

n. 3



Impresa Toscana - Periodico di informazione sulla dinamica regionale delle imprese edito da Unioncamere Toscana

Redazione: Unioncamere Toscana, Via Lorenzo il Magnifico 24 - Firenze - 055 4688.1 - www.tos.camcom.it



www.tos.camcom.it

Gli studi e le rilevazioni economiche curate dall'Ufficio Studi di Unioncamere Toscana



Settembre
2014

Indice

1 - Italia, Grande Bellezza da 28 miliardi all'anno per gli USA

[Versione italiana](#) – [English version](#)

3 - [L'industria toscana non è ancora fuori della crisi](#)

5 - [Survey pmi 2014](#)

7 - [L'High Tech in Toscana](#)

2 - [Commercio al dettaglio: nel IV trimestre 2013](#)

4 - [Ristrutturare casa in tempo di crisi](#)

6 - [La demografia imprenditoriale in Toscana nel I trimestre 2014](#)



Report (punto 2.)

Report (punto 5.)

Report (punto 7.)

Registrazione Tribunale di Firenze n. 3790 del 29
/ 12 / 1988

Direttore Responsabile Dott. Enrico Ciabatti

Sintesi dei principali risultati

Italia, Grande Bellezza da 28 miliardi all'anno per gli USA

Con l'arrivo del Presidente Obama a Roma Unioncamere Toscana calcola il valore generato dagli americani sul nostro territorio

E' di oltre 28 miliardi di euro annui il valore complessivo del business Italia-USA, cioè dei flussi commerciali e turistici attivati nel nostro Paese dalla domanda statunitense, considerando anche la spesa degli studenti americani in Italia. Il nostro Paese rappresenta la prima destinazione internazionale richiesta dalla clientela ai tour operator statunitensi e, dopo il Regno Unito, la seconda meta privilegiata per programmi di study abroad.

Giovedì 27 marzo il presidente Usa Barack Obama sarà in visita ufficiale nel nostro Paese e in vista di una giornata densa di incontri politici ed economici uno studio di Unioncamere Toscana stima l'impatto diretto delle relazioni con gli Stati Uniti nelle diverse regioni italiane, secondo un indice sintetico che racchiude componenti sia di tipo economico che di tipo sociale. L'indice vede al primo posto il Lazio, seguito a pari merito da Toscana e Lombardia, dunque Veneto, Emilia Romagna, Campania e Sicilia.

Roma, Firenze e Venezia esercitano un potere attrattivo molto forte in termini di qualità della vita, patrimonio artistico e culturale. Grazie al traino di questi tre capoluoghi, Lazio, Toscana e Veneto sono le regioni privilegiate da chi vuole trascorrere un periodo in Italia: la "grande bellezza" di questi luoghi vale oltre 3 milioni di arrivi all'anno in strutture ufficiali (il 72% dei viaggiatori americani in Italia) e più di 8 milioni di pernottamenti in queste tre regioni, con una spesa stimata di oltre 600 milioni di euro in Lazio di 300 milioni in Toscana e di 200 milioni in Veneto. Tra le mete turistiche privilegiate segue, a distanza, la Campania (7,5%).

Lazio e Toscana rappresentano uno status-symbol culturale anche per gli studenti americani, che in Italia prediligono le materie umanistiche: nelle due regioni, tra università americane e università nazionali pubbliche, sono presenti oltre l'80% degli studenti USA per periodi di study abroad. A fronte di brevi periodi di permanenza (la media tra i vari programmi di studio è di un mese e mezzo) i livelli di spesa risultano particolarmente elevati: oltre 19 milioni di euro annui in Lazio e quasi 14 milioni in Toscana. Lazio, Lombardia e Toscana sono le regioni dove gli americani amano stabilire la loro residenza nel nostro Paese e possibilmente aprire un'attività.

Nonostante la crisi, infatti, gli Stati Uniti rimangono il primo partner commerciale dell'Italia tra i Paesi extra-UE. Chi viene in Italia per affari sceglie sicuramente la Lombardia, che è la prima regione per numero di imprenditori americani in Italia (il 23% del totale), per un valore complessivo dei flussi commerciali Italia-USA di 6,5 miliardi di euro, davanti a Emilia Romagna (4 miliardi) e Veneto (3,3 miliardi). La principale attività è il commercio, ma in Sicilia, Campania e Toscana gli imprenditori USA prediligono lavorare intorno al patrimonio naturale per avviare attività legate all'agricoltura e all'industria agroalimentare.

