retribuzioni contrattuali in alcuni comparti, il potere d'acquisto delle retribuzioni si è dimostrato quindi negli anni rigido verso l'alto, più ancora che verso il basso.

Le motivazioni sono molteplici e di varia natura: la bassa produttività totale dei fattori; la mancata copertura della maggioranza dei lavoratori da contratti collettivi di secondo livello; la mancata puntualità nel rinnovo dei contratti; l'applicazione dell'Accordo Quadro sulla Riforma degli Assetti Contrattuali siglato da Governo e Parti Sociali, che dal 2009 assume nella contrattazione nazionale come parametro l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA), ma depurato della dinamica dei prezzi dei beni energetici importati; il non trascurabile peso dei lavoratori del sommerso, fuori dalle regole di contrattazione, e di quelli flessibili, prevalentemente esclusi dalla contrattazione decentrata, e talvolta anche da quella collettiva (come contratti a chiamata e voucher); la flessione osservata nella intensità di lavoro, sia in termini di ore che di giornate.

L'utilizzo di un ampio e variegato insieme di fonti statistiche – alcune di carattere macro, altre micro – con dati talvolta riferiti all'intero territorio nazionale e in altri casi limitati alla sola Toscana, permette di quantificare e qualificare il fenomeno della stagnazione salariale, di metterne in luce alcune possibili cause e di valutare la sostenibilità di strumenti come il salario minimo nel garantire una maggiore tutela ai soggetti più vulnerabili. La trattazione che segue, articolata in paragrafi, ne offre una sintesi ragionata.

7.2 La stagnazione salariale in Italia; la rappresentazione del fenomeno attraverso i dati di contabilità nazionale

I dati di Contabilità Nazionale, di fonte ISTAT, restituiscono per il livello nazionale la serie storica delle retribuzioni da lavoro dipendente, evidenziando una dinamica debole e, nel tempo, in progressivo rallentamento (Fig. 7.1).

Dividiamo, a fini espositivi, l'ultimo trentennio in tre blocchi. Il primo blocco (1995-2008) è quello con il ciclo economico più favorevole e che precede la crisi innescata dalla bolla immobiliare scoppiata negli Usa nel 2006 e successivamente evolutasi in una spirale recessiva a livello globale. Il secondo blocco (2008-2019) è quello che, con alterne vicende del ciclo ma complessivamente negative, anticipa la recessione pandemica. Infine, il terzo blocco (2019-2024) è quello contrassegnato dalla pandemia da Covid e dal successivo rimbalzo economico.

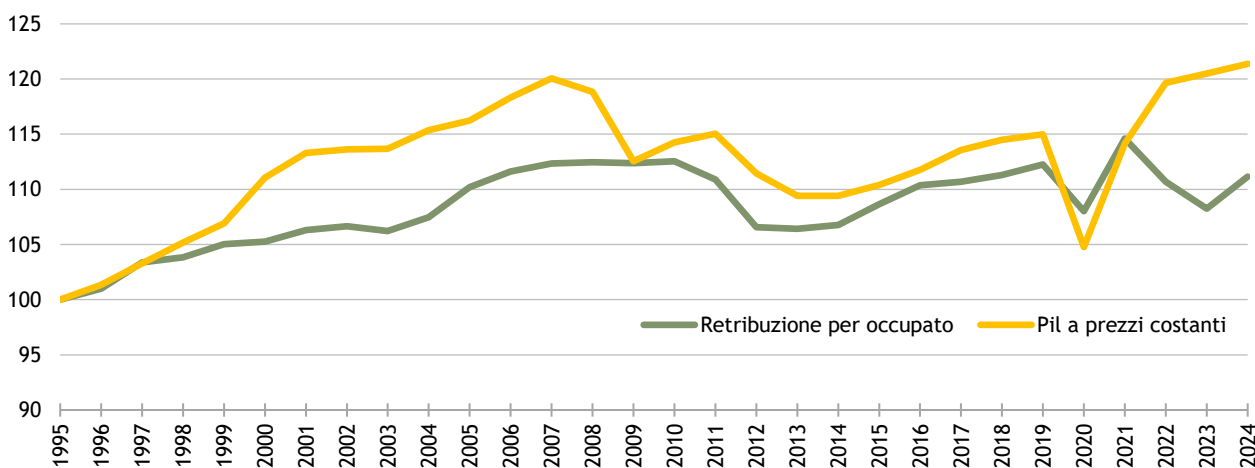
Nell'intero periodo la variazione media annua, a prezzi costanti²⁷, delle retribuzioni per occupato si attesta su un modesto +0,4%, con un andamento in progressiva diminuzione nel passaggio dal primo all'ultimo blocco temporale.

Dopo una fase di moderata espansione nel primo periodo, fra il 1995 ed il 2008 (+0,9% in media annua), coerentemente con il profilo relativamente più favorevole del ciclo, il decennio successivo (2008-2019) è segnato da una completa stagnazione dei salari (+0,0% in media annua), riconducibile agli effetti strutturali della Grande Recessione.

Nell'ultimo periodo le retribuzioni reali addirittura si contraggono (-0,2% la variazione media annua fra il 2019 e 2024), in connessione con un profilo nominale meno pronunciato di quello dei prezzi.

Il dato di fondo che caratterizza nel lungo periodo il nostro Paese, rispetto alle altre economie avanzate, è quindi la stagnazione del potere d'acquisto delle retribuzioni. La dinamica osservata rispecchia, al ribasso, quella del prodotto interno lordo (+0,7% in media annua nell'intero periodo).

Figura 7.1 Retribuzioni unitarie e Pil. Numeri indice 1995=100 - Italia



Fonte: elaborazione IRPET su dati di Contabilità Nazionale ISTAT

La debolezza salariale è estesa a tutti i settori, sebbene essa sia relativamente più pronunciata nei servizi, in connessione con un processo di terziarizzazione sbilanciato a favore di attività non qualificate destinate alle persone, più che alle imprese, e di natura prevalentemente complementare, o sostitutiva, al welfare pubblico.

Il settore primario mostra, in controtendenza con gli altri, un profilo migliore nel periodo successivo alla Grande Recessione (+1,4% annuo), conservando un segno debole ma positivo nell'ultimo quinquennio (+0,3%).

²⁷ Il deflatore utilizzato è l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati (FOI). L'utilizzo di deflatori diversi, quali ad esempio quello del Pil o dei consumi finali delle famiglie, non modificano i risultati di fondo relativi alla tendenza di una stagnazione di lungo periodo del potere d'acquisto dei salari italiani.

L'industria manifatturiera mostra andamenti in linea con la dinamica del ciclo economico: è più espansiva nel primo periodo (1995-2008, +1,2% in media annua), in decelerazione nel decennio 2008-2019 (+0,8%) e, infine, in contrazione nell'ultimo quinquennio (-0,1%).

Le costruzioni hanno invece una variazione più accentuata dei livelli retributivi nel periodo più recente, grazie alla spinta ricevuta dal comparto con il bonus per le ristrutturazioni edilizie.

La dinamica retributiva dei servizi, come dicevamo, è quella più deludente: in media annua sull'intero periodo risulta essere infatti pari a +0,2%, con un peggioramento progressivo a partire dal 2008 (Tab. 7.2).

Tabella 7.2 Retribuzioni per occupato per settore di attività. Valori a prezzi costanti, variazioni medie annue Italia

	Intero periodo (1995-2024)	1995-2008	2008-2019	2019-2024
Agricoltura, silvicoltura e pesca	0,8%	0,5%	1,4%	0,3%
Industria manifatturiera	0,8%	1,2%	0,8%	-0,1%
Costruzioni	0,7%	0,9%	0,3%	1,1%
Servizi	0,2%	0,8%	-0,3%	-0,2%
TOTALE	0,4%	0,9%	0,0%	-0,2%

Fonte: Contabilità Nazionale

La stagnazione salariale risente, come già segnalato, della debolezza della crescita economica. Ma sottostante a tale causa vi sono una serie di fenomeni che, oltre ad agire negativamente sul ciclo economico, hanno concorso nel tempo alla compressione della dinamica salariale, quali: gli effetti di composizione della forza lavoro fra i diversi settori; gli effetti di rendimento dei fattori; la regolamentazione del mercato del lavoro; gli effetti distributivi connessi ai rapporti di forza fra capitale e lavoro; l'intensità di utilizzo della forza lavoro. Ciascuno di essi ha una quota parte di responsabilità nella variazione insoddisfacente dei livelli di retribuzione.

Ad esempio, come vedremo utilizzando i microdati degli estratti contributivi, la dinamica delle retribuzioni su base oraria mostra nel tempo una traiettoria relativamente più favorevole (+0,6% la variazione media annua fra il 1995 ed il 2024) rispetto a quella delle retribuzioni per occupato (+0,4% il corrispondente dato nel medesimo periodo). Tale divergenza di comportamento segnala come la contrazione strutturale del volume complessivo di lavoro sia uno dei fattori alla base della compressione dei salari unitari.

7.3 La stagnazione salariale in Toscana: la rappresentazione del fenomeno attraverso i dati degli estratti contributivi INPS

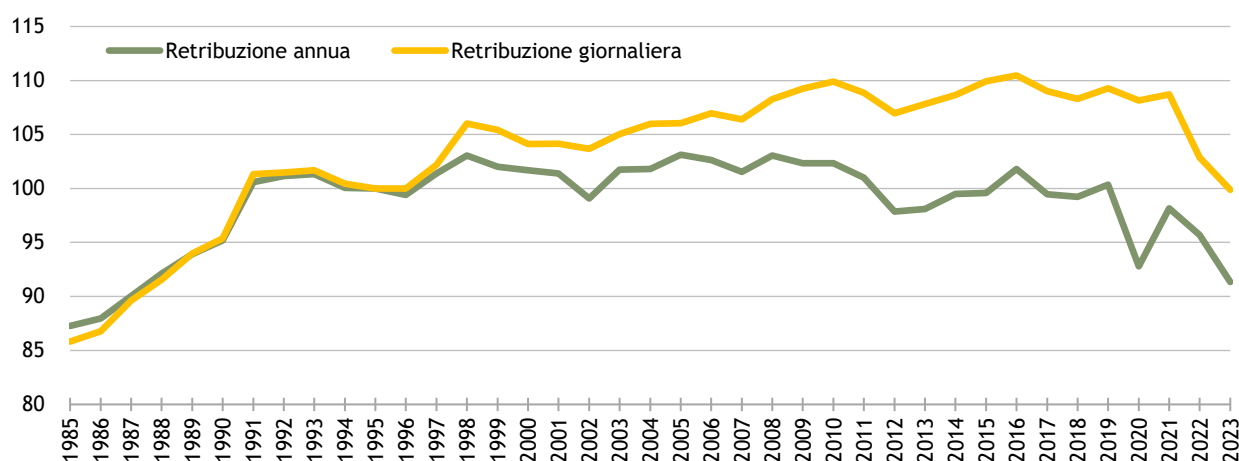
L'analisi degli estratti contributivi INPS relativi ai lavoratori dipendenti occupati in Toscana nel periodo 1985-2023 permette di evidenziare come la regione condivida con il resto del Paese il fenomeno della stagnazione salariale. Al tempo stesso, consente di cogliere il legame tra la debolezza delle dinamiche retributive e il cambiamento strutturale nell'organizzazione del lavoro, che ha comportato una riduzione dell'intensità lavorativa media annua e un aumento della polarizzazione, sia tra lavoratori stabili e precari, sia tra lavoratori full time e part time. Pur riferendosi esclusivamente al contesto toscano, l'analisi restituisce una tendenza che può considerarsi indicativa anche a livello nazionale.

• Debole dinamica dei salari reali: un problema strutturale

Nel corso di quasi quarant'anni, dal 1985 al 2023, la retribuzione annua, espressa in termini reali (cioè, al netto dell'inflazione), ha registrato in media nella nostra regione per lavoratore una crescita estremamente contenuta, pari a +0,1% annuo (cfr. Fig. 7.3). Tuttavia, se si sposta in avanti di un decennio l'inizio della finestra di osservazione, emerge un andamento ancora più preoccupante: la retribuzione annua reale diminuisce in termini reali in media annua dello 0,3%, con un numero indice che scende dal 1995 al 2023 da 100 a 91¹⁸.

