



Giornata Economia 2012

**Le pmi toscane all'inizio del 2012: una crisi
"depressiva"?**

Unioncamere Toscana - Ufficio Studi

Note e approfondimenti 2012-10

Maggio 2012

Giornata Economia 2012

Le pmi toscane all'inizio del 2012:
una crisi "depressiva"?

INDICE

Sintesi	3
1. Il contesto di riferimento.....	5
2. Evoluzione del mercato ed aspettative per il 2012	8
3. Flussi finanziari, gestione della liquidità ed accesso al credito.....	12
4. Comportamenti ed orientamenti strategici delle imprese	16
Nota metodologica	20

**Unioncamere
Toscana
Ufficio Studi**

*Note e
approfondimenti
2012-10*

Maggio 2012

A cura di:

Riccardo Perugi

(nota metodologica a
cura di Massimo
Pazzarelli)

Elaborazioni:

Massimo Pazzarelli

Impostazione metodologica:

Massimo Pazzarelli e
Riccardo Perugi

Coordinamento:

Riccardo Perugi

SINTESI

La fine del 2011 e l'inizio del 2012 si sono caratterizzati per un generalizzato rallentamento dell'economia mondiale, e per l'ingresso in una fase di recessione da parte dell'economia italiana.

All'interno di un contesto che è tornato ad assumere un profilo di segno negativo, le imprese toscane scontano un inevitabile peggioramento dei consuntivi relativi all'anno passato: la quota di imprese con fatturato in aumento è infatti passata dal 15% del 2010 all'8% del 2011, un livello di poco superiore anche rispetto ai valori del 2009 (6%), allorché si era in pieno *tsunami* conseguente all'innesco della crisi finanziaria.

L'indebolimento del ciclo economico, registrato soprattutto a partire dalla seconda parte dello scorso anno, lascia inoltre una pesante eredità sul 2012, riflettendosi – anche a causa di un crescente clima di incertezza – in aspettative degli operatori economici in deciso peggioramento.

La quota di imprese che nel 2010 prevedeva di realizzare fatturati in crescita, pari al 25%, si è prima ridimensionata (19% nel 2011), per poi crollare al 5% nel corso della presente rilevazione: il “clima di fiducia” misurato da tale indicatore si colloca pertanto ai minimi storici.

Ad aggravarsi non è soltanto la situazione economica, ma anche quella finanziaria e di gestione della liquidità: aumenta il numero di imprese che dichiara di aver concesso maggiori dilazioni di pagamento ai propri clienti (il 45% del totale, era il 30% nel 2008), mentre scende (al 9%) la quota che ha richiesto un allungamento delle scadenze ai propri fornitori, con un disallineamento dei flussi finanziari in entrata ed in uscita che induce il 44% degli imprenditori a ritenere che, nel 2012, la gestione della liquidità aziendale sia destinata a peggiorare ulteriormente.

Contemporaneamente, si acquiscono i segnali di inasprimento nell'accesso al credito: il 34% degli imprenditori toscani giudica meno favorevoli le condizioni praticate dagli istituti bancari, con un evidente deterioramento della situazione rispetto a quanto registrato all'inizio del 2011 (allorché tale valore era pari al 20%).

Alla base di tali accresciute difficoltà risiedono motivazioni legate tanto a forme di razionamento del credito (nell'80% dei casi vengono segnalate minori concessioni di credito/scoperto), che alla maggiore onerosità dei prestiti ricevuti in conseguenza di tassi di interesse passivi più elevati (77%).

L'indebolimento del ciclo economico, un clima di aspettative “depresso” circa l'evoluzione della situazione nel corso del 2012, crescenti criticità sul fronte della gestione finanziaria, maggiori difficoltà nel reperimento delle risorse necessarie per la conduzione dell'attività d'impresa, giungono inoltre dopo un periodo di prolungata sofferenza per le imprese toscane, messe a dura prova – nel corso degli ultimi anni – prima da una recessione di intensità senza precedenti, quindi da una breve fase di ripresa dai caratteri particolarmente selettivi, che non ha consentito a molte imprese di recuperare, se non in parte, i livelli di attività precedenti al 2008.

Questa situazione si riflette non soltanto in una più bassa propensione ad investire (la quota di imprese con investimenti in corso o programmati è passata dal 22% della precedente rilevazione al 10% dell'attuale) ed a ricapitalizzare l'azienda con mezzi propri (passata al 18%, era al 27% nel 2010 ed al 41% nel 2009), ma anche in una minore attivazione di comportamenti ed orientamenti in grado di far fronte ad una situazione che – nel corso dell'ultimo anno – si è fatta sempre più complessa.

Diminuisce, in particolare, il ricorso ad azioni maggiormente "aggressive" (ricerca di nuovi sbocchi commerciali e di nuovi canali distributivi, ampliamento e miglioramento della gamma dei prodotti/servizi offerti, ecc.), che negli ultimi anni sono state in grado di assicurare *performance* mediamente migliori rispetto all'adozione di iniziative dal carattere più marcatamente "difensivo" (compressione dei margini, razionalizzazione dei costi, ecc.), la cui diffusione rimane tuttora largamente prevalente all'interno del panorama imprenditoriale regionale.

È proprio la constatazione di un "impoverimento" delle strategie aziendali adottate l'aspetto che forse più preoccupa, in prospettiva futura, rispetto allo scenario ed al "clima psicologico" che emerge dall'indagine realizzata: una minore capacità di risposta all'evoluzione ed alle trasformazioni dell'ambiente esterno rischia infatti di abbassare pericolosamente quelle "barriere immunitarie" in grado di contrastare adeguatamente un contesto competitivo in cui la "navigazione", negli ultimi anni, è diventata senza dubbio più difficile.

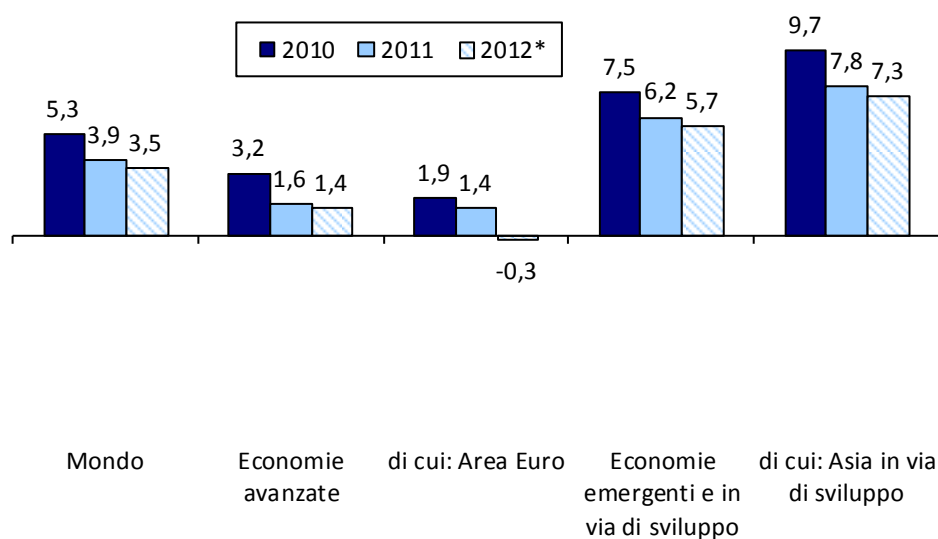
1. IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

Il 2011, iniziato sullo slancio del recupero registrato dall'**economia mondiale** nel corso dell'anno precedente, ha lasciato il posto – con il trascorrere dei mesi – ad un progressivo indebolimento della domanda globale e ad una crescente incertezza sulle prospettive del quadro macroeconomico internazionale. Sulla base delle stime recentemente formulate dal Fondo Monetario Internazionale (aprile 2012, fig. 1), il bilancio dell'anno trascorso si è chiuso con un incremento del pil mondiale (+3,9% in volume) che certifica un significativo rallentamento rispetto al 2010 (+5,3%), anche in conseguenza di un marcato raffreddamento degli scambi internazionali (passati dal +12,9% al +5,8% nello stesso periodo di riferimento).

FIGURA 1

Andamento del Pil mondiale

Variazioni % sull'anno precedente



* Previsioni

Fonte: FMI, World Economic Outlook, Aprile 2012

Contemporaneamente, sono tornati ad ampliarsi i differenziali di crescita fra le principali aree geo-economiche mondiali: la *performance* delle economie avanzate, in particolare, si è dimezzata (+3,2% nel 2010, +1,6% nel 2011), mentre il rallentamento dei paesi emergenti e di quelli in via di sviluppo si è rivelato più contenuto (dal +7,5% al +6,2%). L'EuroZona ha costituito senza dubbio l'epicentro delle rinnovate difficoltà incontrate dal ciclo economico internazionale, sebbene l'apparente stabilità del relativo tasso di crescita (+1,4% nel 2011 dopo il +1,9% dell'anno precedente) non renda giustizia di una situazione rapidamente deterioratasi nel corso dell'anno. Le stime per l'Area dell'Euro riferite all'ultimo scorcio del 2011 (+0,7% il dato tendenziale relativo al quarto trimestre) segnalano infatti una brusca frenata rispetto al più moderato rallentamento registrato per il complesso delle economie avanzate (+1,2%), anticipando una vera e propria fase recessiva (le previsioni per l'anno in corso si attestano infatti a -0,3%).