L'indice sintetico contiene una componente "business" (valore dell'export italiano negli Stati Uniti, spesa dei turisti americani in Italia, spesa degli studenti americani in università italiane/americane in Italia) e una componente "sociale" (cittadini americani residenti in Italia, persone di nazionalità americana con cariche in imprese italiane, numero di studenti americani presenti nelle nostre università) delle relazioni con gli USA per le singole regioni.

Italy, a 28 billion Euros Great Beauty for U.S.

With the arrival of the President Obama In Rome. Unioncamere Toscana calculates the value generated by the Americans in our Country

It is over 28 billion Euros per year the total value of the Italy-US business: trade and tourism flows triggered by the U.S. demand in our Country, besides the expenditure of American students in Italy. Our country is the first international destination requested by customers of United States tour operators, and after the United Kingdom, the second favorite destination for study abroad programs.

Thursday, March 27 U.S. President Barack Obama will pay an official visit to our Country with political and economic meetings: a study of Unioncamere Toscana estimates the direct impact of the relationships with the United States in different Italian regions, according to a composite index that includes both economic and social components. At the first place we find Lazio, immediately followed by Tuscany and Lombardy, Veneto, Emilia Romagna, Campania and Sicily.

Rome, Florence and Venice have a strong appeal in terms of quality of life, artistic and cultural heritage. Thanks to the driving force of their three capital cities, Lazio, Tuscany and Veneto are the preferred regions by those who want to spend some time in Italy. The "Great Beauty" provides the three regions over 3 million arrivals in official structures per year (72% of American travelers in Italy) and more than 8 million bookings, with an estimated expenditure of over 600 million Euros in Lazio, 300 million Euros in Tuscany and 200 million Euros in Veneto. Next on the list of favorite tourist destination is Campania, with 7.5%.

Lazio and Tuscany represent a cultural status symbol for American students as well, who prefer to study Humanistic and Social Sciences in Italy. Considering enrollment in the both U.S. universities and Italian public universities there are more than 80% of U.S. students studying abroad in the two regions. Looking at short stay periods, spending levels are particularly high: more than 19 million Euros per year in Lazio and almost 14 million in Tuscany.

Despite the crisis, the United States remain the top trading partner among the non-EU countries. Those coming to Italy for business undoubtedly choose Lombardy, which is the Italian first region a number of American entrepreneurs (23% of total) travel to. The total value of trade flows between the US and Lombardy is € 6.5 billion, followed by Emilia Romagna (4 billion) and Veneto (3.3 billion). The main activities carried out in Italy are related to trade, but U.S. entrepreneurs in Sicily, Campania and Tuscany prefer to launch activities related to agriculture and agri-food industry.

The composite index is a combination of the "business" component (value of Italian export toward the U.S.A., expenditure of American travelers in Italy, students expenditure in Italian/American universities in Italy) and the "social " component (American citizens residing in Italy, people who have the American nationality with various posts in Italian companies, American students studying in our universities) of the relationships with the United States for single regions.

Commercio al dettaglio: vendite ancora in flessione nel IV trimestre 2013 (-4,7%), ma rallenta la velocità di caduta

Fra ottobre e dicembre 2013 sono abbigliamento/accessori ed elettrodomestici i comparti maggiormente in affanno. Fermi i prezzi di vendita

Vendite ancora una volta in calo nell'ultimo trimestre del 2013 (-4,7%): la flessione è comunque la più contenuta dell'ultimo biennio e migliore della media italiana (-5,8%). Con riferimento all'intero 2013, il gap fra i due contesti territoriali sale a due punti percentuali (-5,3% Toscana, -7,3% Italia).

Queste alcune indicazioni contenute nel rapporto sulla congiuntura delle imprese del commercio al dettaglio in Toscana, consuntivo IV trimestre 2013- aspettative I trimestre 2014, elaborata dall'Ufficio Studi di Unioncamere Toscana.

LE VENDITE PER TIPOLOGIA DI ESERCIZIO

Le piccole strutture (da 1 a 5 dipendenti) nel IV trim. 2013 hanno rilevato una contrazione pari al 6%, migliorando di un p.p. la perdita del III trim, ma confermando lo stato di crisi ormai pluriennale. La media distribuzione (6-19 addetti) - con il -3,9% - ha invece ottenuto il risultato "migliore" dalla fine del 2011, mentre ipermercati, supermercati e grandi magazzini hanno perso l'1,8% ed annullato il rimbalzo positivo del III trim. (+0,6%).