¹⁸ Questi valori, relativi alla dinamica retributiva dei lavoratori toscani non sono comparabili con i precedenti valori desunti per i lavoratori italiani dai dati di contabilità. Infatti, la natura dei dati è non omogenea: statistica nel caso della contabilità Istat, amministrativa nel caso degli estratti contributivi Inps. Pertanto, ogni confronto fra la dinamica nazionale e toscana dei salari ricavata dalle due distinte fonti informative sarebbe distorto ed errato. Mentre mantiene un valore informativo la comune rigidità verso l'alto dei livelli retributivi.

Figura 7.3 Retribuzione lorda media annua e settimanale (numero indice 1995=100)



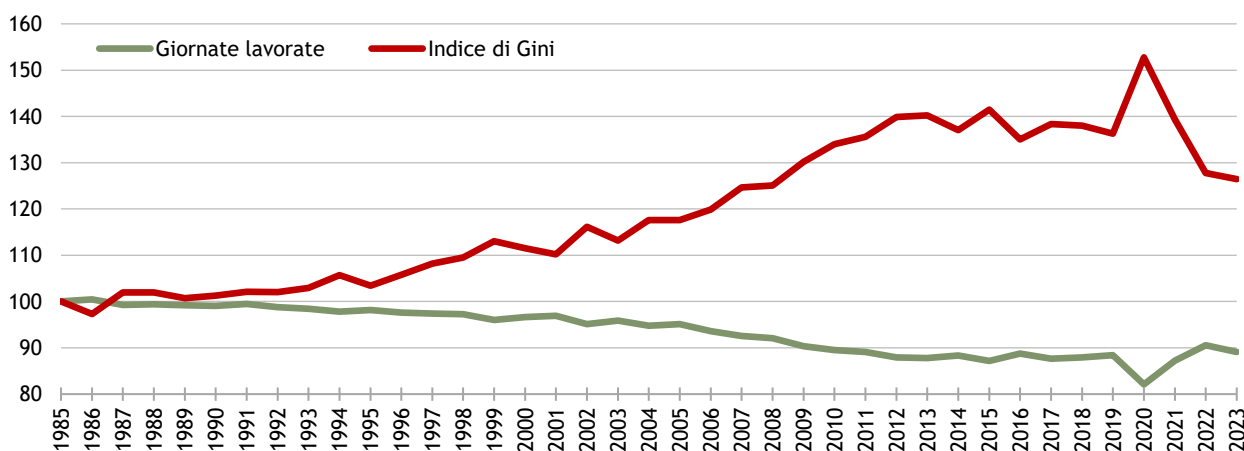
Fonte: Estratti Conto (INPS)

In confronto, il salario giornaliero mantiene una traiettoria lievemente più dinamica sebbene anch'essa in ripiegamento negli ultimi anni. In generale, il difforme andamento delle due serie sulle retribuzioni, quella su base annua e su base giornaliera, evidenzia come la quantità complessiva di lavoro disponibile si sia contratta significativamente nel corso del tempo. Fino ai primi anni '90, le traiettorie del salario annuo e giornaliero risultano simili e quasi sovrapponibili. Dopo quella data le retribuzioni giornaliere mostrano un calo meno accentuato rispetto a quelle annue, a testimonianza che una parte del problema salariale sia riconducibile alla riduzione del numero di settimane effettivamente lavorate, in connessione anche alla crescente diffusione dei contratti a termine.

• La flessione delle giornate lavorative: calo dell'intensità lavorativa

Il calo dell'intensità lavorativa è stato negli anni netto: le giornate medie annue sono scese da circa 211 a meno di 190 tra il 1985 e il 2023. In parallelo, la dispersione delle giornate lavorative fra gli occupati è cresciuta significativamente, come testimonia l'aumento dell'indice di Gini¹⁹ che passa da 0,19 a 0,24. Questa crescente variabilità segnala un mercato del lavoro più polarizzato: accanto a una componente stabile e continua, cresce una quota di occupati con contratti brevi, intermittenze o a ridotto orario di lavoro (Fig. 7.4).

Figura 7.4 Giornate lavorate e loro dispersione



Fonte: Estratti Conto (INPS)

¹⁹ L'indice del Gini misura la eterogeneità con cui una determinata variabile si distribuisce all'interno di una popolazione. Esso varia da 0 (perfetta uguaglianza) ad 1 (massima disuguaglianza). Nel caso delle giornate lavorative, un valore pari a 0 corrisponderebbe ad una situazione in cui il volume di tempo complessivamente lavorato si dividesse in parti uguali fra tutti gli occupati, mentre un valore pari ad 1 implicherebbe una situazione in cui esso fosse intestato tutto in capo ad un solo lavoratore.

Il salario medio annuo può essere calcolato come prodotto fra salario giornaliero e giornate di lavoro. A parità di giornate lavorative, il salario annuo cresce nel tempo se nel tempo aumenta il salario giornaliero (*effetto rendimento*). E analogamente, a parità di salario giornaliero, quello annuo sale se altrettanto accade alle giornate di lavoro (*effetto volume*). Utilizzando la formula di scomposizione in valori logaritmici è facile cogliere l'apporto negativo giocato dall'effetto volume che non è stato adeguatamente controbilanciato dall'effetto rendimento. Ad esempio, tra il 1995 e il 2023, la flessione di 9 punti del salario annuo è interamente imputabile alla caduta del volume complessivo di lavoro, a fronte di un salario giornaliero praticamente piatto (Tab. 7.5).

Tabella 7.5 Il salario annuo e le sue componenti

	Salario annuo (a= b+c)	Giornate lavorate (b)	Salario giornaliero (c)
2023-1985	4,6%	-14,5%	19,1%
2023-1995	-9,1%	-8,9%	-0,1%
Ultimi dieci anni (2023-2013)	-7,1%	1,8%	-8,9%
Ultimi venti anni (2023-2003)	-10,8%	-6,4%	-4,4%

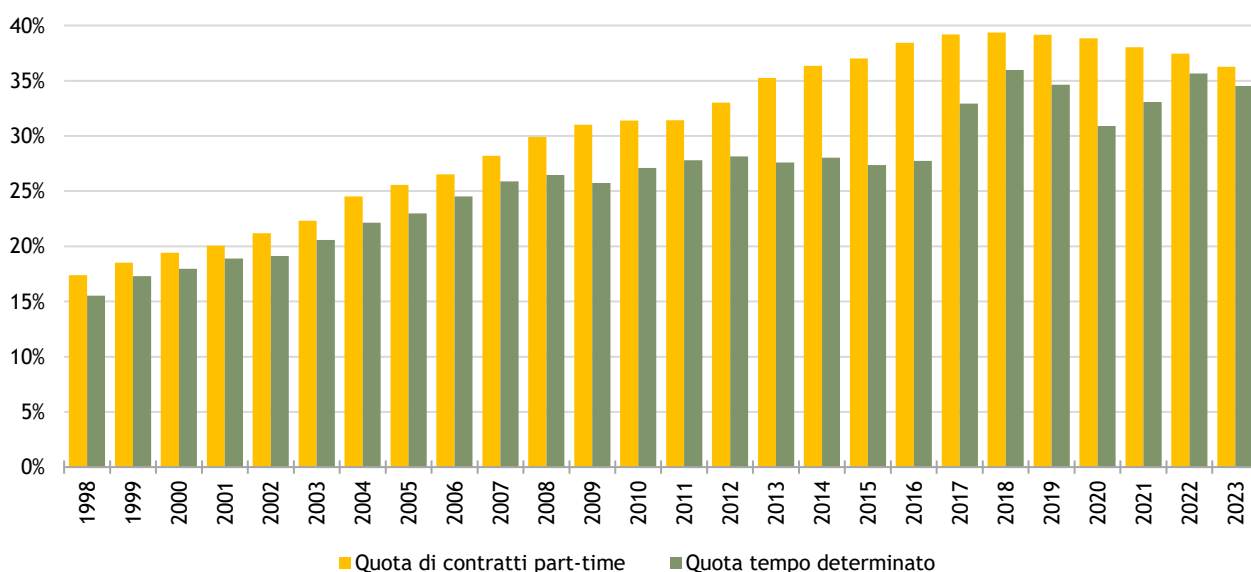
Fonte: Estratti Conto (INPS)

Considerazioni analoghe restano valide prendendo a riferimento altri periodi. Le giornate lavorative rallentano la loro caduta negli anni immediatamente successivi al 2015, in corrispondenza del bonus stanziato dal Governo Renzi per incentivare l'assunzione di tempi indeterminati. Ma la successiva recessione pandemica frena l'inversione di tendenza ed in ogni caso, nonostante il bonus, l'aumento sensibile del lavoro a termine non conosce una battuta d'arresto.

• L'espansione del lavoro part-time e a termine

La seguente figura 7.6 documenta la forte crescita della quota di contratti part-time e a tempo determinato. La quota di contratti part-time passa da circa il 17% nel 1985 al 36% nel 2023. In particolare, l'accelerazione più marcata si osserva negli anni duemila, mentre il lavoro a tempo determinato raddoppia la propria incidenza passando da circa il 15% a oltre il 34% nello stesso arco temporale. L'incremento è più accentuato tra le donne e i giovani, ma si estende progressivamente anche alle fasce adulte della popolazione attiva. Queste trasformazioni contrattuali sono legate non solo alla flessibilizzazione normativa ma anche a mutamenti settoriali (terziarizzazione, servizi alla persona, logistica) e organizzativi (frammentazione della produzione, esternalizzazioni) del sistema produttivo.

Figura 7.6 Quota di contratti part-time a termine. Toscana



Fonte: Estratti Conto (INPS)

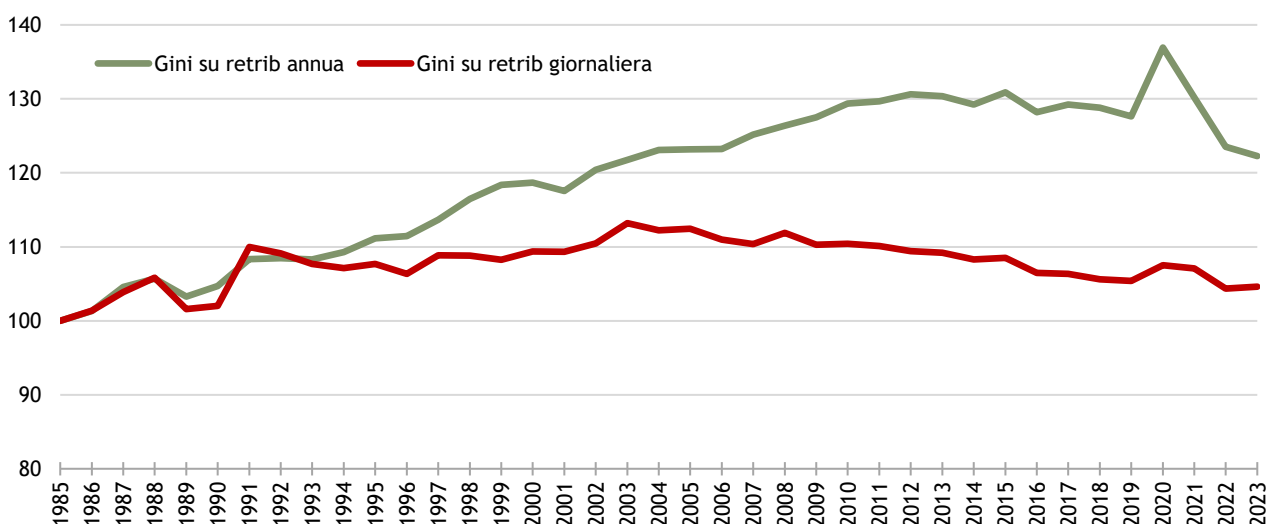
La crescita del lavoro part-time merita una riflessione aggiuntiva, perché potrebbe riflettere il ricorso da parte delle imprese al cosiddetto "lavoro grigio", con una parte delle ore lavorate pagata fuori busta. Sebbene il lavoro non dichiarato possa incrementare il reddito netto, riduce tutele e diritti previdenziali, come si è visto durante la pandemia. Dall'altro lato, il part-time potrebbe anche derivare da scelte personali. Tuttavia, nel nostro Paese il part-time involontario è molto diffuso ed assorbe una percentuale tra le più alte in Europa e ben superiore a quella degli anni Novanta. Questo indica che, nella maggior parte dei casi, il part-time non è frutto di una scelta libera, ma di una condizione spesso imposta, che limita la possibilità di lavorare e guadagnare di più.