L'**Italia**, più di altri paesi, ha avvertito il contraccolpo di una situazione complicatasi non soltanto per un quadro esterno diventato improvvisamente meno favorevole sul fronte della domanda internazionale, ma anche per il clima di crescente sfiducia espressa dai mercati

finanziari circa la capacità del nostro Paese di risolvere ed affrontare i gravi squilibri strutturali che – da tempo – ne caratterizzano il sistema economico. Da un lato, secondo le più recenti stime di Istat, le esportazioni di beni e servizi, che alla fine del 2010 viaggiavano su tassi di crescita a due cifre (e che fra gennaio e marzo del 2011 continuavano ad aumentare in termini tendenziali del +9,9% a valori costanti), hanno chiuso l'anno su ritmi decisamente più contenuti (+3,0% fra ottobre e dicembre). Dall'altro, è stata soprattutto la domanda interna a cedere pesantemente: i consumi finali nazionali sono infatti diminuiti dell'1,2% nel quarto trimestre del 2011, a causa dell'arretramento sia della componente privata che di quella pubblica. Ancora più reattiva, in senso negativo, è stata poi la domanda per beni di investimento, diminuita del 3,1% fra ottobre e dicembre interessando – in primis – quella per macchinari (-4,6%).

Sebbene il prodotto interno lordo abbia fatto registrare un'apparente tenuta in media d'anno (+0,4% il dato non corretto per gli effetti di calendario, in termini reali), riportando un incremento che resta comunque largamente al di sotto dei paesi maggiormente sviluppati, l'economia italiana ha fatto in realtà il proprio ingresso in una fase di vera e propria recessione già nella seconda parte del 2011, come mostra la contrazione per due trimestri consecutivi del pil (le variazioni congiunturali sono state pari a -0,2% nel III trimestre ed a -0,7% nel IV). Il 2011 lascia dunque un'eredità pesantemente negativa per l'anno in corso, con il Fondo Monetario Internazionale che – ad esempio – prevede per l'Italia una flessione dell'1,9% nel 2012 (una delle maggiori nel gruppo delle economie avanzate), cui dovrebbe seguire un ulteriore lieve cedimento anche nel 2013 (-0,3%).

La spirale negativa che, soprattutto dopo l'estate, ha interessato l'intera economia nazionale non ha risparmiato la **Toscana**: anche in questo caso, gli indicatori disponibili descrivono infatti uno scivolamento all'indietro del ciclo economico che – nella seconda parte dell'anno – si è rapidamente tradotto prima in una fase di rallentamento e poi di contrazione dei livelli di attività. Il comparto manifatturiero regionale, nel IV trimestre 2011, è tornato ad esempio in negativo (-0,9% la produzione) dopo sette trimestri consecutivi di crescita, chiudendo di fatto la ripresa iniziata nel 2010 con un recupero solo parziale delle perdite accumulate durante la precedente recessione. Grazie al favorevole andamento registrato nei precedenti trimestri, il bilancio dell'anno è tuttavia rimasto, nel complesso, positivo (+2,1%), anche se in marcata decelerazione rispetto al 2010 (+3,8%): l'export, così come il turismo straniero¹, ha del resto continuato a crescere in maniera sostenuta per tutto il 2011 (+13,7% in valore), sostenendo la domanda rivolta al settore.

Al tempo stesso, quello dell'export rappresenta un dato per la cui interpretazione occorrono alcune importanti cautele: al netto dei metalli preziosi – alla cui forte crescita in termini di esportazioni non corrispondono in realtà fenomeni produttivi, quanto piuttosto forti rialzi del prezzo medio dell'oro e movimenti oltreconfine legati, ad esempio, ad attività di investimento finanziario – le vendite all'estero delle imprese toscane (+6,1% in termini nominali) scenderebbero al di sotto della media nazionale, evidenziando inoltre un significativo rallentamento rispetto al risultato del 2010 (quando l'incremento medio, sempre al netto dei metalli preziosi, era stato del +14,1%). Ancora più preoccupante, in prospettiva futura, è poi il fatto che l'andamento infra annuale delle esportazioni – sempre depurate del fattore di cui si è detto – mostri un ultimo trimestre sostanzialmente “a crescita zero” (+1,3% fra ottobre e dicembre): il “filo” dei mercati esteri, cui l'economia toscana (e nazionale) si è aggrappata per

¹ Le stime al momento disponibili per i primi nove mesi dell'anno segnalano una crescita del 5,2% delle presenze straniere presso le strutture ricettive regionali.

tentare una via d'uscita dalla recessione del 2008-2009, continua dunque a tenere, ma è diventato più sottile.

Certamente peggiore è del resto la situazione delle imprese e dei settori maggiormente orientati al mercato interno: anche nel caso dell'industria manifatturiera, ad esempio, si osserva come le imprese non esportatrici siano tornate a registrare una contrazione dell'attività produttiva già a partire dal III trimestre del 2011 (dopo soli tre trimestri consecutivi di crescita), mentre il fatturato dell'artigianato manifatturiero ha continuato a diminuire per tutto il 2011 (-6,5%). Ma è soprattutto sul fronte del commercio al dettaglio che è possibile leggere la compressione della domanda interna indotta dalle manovre di aggiustamento varate a cavallo del periodo estivo per avviare il pur necessario percorso di rientro dagli squilibri dei conti pubblici, con inevitabili conseguenze negative sotto il profilo delle aspettative e del reddito disponibile degli operatori economici (famiglie in primo luogo).

Nel quarto trimestre del 2011 le vendite al dettaglio, anche in conseguenza delle crescenti pressioni inflazionistiche, hanno infatti perso in Toscana il 4,2% rispetto allo stesso periodo del 2010, mettendo a segno la peggiore performance trimestrale degli ultimi anni (anche rispetto, cioè, al pur difficile biennio 2008-2009). Parallelamente, le presenze turistiche degli italiani hanno accentuato la loro caduta nel periodo estivo (quasi due punti percentuali in meno fra luglio e settembre rispetto al 2010), così come si sono acuite le difficoltà di un già provato comparto edile, con una contrazione delle ore lavorate che – sempre nel terzo trimestre – è stata di circa il 10%, ed un arretramento del fatturato delle imprese artigiane di oltre il 15%. Dallo stesso mercato del lavoro provengono peraltro segnali poco rassicuranti: il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni resta infatti ancora svariati multipli sopra i livelli del 2008 (nonostante il 2011 abbia comunque fatto registrare, nel complesso, una decisa contrazione), ed il nuovo arretramento del tasso di occupazione (dal 63,8% del 2010 al 63,6% del 2011, era al 65,4% nel 2008) si è verificato a fronte di un nuovo aumento del tasso di disoccupazione (dal 6,1% al 6,5% del 2011 vs. il 5,0% di tre anni prima).

È a partire da tale quadro di riferimento, certamente problematico, che vanno pertanto letti i risultati dell'indagine che Unioncamere Toscana ha realizzato fra marzo ed aprile del 2012 su un campione di circa 1.500 imprese toscane rappresentative del tessuto economico regionale, al fine di coglierne *performance* ed aspettative, situazioni di criticità con riferimento alla gestione della liquidità e dell'accesso al credito, comportamenti e strategie messe in atto per far fronte alle nuove difficoltà che attraversano l'attuale scenario macroeconomico.

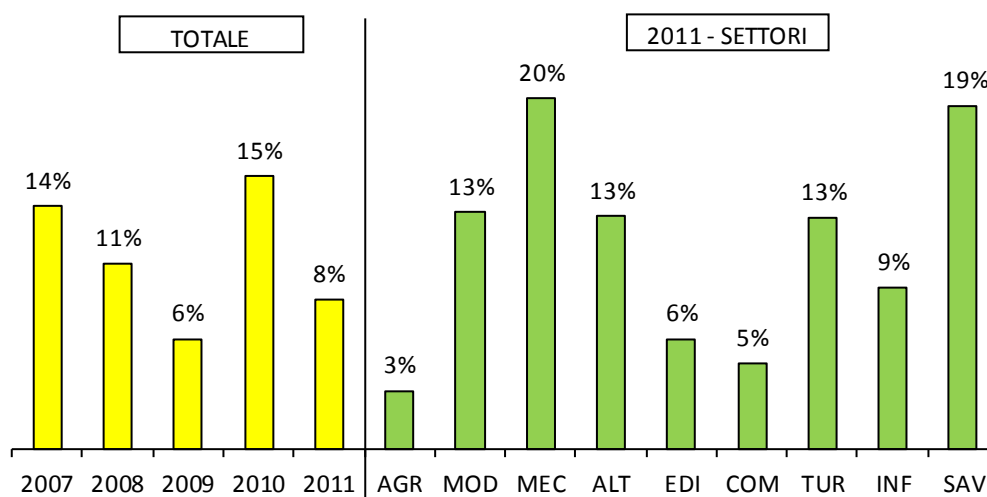
2. EVOLUZIONE DEL MERCATO ED ASPETTATIVE PER IL 2012

Nello scenario di rallentamento globale (e di recessione interna) delineato al precedente paragrafo, le imprese che sono riuscite a chiudere il 2011 con un incremento del volume d'affari sono tornate a diminuire – sulla base dell'indagine realizzata – in maniera decisa (fig. 2). Dopo il "rimbalzo" del 2010, allorché queste avevano raggiunto il 15%, tale quota è scesa all'8% nell'anno preso in esame, un valore solo di poco superiore a quello registrato nel pieno della crisi finanziaria (6% nel 2009). I settori che hanno fatto registrare i migliori risultati sono stati, ancora una volta, quelli maggiormente legati alla domanda estera (anche in maniera indiretta) e caratterizzati da segmenti d'offerta a più elevato valore aggiunto: si tratta, in ambito manifatturiero, del comparto della metalmeccanica (20%) e, all'interno del terziario, dei servizi avanzati alle imprese (19%). Su livelli intermedi si sono invece collocati il sistema moda e l'insieme degli altri comparti manifatturieri (13%), il turismo (13%) e l'informatica (9%), mentre le *performance* più deludenti hanno riguardato l'edilizia (6%), il commercio (5%) e l'agricoltura (3%).