COMPARTO MERCEOLOGICO

Gli esercizi specializzati hanno ridotto le vendite del 5,1% tanto negli alimentari come nei non alimentari (-5,1%); rispetto all'Italia, la differenza - in positivo per la Toscana - è di circa tre punti in entrambi i casi (le flessioni, a livello nazionale, sono pari a circa l'8%). Nello specifico, in Toscana continuano a calare soprattutto le vendite di abbigliamento ed accessori (-5,5%) e per prodotti per la casa ed elettrodomestici (-5,9%).

GIACENZE ED ASPETTATIVE DEGLI OPERATORI PER IL I TRIMESTRE 2014

Gli operatori del settore registrano un livellamento delle giacenze di magazzino, con una normalizzazione degli stock di invenduto rispetto ai livelli toccati all'inizio del 2012. Si tratta di una evoluzione che, insieme al rallentamento nella caduta delle vendite, sembra favorire fra gli operatori una riduzione del "pessimismo" nel prevedere l'andamento futuro delle vendite, che nel I trimestre del 2014 risulterebbero in calo nel 34% dei casi (un anno fa erano il 44%). Nonostante ciò, la quota degli "ottimisti" è ancora minoritaria (solo l'8% prevede una crescita delle vendite nel trimestre gennaio-marzo): le aspettative registrate lasciano dunque ritenere che anche i primi tre mesi dell'anno corrente si chiuderanno con un bilancio negativo, sebbene probabilmente in ulteriore attenuazione rispetto alla media del 2013.

ANDAMENTO DEI PREZZI AL CONSUMO

I consumi continuano a calare a fronte di prezzi che crescono di poco o sono addirittura fermi in alcuni settori. La dinamica complessiva per la Toscana, nel IV trimestre, è del +0,8% per il paniere dei beni considerati nella presente indagine, dinamica che coincide sostanzialmente con la traslazione sul prezzo finale dell'incremento dell'IVA (dal 21 al 22%) occorso dal 1° ottobre 2013. Sono soprattutto i beni alimentari ad aver rallentato nel trimestre in esame, con un ritmo di crescita che si è dimezzato nel passaggio dal III (+2,2%) al IV trimestre (+1,2%); i prezzi dei beni non alimentari hanno invece realizzato una dinamica solo leggermente positiva (+0,5%), con quelli dei prodotti di abbigliamento e calzature e degli altri prodotti non alimentari che sono praticamente fermi sui livelli di un anno fa.

DINAMICA DEL TESSUTO IMPRENDITORIALE

Complessivamente, la rete commerciale è ferma (il saldo fra unità locali aperte e cessate, nell'ultimo anno, è stato solo leggermente positiva): si tratta già di una buona notizia, dopo

sette trimestri in cui erano state rilevate contrazioni, benché di entità contenute fra lo 0,2% e lo 0,5%. Nel IV trim. 2013, in Toscana, sono cresciuti gli specializzati alimentari (+175 unità fra l'inizio e la fine del 2013), dopo due anni in cui erano rimasti praticamente fermi, e i non specializzati con prevalenza di prodotti non alimentari (+24 unità).

L'industria toscana non è ancora fuori della crisi

Resta in terreno negativo la produzione, nonostante dal mercato estero continuino ad arrivare segnali positivi

Nuovo lieve peggioramento nella produzione manifatturiera

Dopo il rallentamento della flessione produttiva registrato nella precedente rilevazione, i risultati dell'indagine Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana sulle imprese manifatturiere evidenziano nel quarto trimestre dell'anno un nuovo seppur lieve aggravamento, deludendo le aspettative innescate da un clima di fiducia in lento recupero e dal miglioramento osservato nello scenario internazionale. L'indicatore della produzione si ferma a -0,5% (-0,1% il dato del terzo trimestre) e si allontana dal dato nazionale che, secondo le stime Eurostat disponibili, si attesta a +0,6% (variazione tendenziale della produzione manifatturiera del IV trimestre 2013, corretta per gli effetti di calendario).

In media d'anno la produzione 2013 si ferma a -1,8% migliorando la performance del 2012 (-4,3%) ma sottolineando ancora criticità: ripresa debole della domanda interna e difficoltà di accesso al credito.