- **La disuguaglianza salariale aumenta: un effetto della frammentazione**

La polarizzazione del mercato del lavoro, fra stabile ed instabile, oltre che fra tempo pieno e parziale, spiega anche l'aumento della disuguaglianza nelle retribuzioni annue colta tramite l'indice di Gini che, nell'arco di un quarantennio, passa dal valore di 0,29 osservato nel 1985 a oltre 0,34 e relativo all'anno 2023. L'indice di Gini sulla retribuzione giornaliera, tuttavia, cresce nello stesso periodo meno significativamente (da circa 0,22 a 0,25), a conferma che l'aumento delle disuguaglianze deriva in misura preponderante dalla diversa intensità lavorativa più che da differenze salariali a parità di volume di lavoro (Fig. 7.7).

I dati mostrano che la disuguaglianza annua ha iniziato a crescere più marcatamente dopo la metà degli anni Novanta, in corrispondenza con la maggiore diffusione delle forme contrattuali atipiche.

Figura 7.7 Indici di disuguaglianza delle retribuzioni annue e settimanali. Toscana

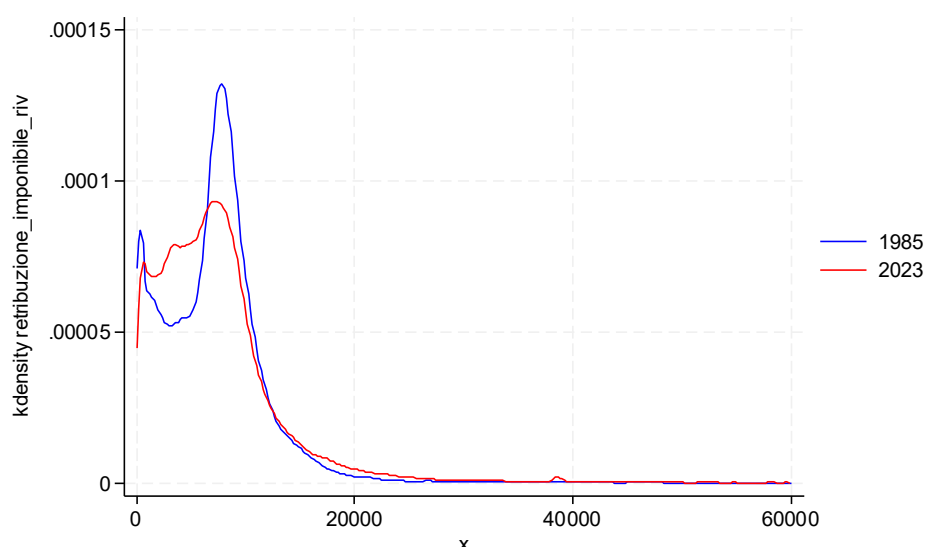


Fonte: Estratti Conto (INPS)

- **Una distribuzione dei salari che si sposta verso il basso**

Per effetto di queste dinamiche la distribuzione percentuale dei lavoratori per classi di retribuzione reale mostra nel tempo un incremento significativo della quota di lavoratori nelle fasce al di sotto dei 15.000 euro lordi annui. Questa dinamica suggerisce un generale arretramento dei livelli salariali, con un effetto di "compressione dal basso" che colpisce soprattutto i nuovi ingressi, i precari e i lavoratori nei servizi a bassa remunerazione.

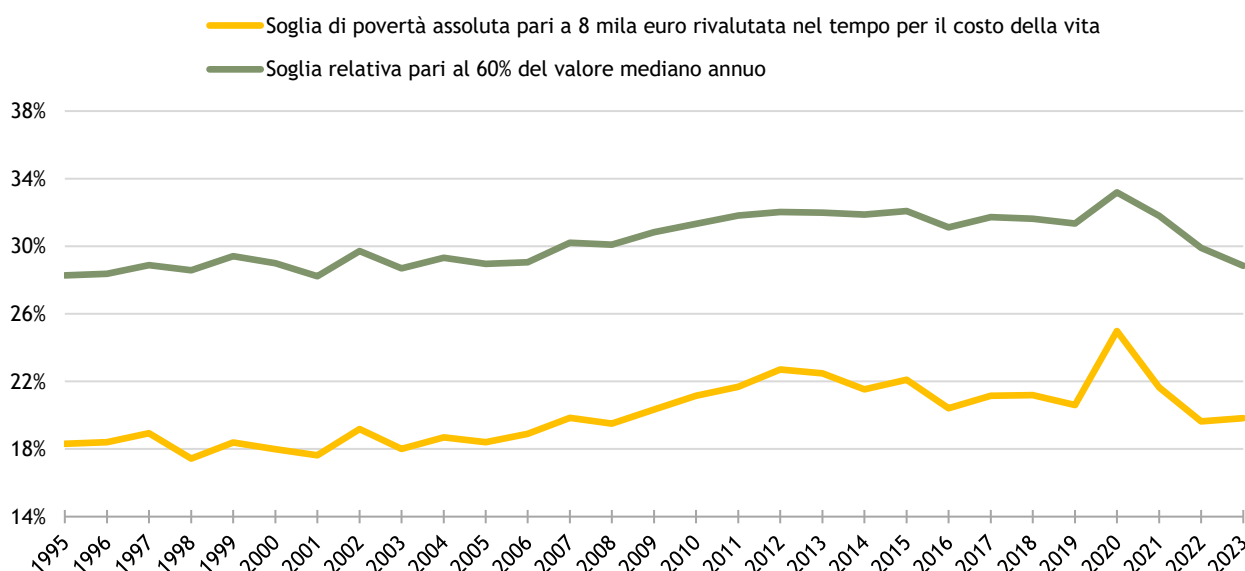
Figura 7.8 K density della retribuzione annua dei lavoratori dipendenti



Fonte: Estratti Conto (INPS)

Coerentemente con queste evidenze, aumenta lavoro povero tra il 1995 e il 2020, misurato sia in termini assoluti²⁰ sia relativi²¹ (si veda nel Box 7.1 un'analisi del fenomeno dei lavoratori poveri nel tempo, tra paesi e tra ripartizioni svolta ricorrendo all'indicatore europeo *In work at risk of poverty rate*). La quota di lavoratori poveri assoluti sale infatti da circa il 16% nel 1995 a oltre il 24% nel 2020. Per la misura relativa si passa dal 18% a quasi il 28% nello stesso arco temporale. Solo negli ultimi due anni, probabilmente per effetto delle politiche emergenziali post-pandemia e dei rimbalzi occupazionali, si osserva una lieve flessione. Tuttavia, i livelli restano elevati e testimoniano un problema di fondo di adeguatezza reddituale del lavoro dipendente.

Figura 7.9 Incidenza dei lavoratori poveri



Fonte: Estratti Conto (INPS)

²⁰ Si è scelto di definire poveri in senso assoluto i lavoratori dipendenti con una retribuzione annua inferiore al valore che determina il loro ingresso nell'area della cd. incapacenza, che consente loro di non pagare l'IRPEF.

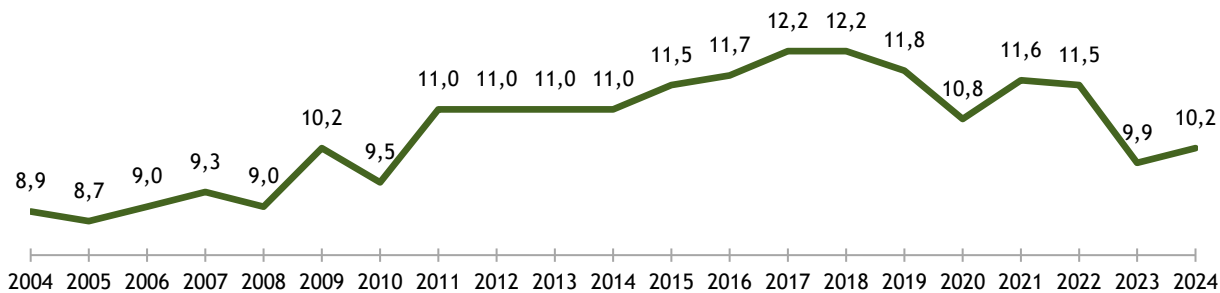
²¹ Si è poveri in senso relativo se la retribuzione è inferiore al 60% del valore mediano osservato nella popolazione dei lavoratori dipendenti.

Box 7.1: IN WORK AT RISK OF POVERTY RATE

L'indicatore europeo *in-work at risk of poverty rate* misura la quota di individui occupati, sia dipendenti sia autonomi, per almeno sette mesi nell'anno, che vivono in famiglie il cui reddito disponibile equivalente è inferiore al 60% del valore mediano, e che pertanto si trovano a rischio di povertà. Eurostat rende disponibile la serie storica di tale indicatore, per ciascun Paese dell'Unione Europea, per il periodo compreso tra il 2004 e il 2024. Sulla base dei dati dell'indagine EUSILC condotta dall'ISTAT, è possibile calcolare il medesimo indicatore anche a livello nazionale, con disaggregazioni per tipologia di lavoratore e area geografica.

Come riportato nella figura 7.1.1, l'incidenza del lavoro povero in Italia si mantiene relativamente stabile nel periodo pre-crisi (2004-2008), attestandosi intorno al 9%. La crisi finanziaria del 2008 ha prodotto effetti inizialmente contenuti, ma ha determinato un progressivo deterioramento della qualità dell'occupazione a partire dal 2010, fino a raggiungere un picco del 12,2% nel 2018. A partire dal 2019 si osserva una graduale inversione di tendenza, con una riduzione costante del tasso, che si attesta al 10,2% nel 2024, pur rimanendo su livelli ancora superiori a quelli precedenti alla crisi.

Figura 7.1.1 In work at risk of poverty rate per anno

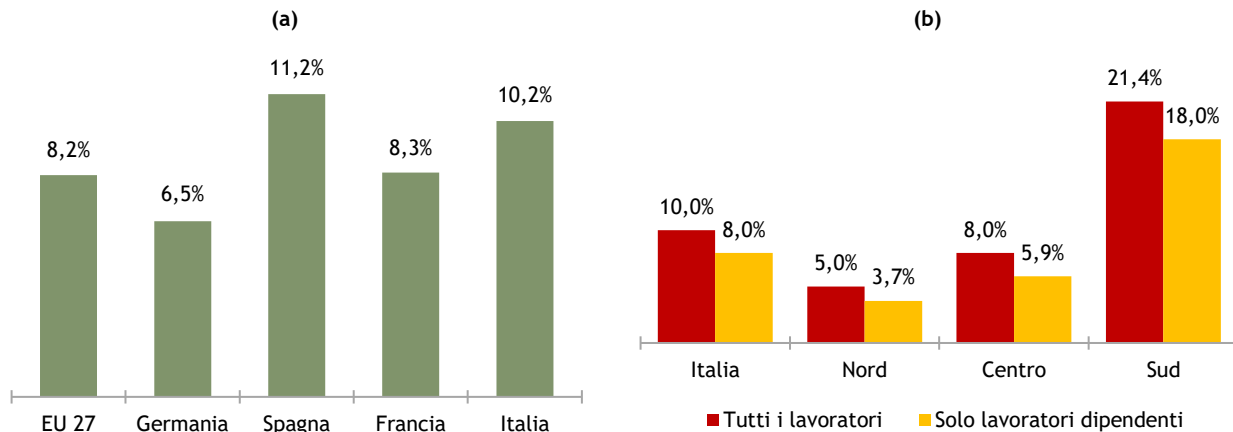


Fonte: Eurostat

Il confronto con il contesto europeo evidenzia una situazione particolarmente critica per l'Italia, che, con un tasso del 10,2%, si colloca significativamente al di sopra della media europea, pari all'8,2%. Tale dato, tuttavia, maschera forti disparità territoriali: mentre il Nord e il Centro presentano livelli più allineati agli standard europei, con valori rispettivamente pari al 5,0 e all'8,0%, il Mezzogiorno registra un'incidenza decisamente più elevata, raggiungendo il 21,4%.