FIGURA 2

Andamento del fatturato

Quota % di imprese con fatturato in aumento



SIGLE:

AGR = Agricoltura

MOD = Sistema moda

MEC = Meccanica

ALT = Altre manifatturiere

EDI = Edilizia

COM = Commercio

TUR = Turismo

INF = Informatica

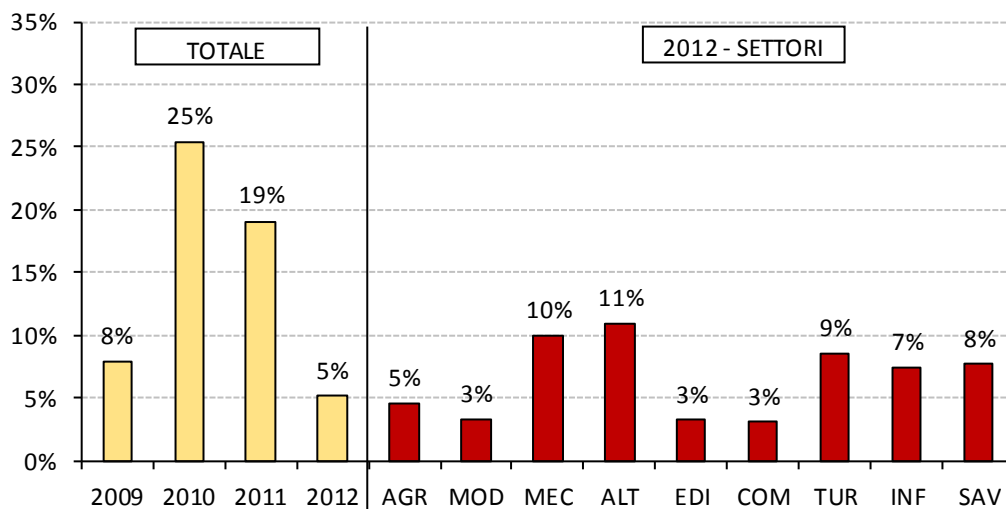
SAV = Servizi avanzati alle imprese

Al di là delle differenze inter-settoriali riscontrate, alcuni fattori "trasversali" sembrano aver influito in maniera determinante sulla possibilità di conseguire risultati positivi. Si tratta, in primo luogo, di fattori di mercato, ed in particolare della già accennata maggiore capacità di intercettare l'evoluzione – relativamente più favorevole – della domanda estera: le imprese esportatrici, in particolare, hanno riportato un incremento di fatturato nel 30% dei casi (contro il 7% delle non esportatrici), mentre nel caso del turismo tale incidenza è pari al 20% fra le

imprese che si rivolgono ad una clientela anche straniera (contro il 5% delle imprese con una clientela solo nazionale). In secondo luogo, sulle *performance* realizzate sembrano incidere fattori riconducibili, in senso lato, ad aspetti “dimensionali” ed organizzativi: le imprese con oltre dieci addetti hanno infatti messo a segno incrementi di fatturato nel 23% dei casi (contro il 17% di quelle con un numero compreso fra quattro e dieci addetti, ed il 5% di quelle fino a tre addetti), mentre le società di capitale – caratterizzate normalmente da una struttura maggiormente articolata e complessa rispetto ad altre tipologie imprenditoriali – hanno riportato aumenti nel 22% dei casi (contro il 6% delle altre forme giuridiche).

Se la chiusura dei consuntivi si è rivelata problematica per un numero crescente di imprese, le difficoltà del presente e dello scenario prossimo venturo si riflettono in un clima di aspettative che manifesta sintomi di peggioramento ancora più accentuati. Le previsioni imprenditoriali circa l'evoluzione attesa nel 2012 del volume d'affari, se confrontate con le analoghe aspettative formulate nel corso delle precedenti rilevazioni, subiscono infatti una caduta verticale (fig. 3): la quota di imprese che ritiene di conseguire un aumento del proprio fatturato scende così al 5%, in netto calo dopo la più leggera flessione registrata fra il 2010 e il 2011, tanto da collocarsi su valori addirittura inferiori a quelli del 2009. Questo ripiegamento verso il basso del ciclo economico sembra inoltre determinare un generalizzato livellamento delle *performance* attese a livello settoriale, con differenziali che si riducono passando da un minimo del 3% (sistema moda, edilizia e commercio) ad un massimo di circa il 10% nel caso della meccanica, delle “altre manifatturiere” e del turismo.

FIGURA 3
Aspettative sull'andamento del fatturato
 Quota % di imprese con fatturato in aumento



SIGLE:

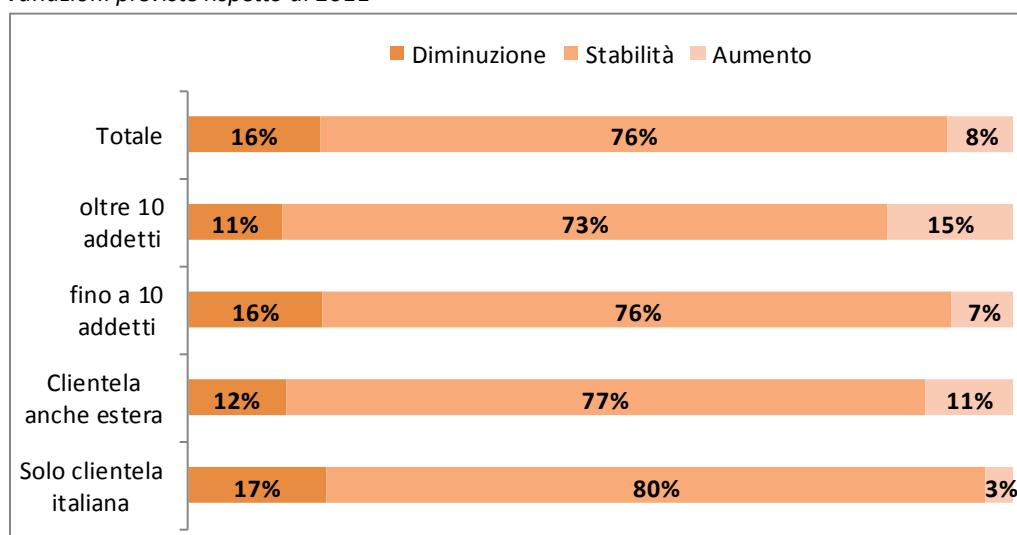
- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| AGR = Agricoltura | COM = Commercio |
| MOD = Sistema moda | TUR = Turismo |
| MEC = Meccanica | INF = Informatica |
| ALT = Altre manifatturiere | SAV = Servizi avanzati alle imprese |
| EDI = Edilizia | |

Nonostante il rallentamento del quadro economico internazionale di cui si è detto, il canale estero è destinato a rappresentare anche nell'anno in corso il mercato di sbocco

maggiormente dinamico per le imprese toscane, risultando in espansione nel 15% dei casi (mentre solo il 5% delle imprese prevede un incremento della clientela nazionale). A tale proposito occorre nuovamente sottolineare come una maggiore strutturazione organizzativa costituisca una variabile in grado di spiegare in buona misura non solo – come visto in precedenza – migliori *performance* economiche, ma anche maggiori “probabilità di successo” sui mercati esteri, previsti in espansione nel 2012 dal 29% delle aziende con oltre 10 addetti (contro l’11% di quelle al di sotto di tale soglia dimensionale).

Propensione all’export e dimensioni tornano poi ad essere rilevanti variabili esplicative anche rispetto all’andamento dei prezzi di vendita (fig. 4), nella misura in cui presenza all’estero e/o classe dimensionale più elevata definiscono con maggiore frequenza il gruppo di imprese che prevedono di aumentare i propri listini nel corso dell’anno corrente: l’11% delle aziende con clientela estera ritiene infatti probabile un aumento dei prezzi di vendita nel 2012 (solo il 3% il dato delle non esportatrici), incidenza che sale al 15% per quelle con almeno dieci addetti (il 7% per le imprese sotto tale soglia dimensionale).

FIGURA 4
Andamento dei prezzi di vendita nel 2012
Variazioni previste rispetto al 2011



Più in generale, tuttavia, occorre osservare come la quota di imprese che prevede di aumentare i propri prezzi di vendita (8%) sia pari alla metà di quella che ritiene probabile una riduzione degli stessi (16%). A fronte di una congiuntura particolarmente difficile, e fatta almeno in parte eccezione per le tipologie di imprese di cui si è detto, le aziende toscane sembrano dunque reagire nel complesso attraverso comportamenti volti alla moderazione (quando non ad una vera e propria flessione) dei prezzi unitari dei prodotti/servizi offerti, esito inevitabile all’interno di un quadro macroeconomico caratterizzato da un eccesso di offerta come l’attuale.