Nonostante il lieve arretramento del quadro produttivo, l'utilizzo degli impianti del comparto manifatturiero risulta in recupero; nei tre mesi conclusivi dell'anno è stato infatti mediamente utilizzato il 79,2% della capacità produttiva disponibile, mentre nel medesimo periodo del 2012 l'indicatore si fermava al 77,0%.

La spesa per investimenti, dopo quattro anni di pesanti flessioni, torna in terreno positivo: +3,4%. Si tratta certo di un risultato modesto alla luce delle perdite accumulate, ma da accogliere favorevolmente in considerazione delle persistenti difficoltà con le quali le imprese si trovano a dover fare i conti, e delle criticità tuttora riscontrate sul fronte dell'accesso al credito.

Continua il recupero degli indicatori di domanda e di offerta

Nonostante l'ulteriore frenata produttiva, il fatturato manifatturiero toscano nel IV trimestre recupera - rispetto al corrispondente periodo del 2012 - dell'1,1% grazie soprattutto alla crescita dell'indicatore sui mercati internazionali (+1,8%). Tale crescita è stata favorita da una dinamica dei listini di vendita che si è ormai arrestata (prezzi alla produzione +0,2% sull'anno precedente), ma che risulta non sostenibile nel tempo senza compromettere i margini di redditività e di autofinanziamento delle imprese.

Anche gli ordinativi, che complessivamente hanno registrato flessioni per quattro trimestri consecutivi, tornano a fine anno in terreno positivo (+0,5%), trainati ancora una volta dalla componente estera che recupera il 3,4% in termini tendenziali e porta al +2,4% il dato annuale. Tale evoluzione migliora anche la produzione assicurata dal portafoglio ordini delle imprese: si passa infatti dai 61 giorni del quarto trimestre 2012 agli attuali 70 giorni, cioè quasi due giorni in più anche rispetto all'indagine del trimestre luglio-settembre.

In un contesto tuttora caratterizzato da forte incertezza, anche le dinamiche occupazionali restano ancorate ad una sostanziale stazionarietà: complessivamente l'indicatore del trimestre tornare a segnare un risultato leggermente positivo (+0,3%), tuttavia non sufficiente ad invertire un trend che in media d'anno rimane sfavorevole (-0,4%). Anche dalla Cassa Integrazione Guadagni non arrivano segnali incoraggianti. È vero che, complessivamente, le ore autorizzate negli ultimi tre mesi dell'anno sono in diminuzione rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno ma è anche vero che questa flessione deriva per lo più

dall'esaurimento di fondi per la Cassa in Deroga. Continua ad aumentare invece il dato della gestione straordinaria (+2,6% a fronte del +21,5% del precedente trimestre), ammortizzatore sociale che viene richiesto in casi di crisi e riorganizzazione aziendale e che - quindi - potrebbe anticipare nuove riduzioni degli organici aziendali.

Ancora difficoltà per le piccole e medie imprese

In linea con quanto già evidenziato nel precedente trimestre, le grandi imprese (oltre 250 addetti) continuano a rappresentare lo spaccato più reattivo nel tentativo di uscita dalla fase recessiva. La produzione segna in chiusura anno un positivo +4,0% mentre il fatturato raggiunge addirittura il +9,5%. Incoraggianti anche i dati sul fronte della domanda che, trainata dalla componente estera (+7,0%), segna complessivamente un +2,1%. Tali dinamiche, tuttavia, non si rispecchiano sul quadro occupazionale, che flette dello 0,4%.

Torna in terreno negativo invece l'indicatore della produzione per le medie imprese (50-249 addetti): dopo il rallentamento emerso nella precedente indagine (+0,2% il dato di luglio-settembre) si registra una perdita dell'1,4% mentre il fatturato resta in crescita (+1,2%). Prospettive migliori arrivano dagli ordinativi che crescono sul fronte estero del 4,4% mentre complessivamente il dato si ferma al +2,9%. Positiva infine l'occupazione (+0,9% la variazione tendenziale).

Per quanto riguarda infine le piccole imprese (10-49 addetti), il quadro appare decisamente più preoccupante. La produzione e il fatturato flettono rispettivamente dell'1,3 e dell'1,2% mentre gli ordinativi, nonostante il recupero sul fronte estero (+2,0%), perdono l'1,0%. Stazionario il dato occupazionale.