Un ulteriore elemento di rilievo emerge dal confronto tra l'incidenza della povertà lavorativa sul totale degli occupati e quella riferita ai soli lavoratori dipendenti. In tutte le ripartizioni geografiche, i dipendenti mostrano tassi inferiori rispetto alla media complessiva, a conferma del fatto che il fenomeno risulta più diffuso tra i lavoratori autonomi.

Figura 7.1.2 In work at risk of poverty rate per paese (2024) (a) e area geografica e tipo di lavoratore (2023) (b)



Fonte: Eurostat e EUSILC ISTAT

• Chi resta intrappolato: profili e traiettorie del lavoro povero

Poco meno di 1/3 di chi è povero in senso assoluto in un dato anno lo rimane consecutivamente per almeno cinque anni. Prendendo il sottoinsieme dei lavoratori sempre presenti nel mercato del lavoro, il rischio della persistenza in una condizione di povertà è crescente per le donne, per gli stranieri, per la popolazione adulta e i lavoratori flessibili, con un numero minore di giornate lavorative e viceversa un numero maggiore di contratti l'anno.

Tabella 7.10 Persistenza e transitorietà nella povertà assoluta

Anni in povertà	Quota stranieri	Quota donne	Età media	Giorni lavorati	Numero contratti in un anno
Mai	14%	39%	44,0	238,8	1,23
Un anno su cinque	27%	49%	39,2	178,2	1,49
Due anni su cinque	38%	51%	37,9	139,3	1,58
Tre anni su cinque	44%	50%	38,1	110,1	1,60
Quattro anni su cinque	48%	50%	39,2	88,9	1,54
Sempre	32%	59%	45,5	64,4	1,37
Media	20%	42%	42,9	211,4	1,31
Persistono per più di tre anni	40%	54%	41,4	86,3	1,49
Persistono 4/5 anni	38%	56%	43,2	73,4	1,43

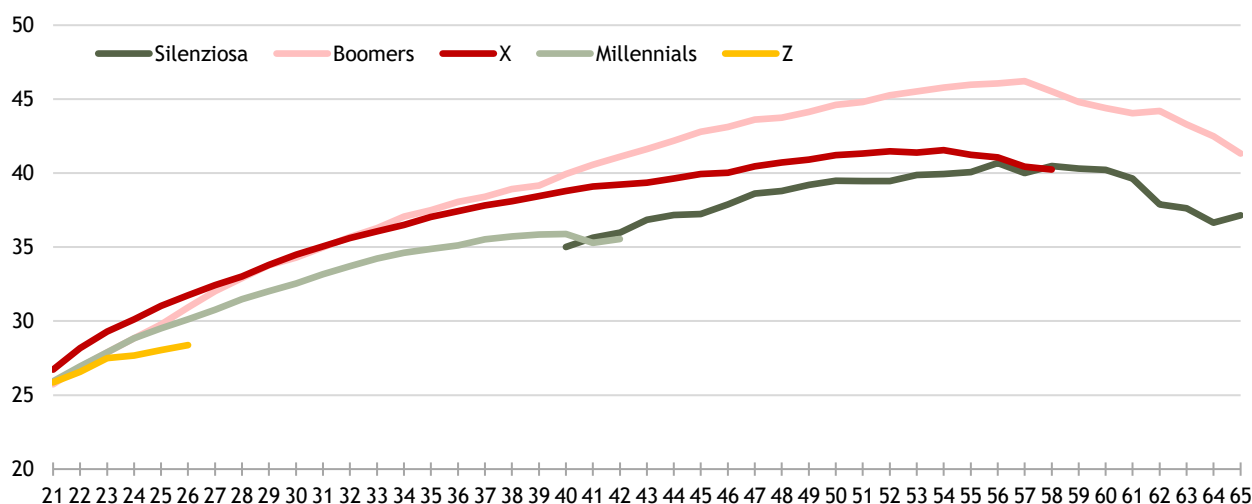
Fonte: Estratti Conto (INPS)

• La frattura generazionale nelle traiettorie salariali

Un ulteriore elemento critico nella dinamica salariale riguarda il divario generazionale nei livelli e nelle prospettive di crescita delle retribuzioni. Analizzando l'evoluzione dei salari lungo il ciclo di vita per diverse coorti di nascita, emergono segnali evidenti di peggioramento per le generazioni più giovani. I lavoratori nati negli anni Ottanta e Novanta, a parità di età, percepiscono salari inferiori rispetto a quelli delle generazioni precedenti, e sperimentano traiettorie di crescita più piatte nel tempo. Questo disallineamento indica un indebolimento del meccanismo di progressione salariale, che storicamente premiava l'esperienza e l'anzianità, e solleva interrogativi sulle possibilità di mobilità sociale e accumulazione reddituale per le nuove generazioni.

Le curve salariali dei nati negli anni '50 e '60 mostrano un profilo crescente regolare, con aumenti significativi tra i 30 e i 50 anni. Le coorti successive (anni '70, '80, '90) mostrano invece salari iniziali più bassi e un percorso molto più piatto. Questo differenziale cresce con l'età, indicando un ritardo cumulativo che difficilmente viene colmato nel tempo.

Figura 7.11 Retribuzioni giornaliere reali



N.B. Greatest generation (1901-1927); Generazione silenziosa (1928-1945); Boomers (1946-1964); Generazione X (1965-1980); Generazione Y o millennials (1981-1996); Generazione Z (1997-2012); Generazione Alpha (2013-2024)

Fonte: Estratti Conto (INPS)

7.4 La stagnazione salariale in Toscana: il ruolo degli effetti di composizione e di rendimento e in modo particolare della produttività

Abbiamo visto come un mercato del lavoro più frammentato, flessibile e diseguale nell'utilizzo del fattore lavoro, insieme a una riduzione dell'intensità lavorativa in termini di giornate e ore impiegate, rappresenti – nelle sue diverse articolazioni e manifestazioni – una delle principali cause della stagnazione salariale.

L'utilizzo dei microdati provenienti dagli archivi *Asia Imprese*²², *Asia Occupazione* e *Asia Frame* dell'ISTAT consente di ampliare il campo di osservazione, completando l'analisi con l'esame di altri potenziali fattori che possono contribuire a spiegare la stagnazione salariale. L'archivio integrato di tali fonti consente di analizzare in modo congiunto le caratteristiche strutturali delle aziende toscane – per settore di attività, dimensione e livelli di produttività – e quelle della forza lavoro, con riferimento alla sua composizione demografica e alle tipologie contrattuali.

L'intento è quello di indagare il ruolo che possono avere giocato come fattori esplicativi della stagnazione salariale sia alcuni effetti di composizione (ad esempio, per cambiamenti nel peso di alcuni settori produttivi), sia gli effetti più specificamente legati alla relazione con la produttività.

• Effetti di composizione e di rendimento dei fattori sulla dinamica dei salari

A tale scopo il salario medio di impresa, osservato in due diversi istanti temporali, è regredito rispetto ad una serie di variabili esplicative e su tali risultati è successivamente applicata la decomposizione di Oaxaca-Blinder. Questa ultima consente di scomporre algebricamente la variazione delle retribuzioni medie in due componenti principali: *un effetto di composizione*, riconducibile ai cambiamenti nella distribuzione delle caratteristiche osservabili del sistema produttivo e della forza lavoro; e *un effetto di rendimento*, associato alla modifica dei coefficienti che esprimono il legame tra tali caratteristiche e i livelli retributivi²³.

La tabella 7.12 presenta i risultati della decomposizione, evidenziando l'impatto dei diversi fattori esplicativi sulle retribuzioni e il loro contributo alla variazione tra il 2012 e il 2021.

Nel complesso la decomposizione di Oaxaca-Blinder evidenzia quanto segue:

- i) il salario medio per occupato aumenta (la sommatoria dei valori delle colonne A e B) nell'intero periodo del 4,8%, +0,5% in media annua, non dissimilmente quindi da quanto rilevato con i dati di contabilità su base nazionale;
- ii) tale risultato è l'esito di due effetti: quello di rendimento (misurato dalla somma dei valori della colonna A nella relativa tabella) e quello di composizione (misurato dalla somma dei valori della colonna B nella relativa tabella);
- iii) l'effetto rendimento, espresso dalla variazione dei coefficienti delle variabili esplicative a parità del loro peso, avrebbe determinato senza l'effetto di composizione un aumento salariale del 6,0% (+0,6% in media annua);
- iv) l'effetto di composizione, espresso dalla variazione del peso delle covariate lasciando invariato il premio loro collegato, avrebbe ridotto senza l'effetto rendimento la dinamica salariale dell'1,2% (-0,1% in media annua).

²² L'archivio Asia esclude i seguenti settori di attività: agricoltura, silvicoltura e pesca; amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria; attività di organizzazioni associative; attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico; produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze; organizzazioni ed organismi extraterritoriali. I dati relativi all'occupazione e alle variabili economiche sono riferiti anche alle unità locali fuori regione di imprese con sede in Toscana. A partire dall'universo di 325.620 imprese registrate nell'archivio Asia nel 2021 (335.688 nel 2012), l'analisi considera un sottoinsieme di 111.706 imprese con almeno un lavoratore dipendente (115.979 nel 2012). Il campione è stato ulteriormente selezionato mediante l'esclusione di osservazioni anomale nella variabile relativa alla produttività.

²³ L'idea alla base della decomposizione di Oaxaca-Blinder è di scomporre la differenza delle retribuzioni tra il 2021 e il 2012, $w_{2021} - w_{2012}$, in due parti, una "spiegata" che dipende dalle differenze nelle caratteristiche X dei due gruppi, una "non spiegata" che riflette le differenze nei rendimenti β delle caratteristiche. In formule: $w_{t+1} - w_t = (X_{t+1} - X_t)\beta_{t+1} + X_t(\beta_{t+1} - \beta_t)$.

Tabella 7.12 Coefficienti stimati e decomposizione di Oaxaca-Blinder della variazione 2012-2012 della retribuzione

	2012		2021		2012	2021	A	B
	Coef.	P> t	Coef.	P> t	Comp. % e livelli medi		Differenza salariale imputabile a effetti di composizione	Differenza salariale imputabile a effetti di rendimento
Logaritmo produttività	0,231	0,0	0,249	0,0	10,08	10,20	3,0%	18,9%
Costruzioni	0,014	0,0	0,018	0,0	11,6%	11,2%	0,0%	0,0%
Commercio	0,120	0,0	0,046	0,0	21,7%	20,9%	0,0%	-1,6%
Trasporto e magazzinaggio	0,134	0,0	0,123	0,0	2,9%	2,7%	0,0%	0,0%
Alloggio e ristorazione	-0,085	0,0	-0,161	0,0	14,2%	15,0%	-0,1%	-1,1%
Servizi alle imprese	0,079	0,0	0,064	0,0	15,3%	15,5%	0,0%	-0,2%
Welfare privato	-0,070	0,0	-0,023	0,0	4,0%	4,3%	0,0%	0,2%
Altri servizi	-0,071	0,0	-0,108	0,0	5,9%	5,8%	0,0%	-0,2%
Dimensione media	0,042	0,0	0,094	0,0	47,0%	46,5%	0,0%	2,4%
Dimensione grande	0,127	0,0	0,166	0,0	22,3%	24,0%	0,3%	0,9%
Quota lavoratori maschi	0,108	0,0	0,079	0,0	49,4%	51,3%	0,1%	-1,4%
Quota lavoratori tra 15-29 anni	-0,121	0,0	-0,089	0,0	24,0%	18,2%	0,5%	0,8%
Quota lavoratori tra 30-49 anni	0,020	0,0	0,018	0,0	57,5%	50,4%	-0,1%	-0,1%
Quota lavoratori stranieri	-0,101	0,0	-0,108	0,0	19,4%	23,0%	-0,4%	-0,1%
Quota lavoratori part time	-0,504	0,0	-0,554	0,0	38,9%	46,7%	-4,3%	-1,9%
Costante	7,439	0,0	7,334	0,0	100%	100%	0,0%	-10,5%

Note: La variabile dipendente è la retribuzione media per dipendente espressa in termini logaritmici. La costante è riferita ad una impresa della manifattura di dimensioni piccole. Le regressioni sono stimate su 83.989 e 83.511 imprese rispettivamente nel 2012 e nel 2021. L'R quadro aggiustato è pari a 0,5409 nel 2012 e 0,527 nel 2021.