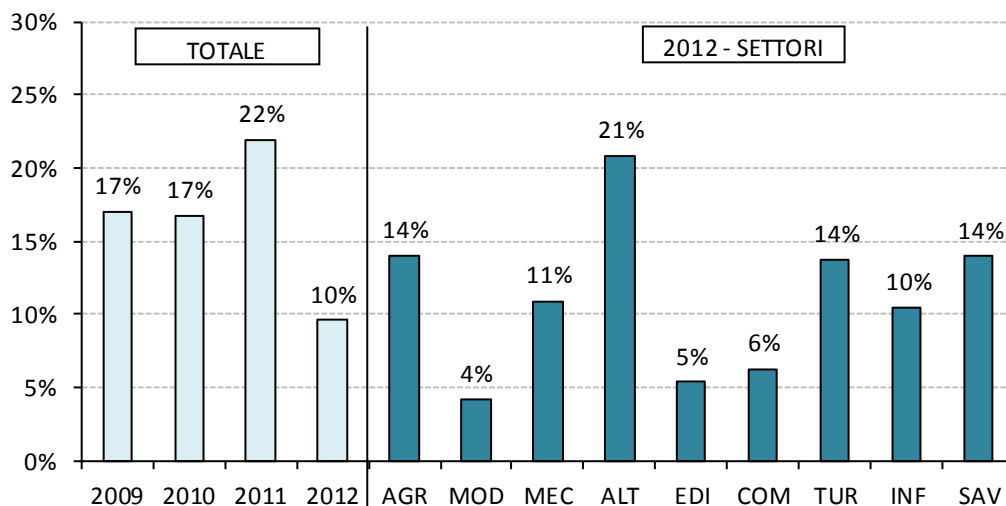
Il forte deterioramento delle aspettative sembra inoltre indurre prudenza anche sul fronte di due variabili di natura maggiormente strutturale. La prima riguarda la propensione ad investire, con una quota di imprese con programmi di investimenti in corso (o previsti per l’anno corrente) che, dopo essere rimasta attorno al 17% nel biennio 2009-2010 ed essere salita al 22% nella rilevazione dello scorso anno, è crollata al 10% durante l’ultima indagine,

collocandosi dunque su livelli inferiori anche rispetto ai valori dell'immediato post-crisi finanziaria (fig. 5). Torneremo in seguito sull'argomento, tuttavia è opportuno fin da ora segnalare che su tale variabile sembra incidere in senso negativo non soltanto un'evoluzione dei mercati certamente non incoraggiante, ma anche condizioni di liquidità e di accesso al credito che – nel corso degli ultimi mesi – si sono fatte sempre più problematiche.

FIGURA 5

Andamento degli investimenti

Quota % di imprese con programmi di investimento in corso o previsti



SIGLE:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| AGR = Agricoltura | COM = Commercio |
| MOD = Sistema moda | TUR = Turismo |
| MEC = Meccanica | INF = Informatica |
| ALT = Altre manifatturiere | SAV = Servizi avanzati alle imprese |
| EDI = Edilizia | |

La seconda variabile di tipo "strutturale" che risulta fortemente condizionata, in negativo, da un clima delle aspettative depresso è quella che interessa, invece, la tenuta dei livelli occupazionali: pur a fronte di una larga parte di imprese che non prevedono di modificare nell'anno corrente la consistenza dei propri organici (87,5%), si osserva infatti come quelle che ritengono probabile una riduzione degli stessi (11,1%) sia nettamente inferiore rispetto alle aspettative di incremento (1,4%). Il saldo occupazionale complessivo riferito al 2012, pertanto, sembra destinato ad essere di segno negativo, con una maggiore accentuazione del fenomeno nel sistema moda (riduzione nel 15,8% dei casi), nell'edilizia (15,4%), nella meccanica (13,5%) e nel commercio (11,7%).

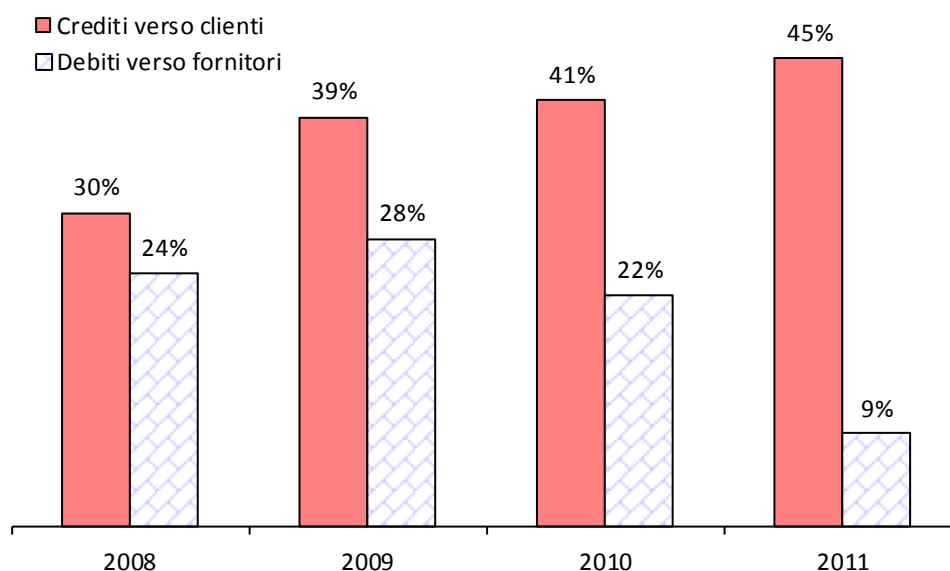
3. FLUSSI FINANZIARI, GESTIONE DELLA LIQUIDITA' ED ACCESSO AL CREDITO

La conseguenze di un ciclo economico nuovamente sfavorevole si stanno manifestando non soltanto sulle variabili d'impresa più propriamente economiche, ma anche dal lato della gestione dei flussi finanziari. Cresce infatti la quota di imprese che subisce non soltanto una riduzione dei propri volumi di fatturato, ma anche un più marcato disallineamento fra tempi di incasso (dai clienti) e di pagamento (verso i fornitori): nel 2011 l'incidenza di coloro che hanno concesso maggiori dilazioni alla propria clientela raggiunge così il 45% (era al 41% nell'indagine dello scorso anno, al 30% in quella del 2008), mentre non altrettanto accade sul fronte dei debiti commerciali dove – al contrario – la quota di imprese che hanno richiesto dilazioni ai propri fornitori scende ulteriormente (fig. 6).

FIGURA 6

Crediti e debiti commerciali: dilazioni di pagamento concesse o richieste

Quota % di imprese che hanno concesso (crediti) o richiesto (debiti) dilazioni



N.B. nel 2011 il dato si riferisce alla quota di imprese che hanno concesso o richiesto dilazioni di pagamento

La risposta "asimmetrica" cui si assiste sotto tale profilo apre di conseguenza ancora di più quella forbice che già si era manifestata con modalità di crescente intensità all'indomani della crisi del 2008-2009. È proprio tale divario che misura la diffusione, fra una platea sempre più ampia di imprese, di problematiche legate alla corretta gestione dei flussi di pagamento e di riscossione, e che evidenzia come tale indicatore sia andato costantemente peggiorando nel corso degli ultimi anni. Quanto registrato nel corso dell'ultimo anno accentua in effetti una tendenza che si era già manifestata nel 2010, anno in cui – tuttavia – il recupero sul fronte dei fatturati aveva reso meno acute le conseguenze di un fenomeno che il ripiegamento del ciclo economico del 2011 non ha fatto altro che aggravare.

In conseguenza di quanto fin qui descritto, sotto *stress* torna dunque ad essere, in primo luogo, la gestione della liquidità aziendale, che sembra destinata a costituire anche nel corso dell'anno corrente un elemento di sempre più accentuata criticità: il 44% degli imprenditori

intervistati prevede infatti, sotto tale profilo, un ulteriore peggioramento nel 2012, mentre solo il 3% ritiene probabile un miglioramento. Particolarmente accentuate si annunciano le difficoltà delle imprese dell'edilizia (dove in ben il 64% dei casi le aspettative sono sfavorevoli), di quelle artigiane (57% vs. 36% delle non artigiane), di quelle che esportano e/o con clientela straniera (44% vs. 31%).

Da segnalare, inoltre, le criticità vissute dalle imprese di subfornitura: crescenti problematiche sono infatti segnalate, a tale riguardo, dal 46% delle imprese che realizzano oltre la metà del proprio fatturato in conto terzi, mentre per quelle che operano prevalentemente per il mercato finale tale incidenza scende al 36%. La più accentuata diffusione del fenomeno fra le imprese che operano nelle fasi a monte della filiera è del resto coerente con una situazione che, spesso, è di relativa debolezza contrattuale soprattutto nei casi di mono-committenza, o comunque nei casi di imprese subfornitrici con un "portafoglio" limitato di committenti. La situazione attuale presenta dunque problematiche complesse, per il mondo della subfornitura e del contoterzismo, non soltanto in funzione di una riduzione degli ordini ricevuti dalla clientela di riferimento, ma anche per un allungamento dei tempi di pagamento che riduce in maniera preoccupante i flussi di cassa generati dall'attività svolta.