Eterogeneo il quadro settoriale

A livello settoriale il quadro appare piuttosto diversificato. Molti i comparti in difficoltà, anche se l'entità delle flessioni produttive risultano assai eterogenee.

Restano preoccupanti i dati del sistema moda, nel quale soltanto il settore del pelli e cuoio riporta una variazione positiva (+1,0%) mentre il tessile, l'abbigliamento e le calzature flettono rispettivamente del 2,4%, del 3,6% e dell'1,5%. Dopo il recupero del precedente trimestre torna in terreno negativo il dato della meccanica (-1,0%) e si aggrava la performance dell'elettronica (dal -0,6% al -5,9%). In perdita anche il legno e mobili (-2,8%) e i minerali non metalliferi (-1,8%) e infine sempre con il segno "-", anche se in misura più contenuta, la chimica, gomma e plastica (-0,1%).

Oltre al già citato dato del settore del pelli e cuoio, gli unici comparti in recupero sono la farmaceutica (+6%), i metalli (+1,9% per effetto di una singola unità locale che risente degli effetti - transitori - di un'importante commessa), l'industria alimentare e le manifatture varie che registrano variazioni decisamente meno significative (+0,5% e +0,9%).

Migliora ma prevale ancora il pessimismo nel clima di fiducia delle imprese

In linea con la precedente rilevazione continua a migliorare il clima di fiducia delle imprese. L'indicatore destagionalizzato della produzione passa dal -5 al -4, delineando un quadro in moderato miglioramento, seppure ancora all'insegna del pessimismo.

Oltre che per la produzione si conferma purtroppo negativo il saldo tra ottimisti e pessimisti anche per la domanda interna (-11) e per l'occupazione (-5), che resta uno dei principali nodi da sciogliere non solo a livello regionale ma anche nell'intero sistema-paese. L'unico dato positivo interessa la domanda estera per la quale, in linea con i positivi risultati a consuntivo, tra gli operatori del sistema sembra dominare l'ottimismo relativamente alla dinamica dei prossimi mesi (+4 il saldo).

Ristrutturare casa in tempo di crisi, business che vale

9 miliardi di euro e quasi 140mila posti di lavoro

Unioncamere Toscana stima l'impatto economico per le regioni italiane

Firenze, 30 aprile 2014 - Gli incentivi fiscali legati alla riqualificazione energetica degli immobili valgono più di 9 miliardi di euro e 136mila posti di lavoro nei prossimi tre anni, concentrati soprattutto nelle regioni di centro nord. Lo stima una ricerca di Unioncamere Toscana, che ha analizzato a livello regionale le stime elaborate dal Cresme, a livello nazionale, sull'impatto in termini d'investimenti e occupazione di tali incentivi.

Infatti, la legge di stabilità ha prorogato per tutto il 2014 la detrazione del 65% per le riqualificazioni energetiche, prevedendo poi di ridurre al 50% l'aliquota per il 2015 e al 36% quella del 2016. Stante così la situazione, in Italia verranno attivati 9 miliardi e 130 milioni di euro di investimenti concentrati soprattutto nelle regioni settentrionali come Lombardia (2.284 milioni), Piemonte (1.216 milioni), Veneto (1.180 milioni) ed Emilia Romagna (1.103 milioni). I 509 milioni d'investimenti della Toscana, che rappresentano il 5,6% del totale, sono in linea con la quota di abitazioni toscane costruite prima del 1981 (6,5% del totale), che rappresentano il "mercato potenziale" delle riqualificazioni energetiche in ogni regione.

Per quanto riguarda l'impatto occupazionale degli investimenti, applicando anche in questo caso a livello regionale la stima formulata dal Cresme per l'intero territorio nazionale, si evidenzia che un aumento degli investimenti per interventi di riqualificazione energetica pari ad un miliardo di euro arriverebbe a creare circa 14.928 posti di lavoro (diretti ed indiretti) nel settore edile, calcolati utilizzando il costo medio di un operaio del settore.

In base a tale stima, gli ecobonus garantiranno quindi 136.285 posti di lavoro nel corso dei prossimi tre anni. Come per gli investimenti, la maggior parte dell'occupazione sarà concentrata nelle regioni settentrionali, ed in particolare in Lombardia (34.100), Piemonte (18.152), Veneto (17.615) ed Emilia-Romagna (16.459). In Toscana, grazie agli incentivi fiscali, si riusciranno a sostenere 7.601 occupati.