Fonte: Asia imprese, Asia occupazione, Asia frame

• Il ruolo della produttività: una lettura d'insieme

Nell'insieme, quindi, gli effetti di composizione hanno frenato la dinamica salariale, mentre quelli di rendimento hanno fornito un contributo complessivamente debole.

A livello di singolo fattore è utile ora soffermarsi sul ruolo giocato dalla produttività, misurata come rapporto tra valore aggiunto e numero di addetti.

Inserita nella regressione in forma logaritmica, il coefficiente ad essa associato esprime l'elasticità della retribuzione rispetto alla produttività. Questa ultima, nota in letteratura come *pass-through*, rappresenta la quota dei guadagni di produttività che si trasmette ai salari ed è generalmente inferiore a 1, in quanto una parte degli incrementi di produttività remunera altri fattori, in primis il capitale.

Nella nostra stima, il coefficiente associato al logaritmo della produttività risulta positivo e statisticamente significativo in entrambi gli anni considerati. Un aumento dell'1% nella produttività del lavoro si traduce in un incremento medio delle retribuzioni dello 0,23% nel 2012 e dello 0,25% nel 2021. Ciò conferma l'esistenza di un premio salariale associato alla produttività non calante nel tempo.

Anche l'effetto di composizione sulla produttività, indicato dal valore inserito nella prima riga della colonna A, è positivo a testimonianza di un lieve aumento nel tempo della quota di imprese più produttive.

In entrambi i casi l'analisi suggerisce che in una lettura d'insieme del sistema produttivo la stagnazione dei salari non sia stata trainata né da processi di selezione non virtuosa delle imprese, perché non aumentano le aziende meno produttive, né da processi redistributivi che nell'attribuzione del valore siano stati relativamente più premianti per il capitale piuttosto che per il lavoro, perché la produttività trasmessa ai salari non diminuisce ed anzi mostra un lieve incremento.

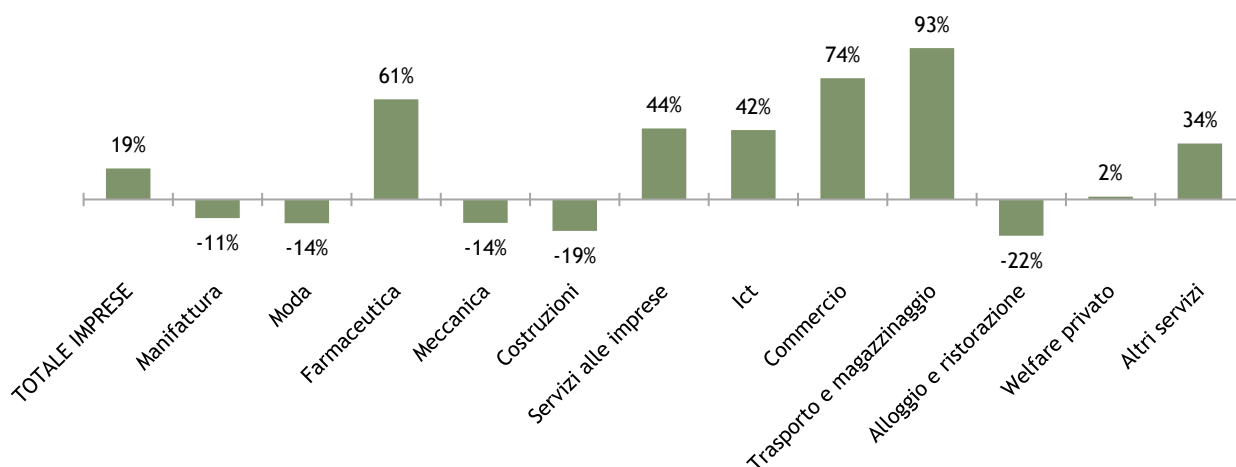
• Il ruolo della produttività: una lettura per settore

Tuttavia, l'aumento del *pass-through* non si manifesta in tutti i settori (Fig. 7.13). Nella seguente figura si riportano i risultati ottenuti effettuando la decomposizione di Oaxaca, precedentemente applicata a tutte le imprese, separatamente per ciascuno dei settori considerati.

I valori associati ad ogni istogramma non sono esplicitati perché, se letti isolatamente dal contributo degli altri fattori, possono indurre il lettore in interpretazioni non robuste o corrette. Ciò che conta è il segno associato ad ogni settore, e naturalmente anche l'ordine di grandezza. Se il segno è positivo in quel settore

non è diminuita nel tempo l'intensità della relazione fra produttività e salari e si può escludere che siano intervenute dinamiche redistributive a vantaggio del capitale. E viceversa.

Figura 7.13 Contributo alla variazione delle retribuzioni imputabile alla variazione del pass-through 2021-2012*



*I valori del seguente grafico sono tratti dalla tabella 7.12 e dalle regressioni stimate per ciascun settore (colonna B)
Fonte: Asia imprese, Asia occupazione, Asia frame

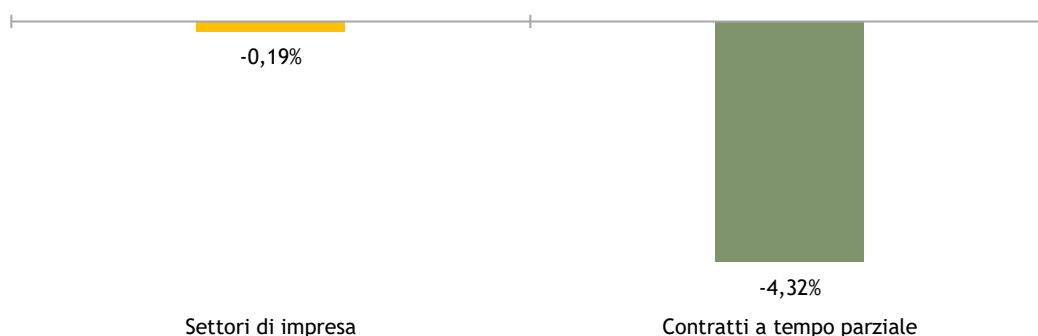
Alcuni comparti – tra cui la farmaceutica, i servizi alle imprese, l'ICT, il commercio e il trasporto e magazzinaggio – registrano un rafforzamento significativo dell'elasticità delle retribuzioni alla produttività. Al contrario, settori come il sistema moda, la meccanica e, in particolare, l'alloggio e la ristorazione evidenziano una riduzione del *pass-through*, segnalando che gli eventuali incrementi di produttività si riflettono in misura sempre più contenuta sulle retribuzioni dei lavoratori. Analoga è l'evidenza che si ricava per il complesso del sistema manifatturiero, in cui la relazione fra produttività e salari manifesta un relativo indebolimento.

• Il ruolo della ricomposizione settoriale e del lavoro a termine

Tornando a ragionare non più per singolo settore ma per il complesso del sistema produttivo, sia l'effetto rendimento che di composizione legato alla produttività non hanno adeguatamente compensato gli effetti negativi che sui salari hanno giocato altri fattori.

Fra questi, due in particolare giocano un ruolo non trascurabile nell'indebolimento della dinamica salariale (Fig. 7.14). Il primo riguarda il processo di ricomposizione settoriale: come evidenziato dalla disaggregazione per settore in tabella 7.12, tale effetto è principalmente imputabile all'aumento della quota di imprese operanti nel comparto dei servizi di alloggio e ristorazione. Si tratta infatti di un comparto che mostra livelli retributivi sistematicamente più bassi degli altri.

Figura 7.14 Contributi alla variazione delle retribuzioni imputabili agli effetti di composizione legati ai settori e all'impiego di lavoratori part time



*I valori del seguente grafico sono tratti dalla tabella 7.12 (colonna A)
Fonte: Asia imprese, Asia occupazione, Asia frame

Oltre agli effetti settoriali, la principale dinamica di ricomposizione osservata riguarda l'aumento della diffusione del lavoro a tempo parziale. La quota di contratti part-time sul totale cresce in modo significativo. Tale mutamento strutturale determina un impatto negativo marcato sulla dinamica retributiva. La maggiore incidenza del part-time – già rilevata nell'analisi macro come elemento di riduzione delle ore lavorate per occupato – si conferma anche a livello micro come uno dei principali fattori di freno alla crescita delle retribuzioni.

7.5 Una simulazione per valutare l'impatto del salario minimo legale

L'Italia è uno dei pochi paesi europei in cui il salario minimo non è fissato per legge ma è demandato alla contrattazione collettiva nazionale di settore (per una disamina del salario minimo legale adottato dagli altri paesi europei si veda il Box 7.2). L'accentuarsi del fenomeno del lavoro povero ha tuttavia alimentato una crescente pressione in favore dell'introduzione di un salario minimo legale, che, ad oggi, non si è ancora tradotta in provvedimenti normativi concreti.

La direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio n°2041 del 2022, pur non prevedendo l'obbligo di introdurre un salario minimo legale o di un livello omogeneo tra i paesi, ha istituito un quadro di riferimento cui tutti gli Stati Membri dovrebbero attenersi per garantire un salario minimo adeguato, che sia fissato per legge o tramite la contrattazione collettiva. Innanzitutto, promuove la contrattazione collettiva, richiedendo che ogni Stato Membro definisca un piano di azione e misure concrete, da aggiornare periodicamente, per aumentarne la copertura. Per i paesi in cui è il minimo legale è fissato per legge impone di adottare procedure adeguate per determinarne e aggiornarne l'importo, tra le quali il coinvolgimento delle parti sociali, e di garantirne l'accesso effettivo ai lavoratori, anche attraverso controlli e ispezioni. Per ogni Stato Membro la direttiva prevede, infine, che siano raccolti dati per monitorare e comunicare alla Commissione il rispetto del salario minimo.

A livello nazionale, diversi partiti hanno presentato proposte di legge volte a introdurre un salario minimo. Tra queste, quella più recentemente oggetto di dibattito è stata presentata dalle forze di opposizione presso la Camera dei deputati nel luglio 2023. Tale proposta non stabiliva un salario minimo per legge, ma introduceva un vincolo alla contrattazione collettiva, imponendo l'obbligo di garantire un trattamento economico minimo tabellare orario non inferiore a 9 euro. La determinazione del trattamento economico complessivo – comprensivo di elementi quali scatti di anzianità, mensilità aggiuntive e indennità contrattuali fisse e continuative – restava invece affidata ai sindacati comparativamente più rappresentativi. La proposta demandava inoltre a un successivo intervento normativo la regolamentazione specifica del trattamento minimo orario nel settore del lavoro domestico. Dopo alcuni mesi di esame parlamentare, nel novembre 2023, la proposta è stata tuttavia respinta. In sua sostituzione è stata approvata una delega al Governo volta al rafforzamento della contrattazione collettiva, alla quale non hanno fatto seguito decreti attuativi.

Box 7.2: IL SALARIO MINIMO LEGALE NEI PAESI EUROPEI

La maggior parte dei Paesi europei prevede un salario minimo stabilito per legge. Fanno eccezione, oltre all'Italia, l'Austria, la Svizzera e i Paesi del Nord Europa – quali Danimarca, Finlandia, Svezia, Norvegia e Islanda – dove la determinazione di una soglia retributiva minima è affidata alla contrattazione collettiva. In tali contesti, il tasso di copertura dei lavoratori da parte della contrattazione collettiva risulta elevato. Va tuttavia osservato che l'adozione di un salario minimo legale non è incompatibile con alti livelli di copertura contrattuale, come dimostrano i casi di Francia, Belgio e Paesi Bassi.

Il salario minimo legale viene generalmente determinato attraverso la consultazione delle parti sociali o, in alcuni casi, direttamente dall'amministrazione pubblica, spesso nell'ambito di un accordo nazionale intersettoriale. In diversi Paesi, il meccanismo di aggiornamento prevede forme di indicizzazione automatica legate all'andamento del costo della vita. Il salario minimo legale si applica, nella maggior parte dei casi, a tutti i lavoratori, sebbene alcuni Stati prevedano soglie differenziate in funzione dell'età, della tipologia contrattuale o del settore.