Un gruppo di imprese che, al contrario, segnala con minore frequenza un peggioramento della liquidità nel corso del 2012 è invece rappresentato dalle aziende di più antica costituzione: nel caso delle imprese avviate prima del 1980 l'incidenza del fenomeno preso in esame incide infatti negativamente nel 34% dei casi, contro valori che raggiungono il 51% per quelle registrate dopo il 2005. Le realtà aziendali maggiormente consolidate sul mercato sembrano dunque beneficiare di una situazione relativamente più tranquilla su tale fronte, probabilmente in virtù del raggiungimento di posizioni di forza contrattuale che consentono loro di spuntare migliori condizioni di pagamento rispetto alla clientela e/o nei confronti dei propri fornitori.

Che la necessità di garantire un *cash-flow* adeguato alle esigenze dell'azienda rappresenti un elemento di crescente criticità è inoltre confermato anche dalle motivazioni che portano le imprese a ricorrere all'indebitamento bancario (fig. 7). L'approvvigionamento di risorse per la gestione del circolante, che già nell'indagine dello scorso anno costituiva il principale fattore alla base delle richieste avanzate dagli imprenditori presso gli istituti di credito, si rafforza ulteriormente, interessando oltre la metà degli stessi ed accentuandosi – di nuovo – nel caso delle imprese con attività di subfornitura (68% vs. 43% delle non subfornitrici).

Per tutte le altre motivazioni di ricorso al credito bancario si assiste invece ad una riduzione della frequenza con cui vengono segnalate, in maniera più marcata nel caso in cui l'approvvigionamento di risorse sia stato finalizzato alla realizzazione di attività di investimento (dal 35% al 30%). Un maggior grado di diffusione nel ricorso all'indebitamento bancario per attività di investimento caratterizza comunque le imprese maggiormente strutturate (53% per quelle con oltre dieci addetti, contro il 26% di quelle più piccole), le imprese di più recente costituzione (41% per quelle costituite dopo il 2000, contro il 25% di quelle costituite prima di tale anno), le imprese che non operano in subfornitura (42% vs. 31% delle subfornitrici), per quelle con clientela straniera (39% vs. 25%), le imprese – infine – che operano nei settori manifatturieri (34%).

Il ricorso all'indebitamento bancario è invece meno frequente per finalità legate ad esigenze di riorganizzazione aziendale (16%) e di ristrutturazione del debito (11%). Una più accentuata propensione interessa, nel primo caso, le imprese più piccole (18% vs. 4%), quelle di più

recente costituzione (25% vs. 11%), i comparti dell'agricoltura (24%), del turismo (24%) e dell'edilizia (22%); nel secondo caso, le imprese più grandi (16% vs. 10%), quelle che lavorano unicamente per il mercato finale (20% vs. 10%), le aziende artigiane (19% vs. 6%), i comparti dei servizi avanzati alle imprese (21%), del manifatturiero (13%) e dell'edilizia (12%).

FIGURA 7

Motivi del ricorso all'indebitamento bancario

Quota % di imprese sul totale di quelle che hanno fatto ricorso all'indebitamento bancario

Possibilità di risposta multipla

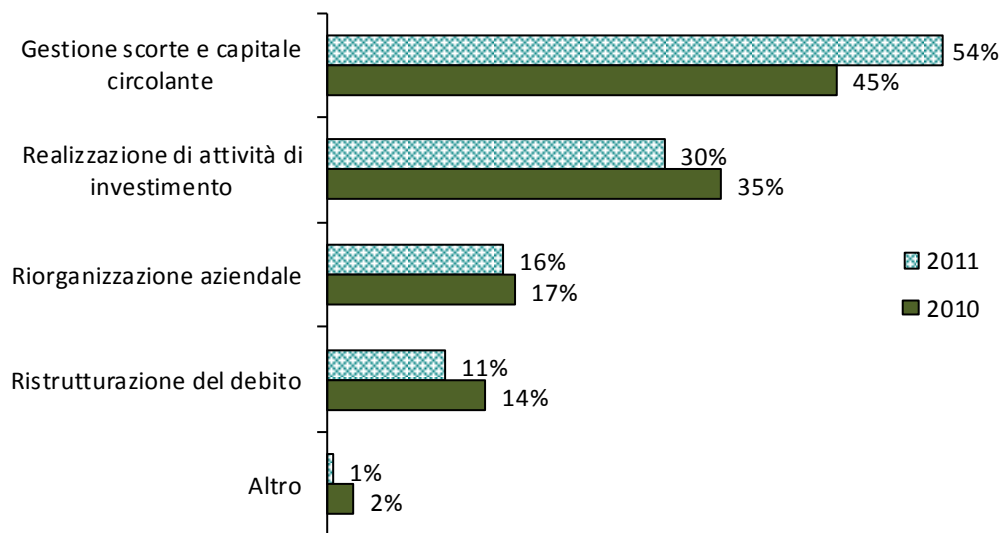
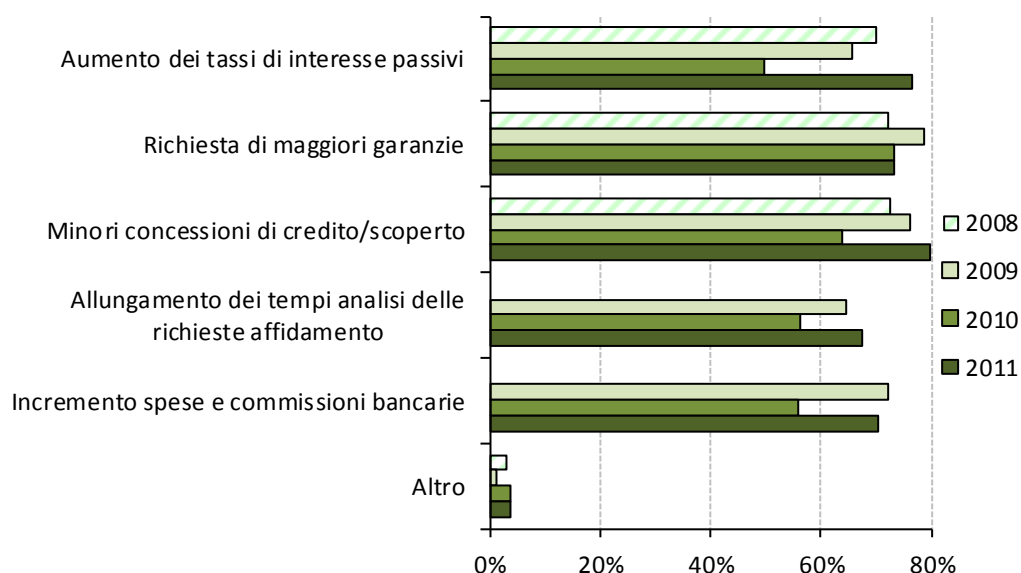


FIGURA 8

Difficoltà di accesso al credito: motivazioni segnalate dalle imprese

Quota % sul totale delle imprese che hanno dichiarato maggiori difficoltà di accesso al credito



Al di là delle ragioni specifiche che hanno condotto alla richiesta di finanziamento presso gli istituti bancari, è da sottolineare il fatto che le condizioni di accesso al credito si sono fortemente deteriorate nel corso dell'ultimo anno: le imprese che giudicano meno favorevoli

tali condizioni sono infatti passate dal 20% del 2010 al 34% della presente rilevazione (erano il 23% nel 2008 ed il 28% nel 2009). Le maggiori difficoltà vengono segnalate, a tale proposito, dalle imprese più grandi (il 52% di quelle con oltre dieci addetti contro il 32% di quelle più piccole), dalle imprese di più recente costituzione (il 43% di quelle iscritte dopo il 2000, il 31% di quelle registratesi agli archivi camerali prima di tale data), dalle società di capitali (52% vs. 31% delle altre forme giuridiche), dalle imprese esportatrici/con clientela straniera (47% vs. 29%).

Le accresciute difficoltà nell'accesso al credito percepite dagli imprenditori vengono attribuite ad un generalizzato inasprimento dei diversi aspetti da cui dipende il rapporto banca-impresa (fig. 8). La principale causa è riconducibile a forme di vero e proprio razionamento del credito concesso dalle banche, segnalata dall'80% di coloro che hanno dichiarato un peggioramento dell'accesso al credito (era al 64% nella precedente indagine).

Il balzo in avanti più pronunciato riguarda tuttavia la maggiore onerosità conseguente a tassi di interesse passivi più elevati, passata dal 50% al 77% a conferma degli incrementi che anche Banca d'Italia ha registrato su tale fronte. Su livelli di diffusione analoghi alla rilevazione dello scorso anno restano poi le difficoltà dovute alla richiesta di maggiori garanzie (73%), mentre una percentuale leggermente inferiore – ancorché in aumento rispetto al 2010 – si collocano motivazioni legate ad un incremento delle commissioni bancarie (70%) e ad un allungamento dei tempi di analisi delle richieste di affidamento (68%).