Anche in termini relativi, rispetto cioè all'occupazione complessivamente attivata dal settore delle costruzioni, le Regioni in cui l'occupazione edile viene maggiormente sostenuta grazie agli ecobonus sono le regioni del centro-nord: si tratta sia di regioni di ampie dimensioni come Piemonte (gli occupati sostenuti dalle misure di incentivazione prese in esame nel corso del triennio 2014-2016 sono pari al 14,2% degli occupati dell'edilizia nel 2013), Emilia Romagna (13,5%), Veneto (12,1%) e Lombardia (11,7%) , sia di regioni di dimensioni minori ma con una forte propensione alla riqualificazione abitativa e territoriale, come Friuli-Venezia Giulia (16,7%), Trentino-Alto Adige (15,9%) e Valle d'Aosta (10,7%).

Gli ecobonus e i lavori pubblici possono così invertire una tendenza negativa che dura da anni per il settore. Dal 2009 al 2013 i fallimenti nelle costruzioni sono stati circa 12.600 su un totale di circa 55.200 nell'insieme di tutti i settori economici, con 480mila posti di lavoro persi. La recessione ha riguardato anche gli investimenti in costruzione, calati del 30% dal 2008 al 2013: una contrazione che avrebbe raggiunto addirittura il -43,6% se non fosse stato per gli investimenti in manutenzione e recupero, unico comparto che ha mostrato segnali positivi in questi anni.

Ecco perché gli incentivi per l'efficienza energetica in edilizia hanno rappresentato finora una misura anticiclica ed anche nei prossimi anni potranno generare nuovi benefici, a partire da un maggior risparmio energetico, con conseguente riduzione dell'inquinamento ambientale, per arrivare ad un effettivo risparmio nelle bollette degli utenti, oltre ad un effettivo impatto sull'economia reale in termini di investimenti attivati e di occupazione sostenuta.

Survey pmi 2014 – “After the Storm”: le imprese toscane fra crisi e ripartenza

*Imprese toscane e ripresa: nuovi mercati e prodotti, le leve per ripartire
Cresce la fiducia fra le imprese, soprattutto nei settori a più elevato contenuto di
conoscenza e tecnologia. Permangono difficoltà nella gestione della liquidità e sul
fronte del credito*

In un contesto che sta tornando ad essere maggiormente favorevole, l'indagine realizzata da Unioncamere Toscana su un campione di circa 2 mila imprenditori evidenzia un leggero miglioramento delle aspettative per i prossimi mesi: il 7% delle aziende toscane prevede una crescita del proprio volume d'affari nel corso del 2014 (era al 3% nell'indagine dello scorso anno), mentre la quota di quelle che ritengono probabile una diminuzione scende al 37% (era al 44%).

Un “clima di fiducia” maggiormente positivo si respira soprattutto nei settori a più elevato contenuto di conoscenza ed a maggiore intensità tecnologica, come l'ingegneria meccanica ed elettronica (dove la quota di imprese che prevede un aumento del proprio fatturato è pari al 14%), l'informatica (15%) ed i servizi avanzati alle imprese (16%).

Come già nel recente passato, i mercati internazionali continueranno a rappresentare la principale fonte di stimolo alla ripresa dell'attività: la domanda estera è infatti prevista in crescita dal 12% degli imprenditori toscani, contro una quota più contenuta di coloro che prevedono un'espansione della domanda interna (il 7%).

Nonostante i miglioramenti attesi, la dinamica dei prezzi di vendita resterà comunque estremamente contenuta, con solo il 2% degli imprenditori che prevede adeguamenti al rialzo dei prezzi nel corso del 2014 ed il 14% che – al contrario – ritiene probabile una riduzione: l'indagine conferma dunque come, nello scenario attuale, non vadano sottovalutati i rischi di deflazione, il cui eventuale innesco potrebbe compromettere sul nascere l'avvio ed il consolidamento di una fase di ripresa.

Anche su altri fronti l'atteggiamento degli imprenditori rimane estremamente prudente, come nel caso degli investimenti, dove la quota di imprenditori che ha programmi per il 2014 si ferma al 7%, dell'occupazione, con una quota estremamente ampia di aziende (il 92%) che prevede una situazione di stabilità dei propri organici per l'anno in corso.