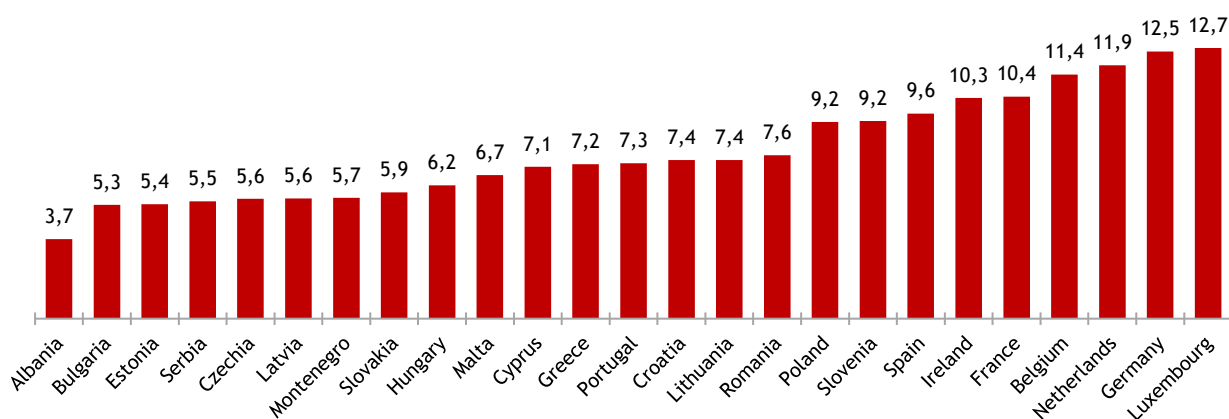
In Belgio e in Francia, ad esempio, sono stabiliti importi ridotti per i lavoratori più giovani. In Francia, inoltre, l'importo del minimo può variare in base a specifiche condizioni lavorative, come nel caso dei collaboratori domestici o di particolari categorie di apprendisti. In Germania, alcune categorie risultano escluse dall'applicazione del salario

minimo, tra cui i giovani sotto i 18 anni privi di formazione professionale, gli apprendisti, coloro che svolgono tirocini formativi di breve durata (fino a tre mesi), nonché i disoccupati di lunga durata nei primi sei mesi dall'inizio di un nuovo impiego.

Il salario minimo è stabilito su base mensile, settimanale o oraria, a seconda delle disposizioni adottate nei singoli Paesi, e viene calcolato al lordo dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dei contributi previdenziali a carico del lavoratore, trattenuti dal datore di lavoro. Nella maggior parte dei casi, la sua applicazione si limita alla retribuzione lorda percepita nel periodo di paga, escludendo componenti aggiuntive come la tredicesima e la quattordicesima mensilità, i rimborsi spese, i bonus o altri premi. Fanno eccezione Paesi come Grecia, Spagna e Portogallo, dove le mensilità aggiuntive sono incluse nel calcolo.

Nei casi in cui il lavoratore svolga un numero di ore inferiore all'orario legale (ad esempio, in caso di part-time), il salario minimo è proporzionalmente ridotto, in assenza – di norma – di una soglia minima mensile garantita di ore retribuite. I dati forniti da Eurostat permettono di confrontare i salari minimi legali tra i diversi Paesi europei, tenendo conto delle differenze nel costo della vita tramite l'utilizzo del Potere d'acquisto standard (Purchasing Power Standard, PPS). Come evidenziato dalla figura 7.2.1, un primo gruppo di Paesi – tra cui Francia, Belgio, Germania e Paesi Bassi – prevede un salario minimo superiore ai 10 PPS lordi all'ora. A un livello più basso si collocano i Paesi dell'area mediterranea, come Spagna, Portogallo e Grecia, mentre i valori più contenuti si registrano nei Paesi dell'Europa orientale.

Figura 7.2.1 Salario minimo legale orario* nei paesi europei - (PPS) - media dei semestri del 2024



*Ipotesi di orario di lavoro settimanale di 35 ore
Fonte: Eurostat

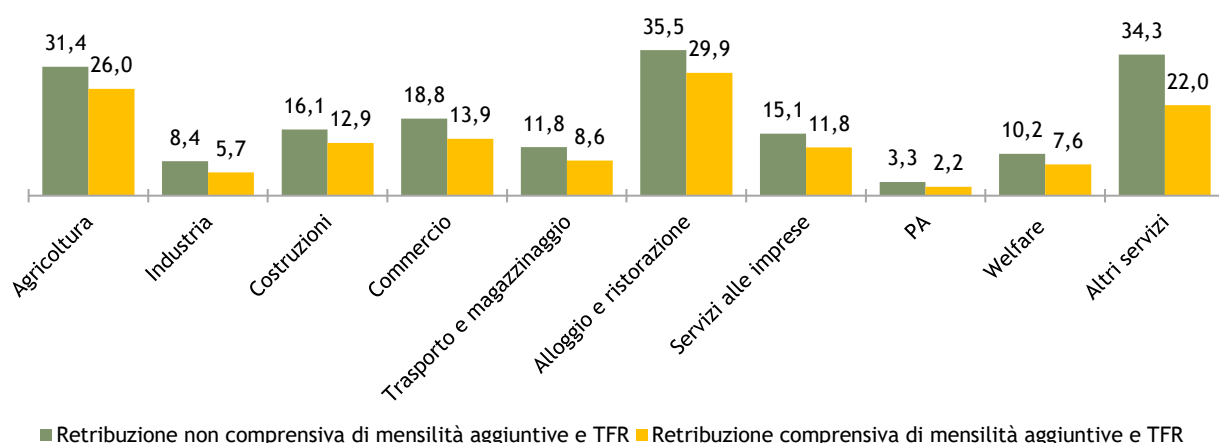
Per valutare gli effetti potenziali dell'introduzione di un salario minimo in Italia ricorriamo al modello di microsimulazione fiscale dell'IRPET MicroReg. Assumiamo come soglia di retribuzione minima il valore di 9 euro lordi all'ora e due diverse definizioni di retribuzione mensile lorda: una al netto e l'altra al lordo delle mensilità aggiuntive (tredicesima e quattordicesima) e del trattamento di fine rapporto (TFR)²⁴. Le simulazioni sono condotte sull'intero insieme dei lavoratori dipendenti, ad eccezione del lavoro domestico. L'analisi valuta gli effetti sia in termini di costi complessivi della misura, sia rispetto alla sua efficacia nel ridurre la diffusione della povertà lavorativa.

Secondo le nostre simulazioni, in media, il 14,6% dei lavoratori dipendenti percepisce una retribuzione lorda oraria inferiore a 9 euro, se calcolata escludendo le mensilità aggiuntive e il TFR. Tale quota si riduce all'11% se si adotta una definizione più ampia di retribuzione, comprensiva di questi elementi. Utilizzando la prima definizione²⁵, la percentuale di lavoratori interessati risulta particolarmente alta nei settori dell'agricoltura (31,4%), dell'alloggio e ristorazione (35,5%) e degli altri servizi (34,3%).

²⁴ Per entrambe il reddito è al lordo dell'IRPEF e dei contributi sociali dovuti dal lavoratore dipendente.

²⁵ Risultati analoghi si hanno con la definizione comprensiva di mensilità aggiuntive e TFR.

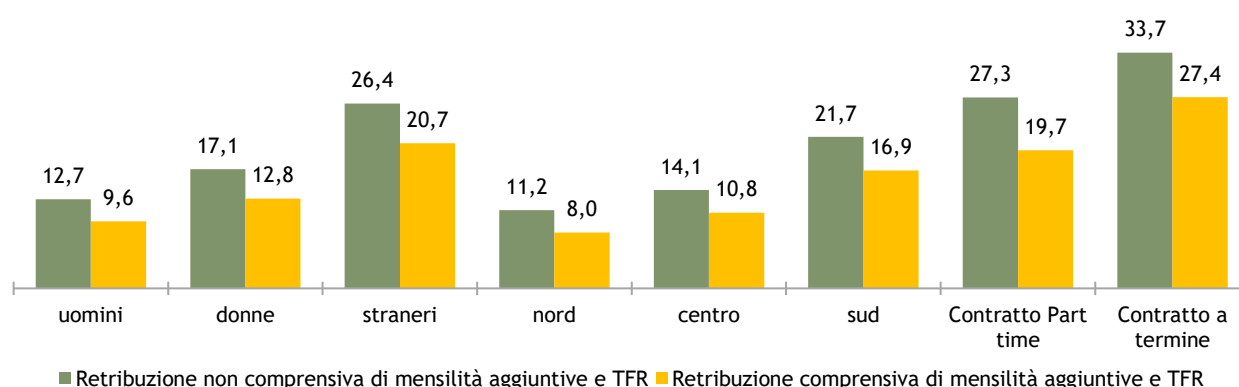
Figura 7.15 Quota % di lavoratori coinvolti dal salario minimo per settore di attività



Fonte: MicroReg

La presenza di retribuzioni basse è, inoltre, più accentuata tra le donne (17,1%), gli stranieri (26,4%) e nel Sud Italia (21,7%). I contratti di lavoro non standard, quali quelli a tempo parziale o a termine, risultano, infine, più frequentemente associati a retribuzioni orarie inferiori al livello minimo, interessando rispettivamente il 27,3% e il 33,7% dei lavoratori coinvolti.

Figura 7.16 Quota % di lavoratori coinvolti dal salario minimo per caratteristiche socio-demografiche e tipo di contratto



Fonte: MicroReg

Le stime ottenute mediante il modello MicroReg indicano che l'introduzione di un salario minimo orario pari a 9 euro determinerebbe, per il complesso dei lavoratori dipendenti, un incremento delle retribuzioni lorde pari a 7,9 miliardi di euro, se calcolate al netto di mensilità aggiuntive e TFR, e a 6 miliardi qualora tali componenti vengano incluse nella definizione retributiva. Questo aumento determinerebbe un corrispondente incremento del prelievo IRPEF a carico dei lavoratori, quantificabile in 947 milioni di euro nel primo caso e in 575 milioni nel secondo. Al netto della maggiore imposizione fiscale, il reddito disponibile crescerebbe rispettivamente di 7 miliardi e 5,6 miliardi di euro, con un beneficio medio annuo per lavoratore pari a 2.607 euro (circa 217 euro mensili) considerando la definizione di retribuzione più ristretta e a 2.730 euro (228 euro al mese) in quella comprensiva.

In Toscana i lavoratori con un salario lordo inferiore a 9 euro (senza mensilità aggiuntive e TFR) sarebbero 177mila (14,0%), 541 milioni l'aumento complessivo delle retribuzioni lorde, per un incremento del prelievo IRPEF a carico dei lavoratori di 52 milioni ed un reddito disponibile, al netto della maggiore imposizione fiscale, più alto di 2.812 euro su base annua. La simulazione condotta sull'introduzione di un salario lordo minimo legale a 9 euro, ma senza mensilità aggiuntive e TFR, restituirebbe i seguenti valori: 138mila i lavoratori coinvolti (10,8%); 420 milioni l'incremento delle retribuzioni; 32 milioni l'IRPEF aggiuntiva; 2.910 il reddito disponibile in più l'anno per lavoratore.