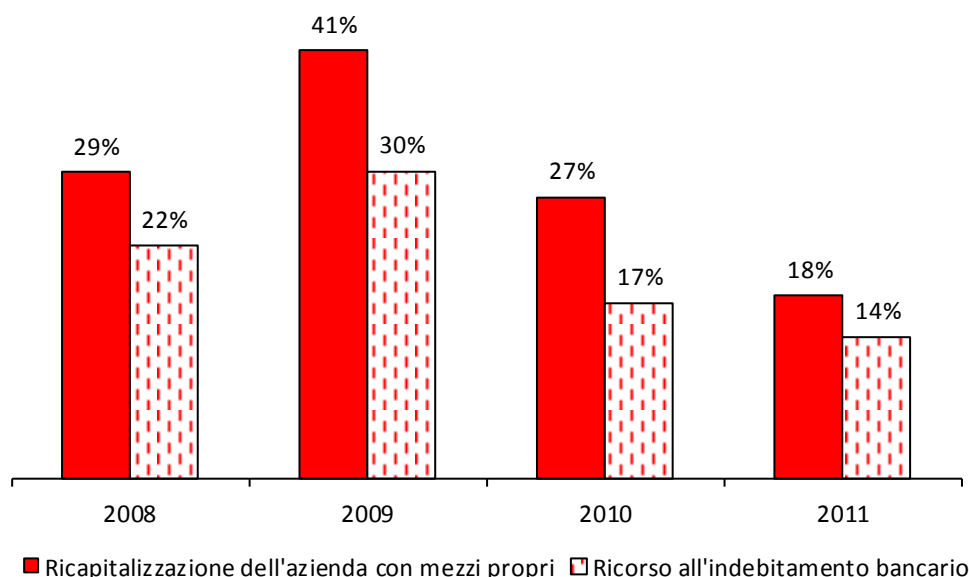
4. COMPORTAMENTI ED ORIENTAMENTI STRATEGICI DELLE IMPRESE

Alla luce di quanto esposto circa l'irrigidimento delle condizioni con cui il credito viene concesso alle imprese, oltre che del rallentamento dell'attività economica, non sorprende che nel corso del 2011 la quota di imprese che ha fatto ricorso all'indebitamento bancario si sia ulteriormente contratta (fig. 9), passando al 14% dal 17% dell'anno precedente (era al 30% nel 2009). Meno scontato invece il fatto che accanto a tale contrazione si osservi in parallelo una nuova, più marcata riduzione della quota di imprenditori che ha ricapitalizzato la propria impresa, al 18% nel 2011 dopo il 27% ed il 41% – rispettivamente – della precedente rilevazione e di quella del 2009.

FIGURA 9

Approvvigionamento di nuove risorse finanziarie

Quota % di imprese che hanno ricapitalizzato o hanno fatto ricorso all'indebitamento bancario



Nel complesso, l'andamento dell'uno e dell'altro canale di finanziamento aziendale segnala infatti come una più ampia quota di imprese abbia ridotto l'apporto di nuove risorse (proprie o di terzi) per la conduzione dell'attività d'impresa. Si tratta di un'evoluzione simile a quella già registrata nel 2010, ma con alcune differenze di rilievo per quanto riguarda – soprattutto – il contesto in cui tali flessioni si sono verificate. A tale proposito occorre infatti ricordare come, nell'indagine di un anno fa, la più favorevole evoluzione dei mercati di sbocco avesse comunque consentito di generare per tale via nuove risorse da impiegare nel finanziamento dell'impresa: nell'ultima rilevazione, al contrario, l'andamento del fatturato è stato come si è visto sfavorevole per un numero crescente di aziende, non consentendo di compensare in tal modo un minor apporto di nuove risorse (proprie o di terzi).

Se le già ricordate difficoltà di accesso al credito possono aver influito in maniera negativa sulla possibilità di ricorrere con successo a tale canale, nel caso dei percorsi di ricapitalizzazione sembrano dunque doversi ricercare altri fattori esplicativi. Rilevante, in tal senso, sembra il fatto per cui le imprese toscane devono affrontare un ciclo congiunturale nuovamente avverso dopo essere già state duramente provate – nel corso degli ultimi anni – prima da una

recessione senza precedenti per intensità, e quindi da una fase di ripresa particolarmente selettiva che non ha consentito alla maggior parte di esse di recuperare i livelli di attività pre-crisi: a ciò si aggiungano problematiche significative e persistenti sul fronte della liquidità, già documentate anche nel corso delle precedenti rilevazioni, che in molti casi (il 41% nel 2009) avevano determinato la necessità di apportare risorse proprie per garantire la sopravvivenza stessa dell'impresa.

In altri termini, le imprese toscane si trovano ad affrontare il “nuovo inverno” della recessione in atto già duramente provate da una situazione che per il quarto anno consecutivo – da quando cioè si sono innescate le conseguenze della crisi finanziaria, con tutti gli “effetti collaterali” che da essa sono derivati (anche in maniera differita nel tempo) – è caratterizzata da forti tensioni sul fronte sia economico che finanziario. Da ciò sembra originare una forma di “scoraggiamento” all'agire imprenditoriale (anche a causa di risorse personali divenute, nel frattempo, sempre più scarse) che trova significative conferme qualora si prenda in esame l'insieme dei comportamenti e delle strategie messe in atto per far fronte all'attuale scenario economico.

Come già avvenuto nelle analisi realizzate in occasione delle precedenti indagini, anche in questo rapporto proponiamo una distinzione di tali comportamenti fra “difensivi” e “proattivi”: a tale riguardo è opportuno ripetere come la classificazione proposta non implichi di per sé valutazioni “di merito” in relazione ai due raggruppamenti considerati, nella misura in cui tanto il primo quanto il secondo fanno riferimento a modalità di risposta al contesto esterno che possono rivelarsi in entrambi i casi imprescindibili. Dobbiamo inoltre sottolineare come l'attribuzione delle singole misure all'una o all'altra categoria possa rivelarsi in qualche modo arbitraria, e come la strategia complessiva dell'impresa richieda normalmente un *mix* – la cui composizione è mutevole nel tempo – dei differenti strumenti e delle diverse leve competitive a disposizione dell'imprenditore.

Al tempo stesso, si ribadisce come tale suddivisione sia finalizzata ad individuare – anche se in modo necessariamente schematico – differenti orientamenti imprenditoriali, che rispondono ad approcci che si concretizzano, da un lato, in misure che rispondono all'esigenza di reagire a situazioni di squilibrio cercando di adeguare l'operatività dell'impresa al contesto esterno, operando principalmente sul fronte del contenimento dei costi e della compressione dei margini; e, dall'altro, in interventi che a tale contesto cercano di contrapporre comportamenti maggiormente aggressivi, nel tentativo possibilmente anche di anticipare l'evoluzione del quadro di riferimento e delle mosse dei potenziali *competitors*.

In base alla “griglia” interpretativa proposta (fig. 10), di seguito evidenziamo pertanto alcuni aspetti che appaiono particolarmente meritevoli di attenzione. Il primo consiste nella constatazione per cui il gruppo dei comportamenti “difensivi” continua a rappresentare il complesso di misure più diffuso all'interno delle opzioni strategiche adottate dall'imprenditoria regionale, con punte che raggiungono il 62% nel caso di una razionalizzazione dei costi per il perseguimento di una maggiore efficienza dell'impresa ed il 56% nel caso della compressione dei margini. A tale proposito occorre inoltre osservare che gli unici comportamenti per i quali si è registrato un maggior grado di diffusione fra gli imprenditori (rispetto a quanto rilevato nell'indagine dello scorso anno) sono di tipo “difensivo”, essendo costituiti da orientamenti volti alla riduzione del personale, all'abbandono di mercati fino qui presidiati ed alla riduzione della quota di attività realizzata per il magazzino.

Se prescindiamo dai casi appena citati, del tutto sporadici, il secondo aspetto che occorre evidenziare è poi costituito dal fatto che l'impiego delle diverse leve competitive prese in esame appare in generalizzata contrazione, e che ciò caratterizza entrambi i raggruppamenti strategici considerati. Si tratta di una considerazione di importanza non secondaria, dal momento che tale dinamica non si era verificata in occasione delle precedenti rilevazioni: a tale riguardo si ricordi come, all'indomani della crisi, erano state soprattutto le opzioni di carattere maggiormente "difensivo" ad aver fatto registrare una più forte diffusione fra gli imprenditori, in parte sostituite nel proseguo da misure più di natura più chiaramente "aggressiva" nel momento in cui la profonda recessione del biennio 2008-2009 aveva lasciato il posto ad una fase di ripresa del ciclo economico.

FIGURA 10

Comportamenti e strategie di risposta degli imprenditori*Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla)*

MISURE "DIFENSIVE"	
Razionalizzazione costi per più efficiente gestione impresa (1)	62% ↓
Compressione dei margini	56% ↓
Razionalizzazione dei costi di produzione (2)	49% ↓
Razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica	39% ↓
Riduzione della quota di attività realizzata per il magazzino (3)	27% ↑
Abbandono di alcuni dei mercati fin qui presidiati (4)	13% ↑
Riduzione del personale	11% ↑
Dilazioni di pagamento richieste ai fornitori	9% ↓
Riduzione della gamma dei prodotti/servizi offerti	3% ↓
MISURE "PROATTIVE" E DI RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA	
Miglioramento della qualità dei prodotti/servizi offerti	47% ↓
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali in Italia (4)	23% ↓
Ricerca di nuovi canali/forme distributive/promozionali	20% ↓
Ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti	15% ↓
Riduzione tempi di produzione e consegna prodotti realizzati (3)	13% ↓
Adesione ad iniziative di rete (con altre imprese, consorzi, associazioni, ecc.)	12% ↓
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali all'estero (4)	10% ↓
Programmi di investimento in corso	10% ↓
Aumento della quota di attività realizzata per il magazzino (3)	6% ↓

(1) Settori produttori di servizi.

(2) Settori produttori di beni.

(3) Manifatturiero.

(4) Manifatturiero e agricoltura.