Si tratta di una prudenza che appare giustificata da varie circostanze, in primo luogo dal fatto che circa un'impresa su quattro (il 26%) prevede che l'anno in corso si caratterizzerà per un nuovo peggioramento sul fronte della gestione della liquidità, un dato in riduzione rispetto alle precedenti rilevazioni (33% nel 2013, 44% nel 2012) ma pur sempre elevato, soprattutto se comparato alla quota del tutto marginale (solo l'1%) che ritiene probabile un miglioramento su questo fronte.

Sono soprattutto le imprese più piccole ad avvertire le maggiori difficoltà, dal momento che la gestione della liquidità è prevista in peggioramento dal 27% delle aziende fino a 9 addetti contro il 15% di quelle con almeno 10 addetti; una situazione molto sfavorevole caratterizza inoltre le imprese artigiane, con aspettative di peggioramento che interessano il 30%.

Preoccupante è inoltre l'aumento della quota di imprese che, nel ricorso all'indebitamento bancario, hanno destinato tali risorse alla ristrutturazione del debito (sono passate dal 18% del 2013 al 33% della presente rilevazione), nella misura in cui a tale motivazione è connesso il diffondersi di situazioni di crisi aziendale. L'indagine registra inoltre un'attenuazione delle difficoltà di accesso al credito: la quota di imprese che giudica le condizioni di accesso meno favorevoli scende al 33% dopo aver toccato il 60% nei due anni precedenti. La distensione nelle condizioni di erogazione dei prestiti appare tuttavia ancora parziale, dal momento che tale quota, seppur in diminuzione, resta su livelli superiori a quelli del 2009 (23%), anno già fortemente caratterizzato dall'irrigidimento delle condizioni di accesso al credito conseguente ai riflessi della crisi finanziaria.

Le difficoltà maggiori vengono segnalate dai settori del sistema moda (51%), dell'edilizia (44%), dei trasporti (38%) e dell'informatica (37%), oltre che dalle imprese artigiane (38%), subfornitrici/contoterziste (41%) e dalle aziende prevalentemente esportatrici (37%).

È soprattutto dall'analisi degli orientamenti strategici messi in atto dagli imprenditori che sembra trasparire il ritorno ad un clima di fiducia più favorevole. Gli interventi volti al contenimento dei costi di produzione/gestione restano quelli più diffusi (63%), risultando inoltre in aumento (insieme agli interventi per la razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica) rispetto ad un anno fa.

La ricerca di una maggiore efficienza operativa è peraltro ancora una volta giustificata dalla necessità di recuperare adeguati livelli di redditività, a fronte di politiche di prezzo che rimangono estremamente caute, e che si traducono in un ampio ricorso a pratiche commerciali volte alla compressione dei margini (segnalate dal 57% delle imprese).

Sostanzialmente stabile (all'11%) resta la quota di imprese che stanno ampliando la gamma dei propri prodotti/servizi ed una diminuzione caratterizza l'adesione ad iniziative di rete (9%) che – tuttavia – si rivelano più diffuse all'interno del settore dei trasporti/logistica (17%), dei servizi avanzati alle imprese (15%), dell'agricoltura (14%) e del commercio (11%).

Si registra al contrario un ampliamento dei casi volti alla ricerca di nuovi canali e forme distributive/promozionali, soprattutto fra le imprese del turismo (41%) e dei servizi avanzati alle imprese (36%), così come si evidenzia una maggiore propensione sia ad operare sui mercati esteri (dal 9% della precedente indagine al 13% della presente rilevazione) che ad aprire nuovi sbocchi all'interno del mercato nazionale (dal 14% al 16%).

Ed è proprio la ricerca di nuovi sbocchi di mercato che più sembra “fare la differenza” nel contesto attuale: la quota di imprese che registrano un aumento di fatturato, pari nel complesso al 7%, cresce infatti in maniera significativa nel caso di coloro che hanno posto in essere strategie finalizzate alla ricerca di nuovi sbocchi sul mercato domestico (22%) e delle imprese che si sono rivolte a nuovi mercati esteri (28%), seguite a distanza dalle performance delle aziende che hanno perseguito un ampliamento dei prodotti/servizi realizzati.

MOVIMPRESE TOSCANA – I TRIMESTRE 2014

Imprese: tra gennaio e marzo meno chiusure aziendali, ma più fallimenti

Si riduce il saldo negativo fra imprese iscritte e cessate.