Tabella 7.17 Gli effetti dell'introduzione di un salario minimo di 9 euro. Italia

	Retribuzione non comprensiva di mensilità aggiuntive e TFR	Retribuzione comprensiva di mensilità aggiuntive e TFR
Quota lavoratori coinvolti (%)	14,7	11,0
Variazione retribuzioni lorde (mln euro)	7.918	6.034
Variazione IRPEF (mln euro)	947	575
Variazione retribuzioni nette (mln euro)	7.068	5.568
Variazione retribuzione netta media annua (euro)	2.607	2.730
Gini retribuzione lorda pre	33,1	33,1
Gini retribuzione lorda post	31,8	32,1
Quota di lavoratori poveri pre (%)	20,7%	20,7%
Quota di lavoratori poveri post (%)	17,6%	18,0%
Quota di lavoratori poveri che escono dalla condizione	15,0%	13,2%

Fonte: MicroReg

La misura comporterebbe anche un miglioramento nella distribuzione delle retribuzioni lorde, come evidenziato dalla riduzione dell'indice di Gini, che passerebbe da 33,1 a 31,8 nel caso in cui si escludano le componenti accessorie e da 33,1 a 32,1 qualora queste vengano incluse. L'intervento contribuirebbe, inoltre, a contenere l'incidenza del lavoro povero: la quota di occupati con una retribuzione inferiore al 60% della mediana, calcolata mantenendo invariata la soglia di riferimento post-intervento, scenderebbe al 17,6% adottando la definizione di retribuzione più ristretta e al 18% in quella comprensiva. Il 15% dei lavoratori attualmente in condizione di povertà retributiva ne uscirebbe adottando una definizione di reddito che esclude le componenti accessorie; la quota si ridurrebbe al 13,2% qualora si utilizzasse una definizione comprensiva delle voci aggiuntive.

Il fenomeno del lavoro povero, come evidenziato più volte, non è riconducibile esclusivamente a livelli retributivi orari insufficienti, ma è fortemente influenzato anche dalla bassa intensità lavorativa. Inoltre, non riguarda solo il lavoro dipendente ma anche quello autonomo. Pertanto, l'introduzione del salario minimo, pur rappresentando un passo importante, non può essere l'unica soluzione del problema. Altre misure potrebbero contribuire in modo significativo a ridurre ulteriormente la povertà lavorativa. Guardando all'esperienza internazionale si fa spesso riferimento ai c.d. *in-work benefits*, come il *Primé d'Activité* in Francia, ovvero strumenti di integrazione al reddito destinati ai lavoratori con bassi salari, che tengono conto anche della composizione familiare. In Italia, dopo l'abolizione del Reddito di cittadinanza – che, pur non essendo stato concepito specificamente per tale finalità, ha svolto in parte la funzione di sostegno al reddito per i lavoratori poveri – risulta tuttavia necessario un ripensamento complessivo del sistema di supporto. Prima ancora di ipotizzare l'introduzione di una misura analoga a quella francese, occorre intervenire in modo organico a favore dei lavoratori poveri, di coloro che hanno esaurito i sussidi di disoccupazione e delle famiglie in condizione di povertà.

7.6 Gli effetti delle politiche fiscali e il ruolo del fiscal drag

In Italia, per sostenere i lavoratori a basso reddito e attenuare gli effetti dell'aumento dell'inflazione, non si è optato per politiche pre-redistributive – ovvero interventi che incidono direttamente sulla formazione del reddito di mercato, come l'introduzione di un salario minimo legale – bensì su misure di redistribuzione secondaria, di natura fiscale e contributiva, finanziate attraverso il bilancio pubblico. A questo insieme di strumenti appartiene anche il cosiddetto "bonus Renzi", introdotto nel 2014, insieme agli interventi più recenti di decontribuzione avviati nel 2022 e potenziati in risposta all'impennata inflazionistica, assorbiti successivamente nella riforma dell'IRPEF prevista dalla legge di bilancio per il 2025. In un contesto di inflazione significativa e in presenza di un sistema fiscale progressivo, tuttavia, le misure fiscali rischiano di perdere efficacia nel sostenere i redditi più bassi, poiché possono essere depotenziate dal fenomeno del fiscal drag.

Il fenomeno del fiscal drag si verifica in presenza di un sistema di imposta sul reddito di tipo progressivo, quando le regole fiscali – come scaglioni, detrazioni e bonus – non sono indicizzate all'inflazione. Questo effetto può manifestarsi sia nel caso in cui i redditi nominali vengano aggiornati in linea con l'inflazione, ad esempio attraverso rinnovi contrattuali o aumenti concessi dai datori di lavoro, sia quando tali aggiornamenti siano assenti o solo parziali. In presenza di un'inflazione elevata, il reddito reale dei

contribuenti (cioè, il loro effettivo potere d'acquisto) può restare stabile, se i redditi nominali crescono in proporzione, oppure diminuire, se tali redditi non vengono adeguati. Tuttavia, poiché il sistema fiscale non si adatta automaticamente all'aumento dei prezzi, i contribuenti possono finire per essere assoggettati a scaglioni di reddito superiori rispetto alla loro reale capacità contributiva, oppure subire una riduzione dei benefici fiscali – come bonus e detrazioni – il cui ammontare decresce all'aumentare del reddito nominale. In entrambi i casi, l'effetto complessivo è un incremento del prelievo fiscale in termini reali.

Quando l'inflazione assume carattere rilevante e persistente, come accaduto negli ultimi anni, il fiscal drag può determinare un incremento del prelievo fiscale effettivo o, in alternativa, attenuare gli effetti di misure volte alla riduzione dell'imposta, come nel caso dell'intervento previsto dalla legge di bilancio per il 2025. Per analizzare in che misura il fiscal drag possa limitare l'efficacia redistributiva della recente riforma dell'IRPEF si è fatto ricorso al modello di microsimulazione fiscale MicroReg.

• Cosa prevedeva la riforma

La riforma dell'IRPEF introdotta con la legge di bilancio per il 2025 ha modificato la struttura dell'imposta in tre direzioni principali.

In primo luogo, ha sostituito, rendendola strutturale, la misura temporanea dell'esonero parziale dal pagamento dei contributi sociali con due interventi sull'IRPEF: un bonus e un aumento delle detrazioni da lavoro dipendente.

Ai contribuenti con reddito complessivo inferiore a 20.000 euro spetta un bonus calcolato in percentuale sul reddito da lavoro dipendente, secondo tre scaglioni:

- 7,1% se il reddito da lavoro dipendente non supera 8.500 euro;
- 5,3% se il reddito è compreso tra 8.501 e 15.000 euro;
- 4,8% se il reddito è compreso tra 15.001 e 20.000 euro.

Per i contribuenti con reddito complessivo superiore a 20mila euro spetta, invece, una detrazione aggiuntiva dall'imposta lorda pari a 1.000 euro se il reddito complessivo è inferiore a 32mila euro che diminuisce all'aumentare del reddito, fino ad azzerarsi per redditi maggiori di 40mila euro²⁶.

In secondo luogo, la riforma ha reso strutturale quanto già previsto dal D.Lgs. 216/2023 – uno dei decreti attuativi della riforma fiscale prevista dalla Legge n. 111/2023 – ovvero la riduzione del numero di aliquote e scaglioni IRPEF da quattro a tre, accompagnata da un incremento della detrazione fissa per lavoro dipendente destinata ai redditi più bassi. La rimodulazione delle aliquote si è tradotta nell'accorpamento dei primi due scaglioni di reddito in un'unica fascia, soggetta a un'aliquota del 23%: il primo scaglione, fino a 15.000 euro, già assoggettato a tale aliquota, e il secondo, compreso tra 15.000 e 28.000 euro, in precedenza tassato al 25%²⁷.

Il terzo intervento ha riguardato le detrazioni di spesa. Per i contribuenti con reddito complessivo superiore a 75mila euro gli oneri detraibili, considerati nel loro insieme²⁸, sono ammessi in detrazione fino ad un massimo che cambia in base al reddito del contribuente e in funzione del numero di figli a carico presenti. Il limite è pari ad un importo base di 14mila euro se il reddito è inferiore a 100mila euro e ad uno di 8mila euro se è superiore a 100mila, purché nel nucleo familiare siano presenti più di due figli fiscalmente a carico o almeno un figlio disabile. L'importo base è ridotto in presenza di meno figli, assenza di figli o di figli disabili, moltiplicandolo per 0,5 se nel nucleo familiare non sono presenti figli fiscalmente a carico, per 0,7 se è presente un figlio fiscalmente a carico e per 0,85 se sono presenti due figli fiscalmente a carico.

• Gli effetti di gettito e distributivi

Per valutare l'impatto della riforma dell'IRPEF al netto degli effetti del fiscal drag, sono state realizzate tre simulazioni utilizzando il modello di microsimulazione MicroReg, ancorato all'indagine EU-SILC 2023 (redditi 2022). Prima dell'analisi, le diverse componenti reddituali rilevate nell'indagine – redditi da lavoro dipendente, da lavoro autonomo e da pensione – sono state rivalutate al 2024 sulla base delle dinamiche

²⁶ Il valore di 1.000 euro viene ridotto applicando un coefficiente dato dal rapporto tra l'importo di 40mila euro, diminuito del reddito complessivo, e 8mila euro.

²⁷ In materia di detrazioni da lavoro dipendente, per i contribuenti fino a 15mila euro è stabilito un aumento da 1.880 a 1.955 euro della detrazione (c.d. *no tax area*). Come previsto già per il 2024, per non penalizzare i percettori del c.d. "trattamento integrativo", l'evoluzione del vecchio "bonus 80 euro", l'incremento della detrazione non viene considerato ai fini della sua erogazione.

²⁸ Sono escluse alcune tipologie di spese, tra cui quelle sanitarie.

risultanti dai conti nazionali. Nella prima simulazione, si applicano le regole fiscali previste dalla riforma IRPEF in vigore dal 2025 ai redditi nominali rivalutati al 2024. Nella seconda, si utilizzano le stesse regole fiscali post-riforma, ma applicate a redditi deflazionati al livello del 2022, in modo da neutralizzare l'effetto dell'inflazione²⁹. Infine, nella terza simulazione, sono simulate le regole fiscali in vigore nel 2022 ai redditi nominali rivalutati al 2024. I risultati sono presentati con riferimento ai soli lavoratori dipendenti, per i quali l'incidenza del fiscal drag è particolarmente rilevante, soprattutto a causa della presenza di detrazioni specifiche e misure compensative come i bonus fiscali.

Al lordo dell'effetto del fiscal drag, la riforma dell'IRPEF genera una riduzione del gettito per l'Italia da 100 miliardi di euro, applicando le regole del 2022 ai redditi nominali rivalutati al 2024, a 86 miliardi con il nuovo regime del 2025 (-15 miliardi, di cui -1 miliardo in Toscana). Come spiegato in precedenza, tuttavia, una parte di questo risparmio di imposta potrebbe essere stata erosa dal fiscal drag. La portata del fenomeno può essere approssimata confrontando il gettito generato dall'applicazione delle regole fiscali del 2025 a due diverse basi imponibili: i redditi nominali aggiornati al 2024 (86 miliardi) e gli stessi redditi deflazionati al livello del 2022 (66 miliardi). La differenza tra i due ammontari, pari a circa 20 miliardi di euro, rappresenta una stima del fiscal drag che risulta dunque tale da neutralizzare i vantaggi derivanti dalla riforma, limitandone significativamente l'efficacia.