I due aspetti che sono stati appena evidenziati mostrano, da un lato, che l'atteggiamento degli imprenditori resta ancora – in larga misura – di prudente attesa nei confronti di uno scenario competitivo che continua a mostrarsi fortemente problematico, come sembra testimoniare il predominio di comportamenti difensivi per i quali, in alcuni casi, si osserva perfino una ulteriore diffusione rispetto a quanto riscontrato nella precedente indagine. Ma soprattutto, l'aspetto che sembra ancor più caratterizzare l'attuale "clima psicologico" degli imprenditori toscani è legato ad una forma di scoraggiamento e di "ripiegamento" su se stessi da cui discende un generalizzato impoverimento delle strategie poste in essere per contrastare il nuovo deterioramento del quadro macro-economico: la "cassetta degli attrezzi" utilizzata dagli imprenditori, in altri termini, si è alleggerita, soprattutto con riferimento a quelle misure maggiormente in grado di favorirne un riposizionamento competitivo.

Per concludere, la capacità di resistenza delle pmi toscane (e l'energia imprenditoriale che ne costituisce il fondamento) sembra dunque essere messa fortemente alla prova dal sopraggiungere di una nuova fase recessiva, a poca distanza dalla precedente e senza che la breve parentesi della ripresa materializzatasi fra la fine del 2009 e l'inizio del 2011 sia stata sufficiente a recuperare, se non in parte, il terreno perso in precedenza. Dopo che gli imprenditori, nel corso degli ultimi anni, hanno in molti casi dovuto attingere alle risorse personali per far fronte alle esigenze della propria impresa, il nuovo indebolimento ciclico è inoltre accompagnato da un significativo e diffuso peggioramento sul fronte del fabbisogno finanziario e delle condizioni di accesso al credito, elementi che certamente non favoriscono l'elaborazione di risposte e di comportamenti adeguati per affrontare un contesto sempre più complesso e problematico.

NOTA METODOLOGICA

Obiettivi, modalità e periodo di svolgimento dell'indagine

Obiettivo principale dell'indagine è quello di analizzare la situazione attraversata dalle imprese sul fronte economico-produttivo, di approfondire le tematiche relative alla gestione dei flussi finanziari ed all'accesso al credito, di verificare le strategie di risposta poste in essere dalle stesse a fronte dell'attuale scenario macroeconomico.

In particolare, attraverso il questionario utilizzati sono stati analizzati aspetti riguardanti:

- gli andamenti di mercato delle imprese;
- le aspettative formulate per il 2012 dagli imprenditori;
- l'evoluzione della liquidità aziendale;
- le condizioni di accesso al credito;
- le misure adottate dalle imprese nel quadro dell'attuale contesto competitivo.

L'indagine è stata progettata per fornire informazioni settoriali a livello regionale, mentre per le province toscane la significatività si limita al solo totale provinciale e a due aggregati settoriali (comparti produttori di beni e di servizi).

L'indagine è stata condotta tramite interviste telefoniche condotte con il sistema CATI, affidando apposito incarico ad una impresa esterna specializzata (ISR di Massa-Carrara). La rilevazione è stata condotta nel periodo compreso tra il 19 marzo e il 5 aprile 2012.

Universo di riferimento e domini conoscitivi

L'universo di riferimento è rappresentato dall'insieme delle imprese attive al 31-12-2011 operanti in vari comparti dell'economia toscana. Gli ambiti di stima sono costituiti da:

- 9 settori a livello regionale, così definiti in termini di codifica Ateco 2007:

SETTORE	ATECO 2007
Agricoltura	A01
Sistema moda	da C13 a C15
Meccanica	da C24 a C30 + C33
Altro manifatturiero	da C10 a C12 + da C16 a C23 + C31 + C32
Edilizia	da F41 a F43
Commercio	G45.1 + G47
Turismo	I55 + I56 + N79.1
Informatica	J62 + J63.1
Servizi avanzati alle imprese	da M69 a M74 + N78

- 2 raggruppamenti di forme giuridiche (sempre a livello regionale): società di capitali e altre forme giuridiche;
- 10 aree territoriali (le dieci province toscane);

- 2 raggruppamenti settoriali a livello provinciale: settori produttori di beni (agricoltura, sistema moda, meccanica, altre manifatturiere, edilizia) e settori produttori di servizi (commercio, turismo, informatica, servizi avanzati alle imprese).

La distribuzione delle imprese nell'universo di riferimento, per settore regionale, territorio e forma giuridica, è la seguente:

Imprese attive al 31-12-2011

Valori assoluti

SETTORI DI ATTIVITA'	
Agricoltura (A01)	40.401
Sistema moda (da C13 a C15)	18.711
Meccanica allargata (da C24 a C30 + C33)	12.248
Altro (da C10 a C12 + da C16 a C23 + C31 + C32)	18.193
Edilizia (da F41 a F43)	64.455
Commercio (G45.1 + G47)	53.880
Turismo (I55 + I56 + N79.1)	26.199
Informatica (J62 + J63.1)	5.072
Servizi avanzati alle imprese (da M69 a M74 + N78)	10.366
Totale	249.525
PROVINCE	
Arezzo	24.919
Firenze	60.971
Grosseto	20.693
Livorno	19.412
Lucca	26.521
Massa-Carrara	13.061
Pisa	26.085
Pistoia	19.920
Prato	18.762
Siena	19.181
Totale	249.525
FORMA GIURIDICA	
Società di capitali	38.574
Altre forme giuridiche (soc. persone, ditte individ., altre)	210.951
Totale	249.525

Fonte: Infocamere

Data la necessità di limitare tempi ed oneri di rilevazione connessi ad una elevata numerosità campionaria, le stime provinciali sono riferite al totale e a due raggruppamenti settoriali (comparti produttori di beni, comparti produttori di servizi), mentre a livello regionale la significatività si estende a tutti i settori riportati nella precedente tabella.

Strategia di campionamento, metodologia di riporto all'universo dei dati rilevati e procedure di stima

Dall'universo di riferimento è stato estratto un campione casuale di imprese, sulla base di un disegno di campionamento ad uno stadio con stratificazione della popolazione secondo le seguenti variabili:

- settore di attività
- provincia di localizzazione
- forma giuridica

La stratificazione del campione e le operazioni di riporto all'universo sono state svolte tenendo in considerazione congiuntamente le tre variabili di stratificazione in precedenza elencate (attività economica, area territoriale e forma giuridica): essendo stati considerati 9 settori, 10 province e 2 classi di forma giuridica, gli strati di campionamento sono risultati complessivamente pari a 180. Il campione teorico è risultato pari complessivamente a 1.500 unità.

L'allocazione dello stesso fra gli strati è avvenuta adottando una strategia intermedia fra l'ipotesi di stretta proporzionalità del campione rispetto all'universo di riferimento da un lato, e l'allocazione efficiente del campione dall'altro, in modo tale da limitare gli inconvenienti derivanti dall'una o dall'altra ipotesi (massima variabilità degli errori nel primo caso; equiripartizione del campione fra gli strati nel secondo). Lo schema di campionamento teorico adottato è stato il seguente:

Disegno di campionamento teorico

Ipotesi di numerosità campionaria ed errore atteso (valore del semi-intervallo di confidenza) massimizzando la variabilità per settore di attività e territorio. L'errore si riferisce al caso in cui la proporzione osservata nel campione sia uguale al 50%, ad un livello di confidenza del 95%

	Universo	Campione	Errore
SETTORI DI ATTIVITA'			
Agricoltura (A01)	40.401	180	7,3%
Manifatturiero (da C10 a C33)	49.152	460	4,5%
Sistema moda (da C13 a C15)	18.711	180	7,3%
Meccanica (da C24 a C30 + C33)	12.248	170	7,5%
Altro (da C10 a C12 + da C16 a C23 + C31 + C32)	18.193	110	9,3%
Edilizia (da F41 a F43)	64.455	190	7,1%
Commercio (G45.1 + G47)	53.880	190	7,1%
Turismo (I55 + I56 + N79.1)	26.199	170	7,5%
Informatica (J62 + J63.1)	5.072	150	7,9%
Servizi avanzati alle imprese (da M69 a M74 + N78)	10.366	160	7,7%
Totale	249.525	1.500	2,5%
PROVINCE			
Arezzo	24.919	155	7,8%
Firenze	60.971	170	7,5%
Grosseto	20.693	145	8,1%
Livorno	19.412	145	8,1%
Lucca	26.521	155	7,8%
Massa-Carrara	13.061	140	8,2%
Pisa	26.085	160	7,7%
Pistoia	19.920	145	8,1%
Prato	18.762	140	8,3%
Siena	19.181	145	8,1%
Totale	249.525	1.500	2,5%
FORMA GIURIDICA			
Società di capitali	38.574	500	4,4%
Altre forme giuridiche (soc. persone, ditte individ., altr	210.951	1.000	3,1%
Totale	249.525	1.500	2,5%

- Stimatore

La numerosità campionaria progettata è risultata di 1.500 imprese ed è stata interamente coperta nel corso della rilevazione, sebbene nel non completo rispetto delle quote settoriali inizialmente previste. Sulla base del numero di osservazioni per strato effettivamente ottenute con l'indagine sono stati calcolati i pesi effettivi (rapporto fra numerosità della popolazione e numerosità del campione ottenuto nello strato). Le stime sono state ottenute espandendo le misure campionarie con i pesi effettivi; questo metodo permette di tenere conto delle differenze fra il campione progettato e quello effettivamente realizzato e di attenuare la distorsione per mancata risposta. Le elaborazioni dei dati sono state realizzate con il software SPSS 19.

- Stima degli errori campionari

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

Precisione delle stime per ambiti di stima e valore della stima puntuale osservata

Valore del semi-intervallo di confidenza al 95%

	Numerosità		Stime puntuali osservate								
	Universo	Campione	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
SETTORI DI ATTIVITA'											
Agricoltura	40.401	194	4,2%	5,6%	6,4%	6,9%	7,0%	6,9%	6,4%	5,6%	4,2%
Manifatturiero	49.152	457	2,7%	3,7%	4,2%	4,5%	4,6%	4,5%	4,2%	3,7%	2,7%
Sistema moda	18.711	168	4,5%	6,0%	6,9%	7,4%	7,5%	7,4%	6,9%	6,0%	4,5%
Meccanica	12.248	173	4,4%	5,9%	6,8%	7,2%	7,4%	7,2%	6,8%	5,9%	4,4%
Altro	18.193	116	5,4%	7,3%	8,3%	8,9%	9,1%	8,9%	8,3%	7,3%	5,4%
Edilizia	64.455	154	4,7%	6,3%	7,2%	7,7%	7,9%	7,7%	7,2%	6,3%	4,7%
Commercio	53.880	213	4,0%	5,4%	6,1%	6,6%	6,7%	6,6%	6,1%	5,4%	4,0%
Turismo	26.199	172	4,5%	6,0%	6,8%	7,3%	7,4%	7,3%	6,8%	6,0%	4,5%
Informatica	5.072	134	5,0%	6,7%	7,7%	8,2%	8,4%	8,2%	7,7%	6,7%	5,0%
Servizi av. impr.	10.366	178	4,4%	5,8%	6,7%	7,1%	7,3%	7,1%	6,7%	5,8%	4,4%
Totale	249.525	1.502	1,5%	2,0%	2,3%	2,5%	2,5%	2,5%	2,3%	2,0%	1,5%
PROVINCE											
Arezzo	24.919	172	4,5%	6,0%	6,8%	7,3%	7,4%	7,3%	6,8%	6,0%	4,5%
Firenze	60.971	181	4,4%	5,8%	6,7%	7,1%	7,3%	7,1%	6,7%	5,8%	4,4%
Grosseto	20.693	143	4,9%	6,5%	7,5%	8,0%	8,2%	8,0%	7,5%	6,5%	4,9%
Livorno	19.412	134	5,1%	6,7%	7,7%	8,3%	8,4%	8,3%	7,7%	6,7%	5,1%
Lucca	26.521	156	4,7%	6,3%	7,2%	7,7%	7,8%	7,7%	7,2%	6,3%	4,7%
Massa-Carrara	13.061	128	5,2%	6,9%	7,9%	8,4%	8,6%	8,4%	7,9%	6,9%	5,2%
Pisa	26.085	152	4,8%	6,3%	7,3%	7,8%	7,9%	7,8%	7,3%	6,3%	4,8%
Pistoia	19.920	144	4,9%	6,5%	7,5%	8,0%	8,1%	8,0%	7,5%	6,5%	4,9%
Prato	18.762	142	4,9%	6,6%	7,5%	8,0%	8,2%	8,0%	7,5%	6,6%	4,9%
Siena	19.181	150	4,8%	6,4%	7,3%	7,8%	8,0%	7,8%	7,3%	6,4%	4,8%
Totale	249.525	1.502	1,5%	2,0%	2,3%	2,5%	2,5%	2,5%	2,3%	2,0%	1,5%
FORMA GIURIDICA											
Società capitali	38.574	488	2,6%	3,5%	4,0%	4,3%	4,4%	4,3%	4,0%	3,5%	2,6%
Altre forme giur.	210.951	1.014	1,8%	2,5%	2,8%	3,0%	3,1%	3,0%	2,8%	2,5%	1,8%
Totale	249.525	1.502	1,5%	2,0%	2,3%	2,5%	2,5%	2,5%	2,3%	2,0%	1,5%

Qualità dei dati

E' stata effettuata una analisi della qualità dei dati rilevati dalla società incaricata della fase di somministrazione telefonica del questionario.

Questa analisi è consistita in una serie di controlli relativi agli esiti dei contatti telefonici, all'utilizzo delle liste dei sostituti, alla allocazione effettivamente ottenuta negli strati. I principali risultati di questa analisi sono i seguenti:

- Utilizzo delle liste

Oltre al campione base, sono state utilizzate anche delle liste di imprese sostitutive per fronteggiare il problema delle mancate risposte. L'utilizzo di unità sostitutive e la stratificazione tendono a limitare la possibile distorsione dovuta alla non risposta. Per garantire il più possibile il rispetto dell'impostazione probabilistica del disegno campionario è stato richiesto di accedere prima alla lista base, e solo in caso di effettiva necessità alla prima lista di sostituti, e così via.

- Allocazione programmata ed effettiva

Si sono verificate delle differenze tra l'allocazione settoriale programmata e quella effettiva del campione, ma in generale tali differenze non hanno modificato significativamente la qualità delle stime.

- Analisi degli esiti della rilevazione

Nel corso della rilevazione i mancati contatti (numeri sempre occupati, sempre liberi, errati, inesistenti, segreterie telefoniche, fax, etc.) sono risultati 6.283 (68,0% del totale), mentre le imprese effettivamente contattate sono state pari a 2.960 (32,0%), i cui esiti possono essere così sintetizzati:

- le interviste a buon fine sono state 1.502 (pari al 16,3%);
- le imprese fuori del campo di osservazione in senso stretto (chiuse, che hanno cambiato settore di attività, etc.) sono state 149 (pari all'1,6%);
- le imprese non disponibili all'intervista sono state 1.309 (pari al 14,2%), di cui 271 per appuntamenti non chiusi nel periodo di rilevazione (2,9%);

UNIONCAMERE TOSCANA – UFFICIO STUDI

NOTE E APPROFONDIMENTI

- 2012-10 Giornata Economia 2012. Le pmi toscane all’inizio del 2012: una crisi “depressiva”?
Maggio 2012
- 2012-09 La congiuntura dell’artigianato in Toscana. Consuntivo anno 2011 – previsioni 1° semestre 2012
Aprile 2012
- 2012-08 Movimprese – Anno 2011. Natalità e mortalità delle imprese registrate presso le Camere di Commercio della Toscana
Marzo 2012
- 2012-07 Osservatorio sulle Imprese Femminili – Anno 2011. La dinamica imprenditoriale toscana secondo una prospettiva di genere
Marzo 2012
- 2012-06 Il ruolo dell’agricoltura nel contesto economico, sociale e ambientale. I principali risultati dell’indagine sulle imprese agricole toscane
Marzo 2012
- 2012-05 Scenari agroalimentari globali e agricoltura toscana
Marzo 2012
- 2012-04 Le imprese cooperative in Toscana – IV trimestre 2011
Marzo 2012
- 2012-03 La congiuntura delle imprese del commercio al dettaglio in Toscana. Consuntivo IV trimestre 2011 – Aspettative I trimestre 2012
Marzo 2012
- 2012-02 Le imprese cooperative in Toscana – III trimestre 2011
Gennaio 2012
- 2012-01 Le imprese cooperative in Toscana – II trimestre 2011
Gennaio 2012
- 2011-21 Movimprese – III trimestre 2011
Dicembre 2011
- 2011-20 Il commercio estero della Toscana – III trimestre 2011
Dicembre 2011
- 2011-19 La congiuntura delle imprese del commercio al dettaglio in Toscana. Consuntivo 3° trimestre 2011 – Previsioni 4° trimestre 2011
Dicembre 2011

- 2011-18 Il commercio estero della Toscana – Il trimestre 2011
Novembre 2011
- 2011-17 Osservatorio sulle Imprese Femminili – III trimestre 2011. La dinamica imprenditoriale toscana secondo una prospettiva di genere
Novembre 2011
- 2011-16 Sistema informativo per l'occupazione e la formazione Excelsior. Sintesi dei principali risultati del 2011 – Toscana
Ottobre 2011
- 2011-15 La congiuntura dell'artigianato in Toscana. Consuntivo 1° semestre 2011 – Previsioni 2° semestre 2011
Ottobre 2011
- 2011-14 La congiuntura delle imprese del commercio al dettaglio in Toscana. Consuntivo 2° trimestre 2011 – Previsioni 3° trimestre 2011
Settembre 2011
- 2011-13 Le imprese cooperative in Toscana – I trimestre 2011
Luglio 2011
- 2011-12 Le imprese cooperative in Toscana – IV trimestre 2010
Luglio 2011
- 2011-11 Il commercio estero della Toscana – I trimestre 2011
Luglio 2011
- 2011-10 Il commercio estero della Toscana –IV trimestre e anno 2010. *Performance* di medio-lungo periodo dei territori di PMI.
Luglio 2011
- 2011-09 Osservatorio sui bilanci delle società di capitali in Toscana. Rapporto 2011
Luglio 2011

Per informazioni:

Unioncamere Toscana – Ufficio Studi
Via Lorenzo il Magnifico, 24
50129 Firenze
Tel. 055-4688.1
Mail studi@tos.camcom.it
Web www.tos.camcom.it

Le note sono disponibili sul sito www.starnet.unioncamere.it nell'area territoriale Toscana.