Tabella 7.18 Gli effetti di gettito - Solo lavoratori dipendenti

	Italia	Toscana
IRPEF 2022 su redditi nominali 2024 (mld euro)	100	7
IRPEF 2025 su redditi nominali 2024 (mld euro)	86	6
IRPEF 2025 su redditi 2024 deflazionati al 2022 (mld euro)	66	4
Riforma IRPEF al lordo del fiscal drag (mld euro)	-15	-1
Fiscal drag (mld euro)	20	2
Riforma IRPEF al netto del fiscal drag (mld euro)	5	1

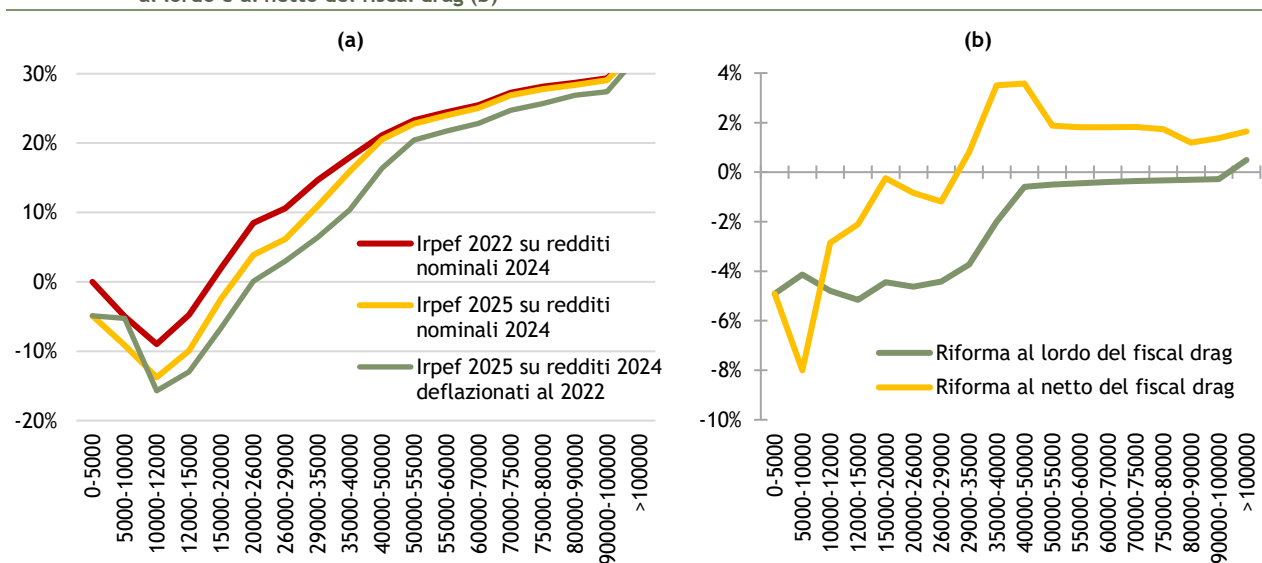
Fonte: MicroReg

La figura 7.19a mostra l'andamento dell'aliquota media per i tre scenari simulati. Il confronto tra la linea gialla e quella rossa rappresenta l'effetto della riforma dell'IRPEF al lordo del fiscal drag, mentre la differenza tra la linea gialla e quella verde isola l'effetto del fiscal drag. Le variazioni tra l'aliquota media del 2022 (pre-riforma) e quella del 2025 (post-riforma), sia al lordo che al netto del fiscal drag, sono riportate in figura 7.19b.

Come evidenziato dalle figure, la riforma ha prodotto benefici concentrati prevalentemente nella parte medio-bassa della distribuzione del reddito, grazie all'accorpamento dei primi due scaglioni con aliquota unica al 23% e alla sostituzione delle misure di decontribuzione con nuovi bonus e detrazioni fiscali. L'effetto del fiscal drag risulta particolarmente rilevante proprio per queste fasce, dove la struttura progressiva delle aliquote e la concentrazione delle misure compensative amplificano l'erosione del beneficio fiscale. Una volta neutralizzato l'effetto del fiscal drag, la riforma non comporta riduzioni dell'imposta per i contribuenti con redditi superiori a 29.000 euro, che al contrario registrano un incremento dell'aliquota media effettiva.

²⁹ Il tasso di inflazione applicato è pari al 15%.

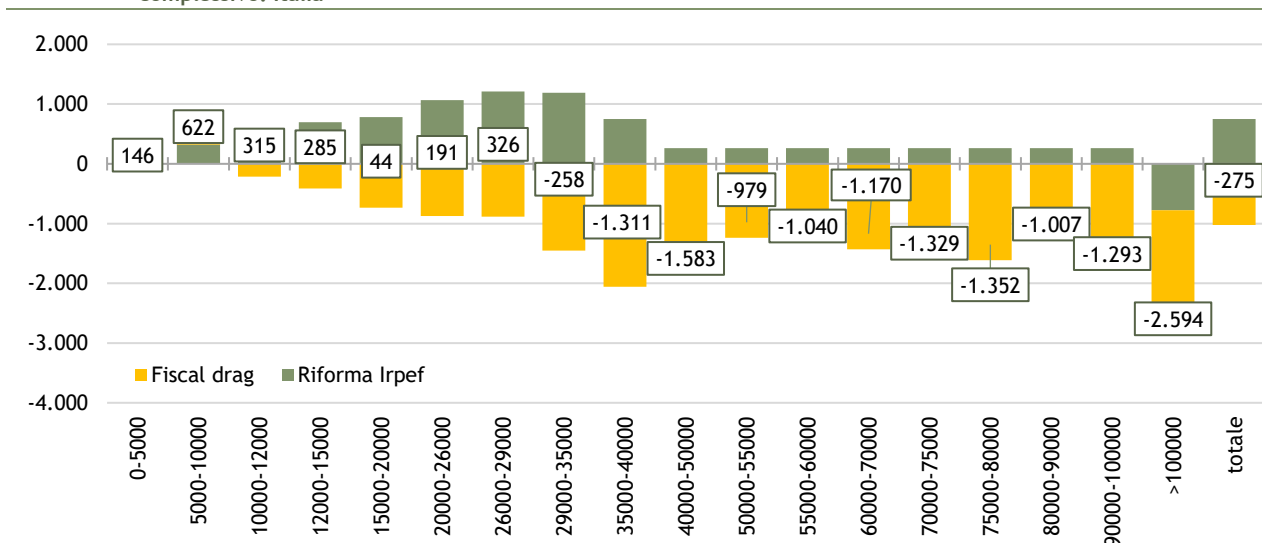
Figura 7.19 Aliquota media per contribuente per classi di reddito complessivo (a) e variazione 2024-2022 delle aliquote medie, al lordo e al netto del fiscal drag (b)



Fonte: MicroReg

Le Figure 7.20 e 7.21 illustrano gli effetti della riforma IRPEF, al lordo e al netto del fiscal drag, espressi in termini assoluti, per l'Italia e la Toscana³⁰. Considerando l'intera platea dei contribuenti, l'effetto netto della riforma, una volta tenuto conto del fiscal drag, risulta significativamente ridimensionato rispetto agli obiettivi dichiarati: il beneficio medio annuo, pari a +748 euro al lordo del fiscal drag (+778 euro in Toscana), si trasforma in una perdita media di -275 euro al netto di tale effetto (-247 euro in Toscana). L'analisi disaggregata per classe di reddito conferma che i vantaggi della riforma si concentrano prevalentemente nelle fasce medio-basse, coerentemente con l'impianto redistributivo della misura, finalizzata a sostenere i redditi da lavoro dipendente attraverso l'introduzione di bonus e detrazioni mirate. Tuttavia, il fiscal drag determina una compressione generalizzata dei benefici, con un impatto particolarmente rilevante in termini assoluti per i contribuenti delle classi di reddito medio-alte, dove tende ad annullare in larga parte i guadagni fiscali inizialmente previsti.

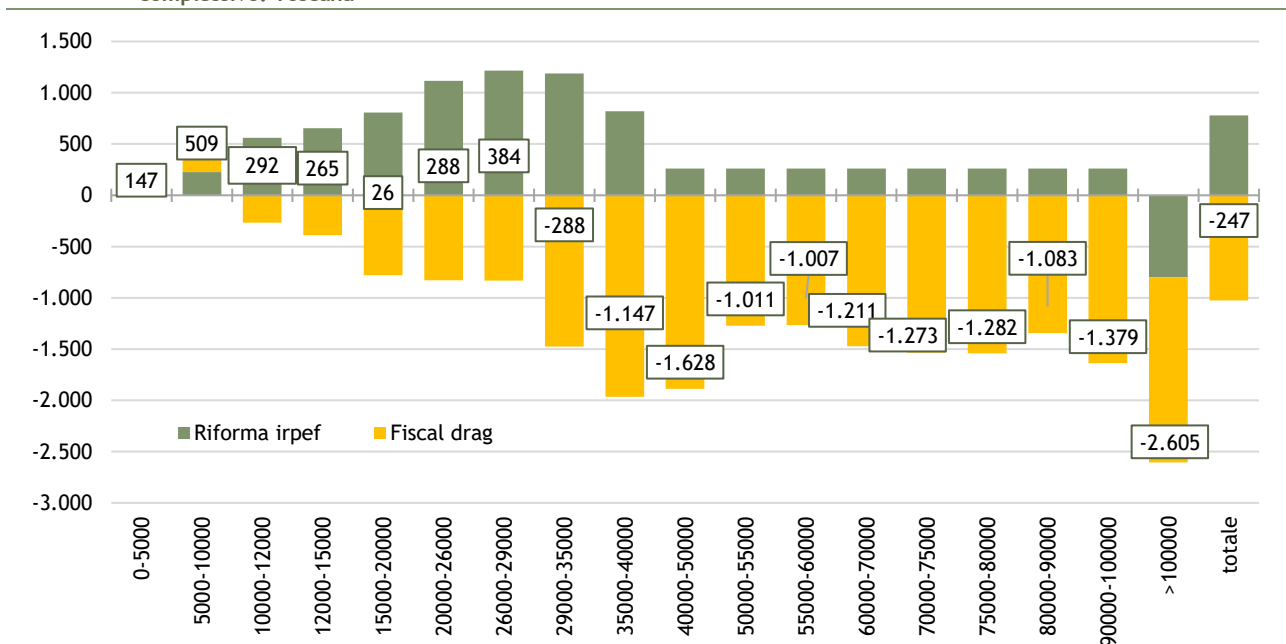
Figura 7.20 Variazione del reddito disponibile per contribuente per effetto della riforma e del fiscal drag per classi di reddito complessivo. Italia



Fonte: MicroReg

³⁰ L'imposta calcolata sui redditi 2024 deflazionati al 2022 è riportata al livello dei prezzi del 2024.

Figura 7.21 Variazione del reddito disponibile per contribuente per effetto della riforma e del fiscal drag per classi di reddito complessivo, Toscana



Fonte: MicroReg

L'analisi quantitativa conferma che il fiscal drag rappresenta un fattore critico che può sostanzialmente ridurre l'efficacia delle politiche fiscali redistributive in periodi di inflazione elevata. La superiorità dell'effetto del fiscal drag rispetto ai benefici della riforma suggerisce la necessità di meccanismi di indicizzazione automatica delle soglie fiscali per preservare l'efficacia degli interventi redistributivi nel tempo.

7.7 Conclusioni

La stagnazione salariale è il risultato di una combinazione di molteplici fattori: l'assenza di dinamiche espansive nelle retribuzioni giornaliere, la riduzione delle giornate lavorate, la diffusione delle forme contrattuali precarie e una crescente disuguaglianza nella distribuzione del lavoro e del reddito.

A questi elementi si aggiungono una composizione settoriale sfavorevole – con un aumento del peso dei comparti a bassa remunerazione – e, soprattutto, la debole crescita della produttività, che abbiamo visto essere una delle determinanti principali dei livelli retributivi. In alcuni settori, la relazione tra produttività e salari si è indebolita, sollevando un problema distributivo nella ripartizione del valore tra i fattori produttivi. Tuttavia, è il combinato disposto di una crescita debole e di un volume di lavoro che è andato riducendosi nel tempo a costituire – pur senza esaurirlo – il nucleo del problema della stagnazione salariale che affligge il nostro Paese.

La rigidità verso l'alto del potere d'acquisto delle retribuzioni è sicuramente favorita anche da meccanismi di contrattazione tra le parti sociali che solo teoricamente coprono adeguatamente tutti i lavoratori: un salario minimo per legge, pur non esente da limiti³¹ e criticità³², avrebbe allora il vantaggio di garantire una retribuzione dignitosa e tale da compensare anche la scarsa intensità di lavoro connessa ad orari involontariamente ridotti, in ogni caso insufficienti, e collegata alla presenza di contratti discontinui nel corso dell'anno.

Per il sostegno ai lavoratori a basso reddito, anziché adottare misure di pre-redistribuzione, come il salario minimo, l'esecutivo ha optato per interventi finanziati attraverso il bilancio pubblico, prorogando le misure di decontribuzione e integrandole nel processo di riforma dell'IRPEF. Tuttavia, in un contesto di elevata inflazione e con un sistema fiscale progressivo non indicizzato, l'efficacia della riforma dell'IRPEF risulta ridimensionata dal fenomeno del *fiscal-drag*.

³¹ Ad esempio, non risolve il problema del lavoro povero derivante da un numero ridotto di ore retribuite.

³² Ad esempio, potrebbe indebolire i sindacati spiazzando il loro potere contrattuale.

IRPET - Istituto Regionale per la Programmazione Economica della Toscana
Villa La Quiete alle Montalve - Via Pietro Dazzi, 1 - 50141 Firenze (ITALIA)
Tel. +39 055 459111 - www.irpet.it