Maggiori difficoltà nell'artigianato

Rallenta in Toscana il fenomeno delle chiusure aziendali: nel primo trimestre del 2014 hanno chiuso i battenti 9.827 imprese e 2.834 unità locali, con una forte diminuzione rispetto allo stesso periodo del 2013 (1.400 chiusure in meno, pari a una contrazione del -12,5%). Nello stesso periodo si sono iscritte ai registri delle Camere di Commercio toscane 8.623 nuove imprese (-2,0% rispetto al primo trimestre 2013) e 2.417 unità locali. Il calo delle iscrizioni è allineato con l'andamento nazionale (-2,2%), mentre per quanto riguarda le cessazioni la Toscana appare in vantaggio rispetto alla media italiana (-6,7%), evidenziando una più accentuata riduzione del fenomeno.

Nella regione sono state avviate perlopiù ditte individuali (nel 68% dei casi) e società di capitale (nel 20%), principalmente nel settore del commercio (2.120 nuove imprese), dell'industria (1.104), delle costruzioni (1.081), dei servizi alle imprese (1.042) e del turismo (756). Le chiusure del trimestre hanno riguardato nel 74% dei casi le ditte individuali, ed hanno interessato soprattutto le attività commerciali (2.589 imprese chiuse) e l'edilizia (1.756).

Il saldo fra imprese iscritte e cessate, pari a -1.204 unità, si traduce in un tasso di crescita negativo (-0,3%), comunque migliore rispetto allo stesso periodo del 2013 (-0,6% fra gennaio e

marzo dello scorso anno) e più contenuto in confronto alla media nazionale (-0,4%), risultando inferiore – fra le altre regioni italiane – soltanto al dato di Lombardia, Trentino Alto Adige, Lazio e Sicilia. Una situazione meno favorevole continua ad interessare le imprese artigiane, con un tasso di crescita negativo pari al -1,0% frutto di 2.738 iscrizioni e 3.886 cessazioni (saldo -1.148): anche in questo caso, il dato regionale è in ogni caso migliore rispetto a quello nazionale (-1,2%).

Malgrado la riduzione delle cessazioni, un campanello d'allarme continua a provenire dal numero d'impresе in difficoltà (anche se non ancora risolte nella relativa chiusura): sono infatti 2.088 le aziende toscane entrate in scioglimento e liquidazione nei primi tre mesi del 2014 – in aumento dell' 1,5% su base annua – cui vanno ad aggiungersi 293 fallimenti (+16,3%) e 88 aperture di concordati fallimentari, preventivi oppure accordi di ristrutturazione debiti, in aumento del 33,3% rispetto al primo trimestre 2013.

Le procedure concorsuali del trimestre hanno riguardato in massima parte le società di capitale (308 casi), mentre scioglimenti e liquidazioni volontarie hanno coinvolto principalmente le società di persone (1.124 casi). I settori di attività più in sofferenza – anche rispetto all'inizio del 2013 – risultano l'industria (276 scioglimenti, 24 concordati e 77 fallimenti, in crescita del 16,7% rispetto al 2013) ed il commercio (496 scioglimenti-liquidazioni, 31 concordati e 70 fallimenti, in crescita del +42,9%). Continuano ad aumentare i fallimenti anche nell'edilizia (65 pari al +18,2%), mentre le liquidazioni volontarie (220) sono in diminuzione dell'8,3%. Segnali di criticità ancora in atto infine per il settore dei servizi alle imprese, che registra 35 fallimenti e ben 420 liquidazioni aziendali (+13,8%), e per il settore dei trasporti, con 11 fallimenti e 53 liquidazioni (+26,2%).

Imprese femminili, giovanili e straniere

Nei primi tre mesi del 2014 si registra un calo delle iscrizioni di nuove imprese, sia femminili (2.498 iscritte, -7,0% rispetto allo stesso periodo del 2013) che giovanili (2.527, per un tasso di variazione del -5,1%). Per entrambe le tipologie la dinamica regionale è in linea con l'andamento nazionale, mentre risulta in controtendenza nel caso delle nuove imprese straniere (1.869 iscritte), dove alla variazione negativa della in Toscana (-1,0%) si contrappone l'aumento registrato sull'intero territorio italiano (+6,4%).

Le attività avviate da stranieri entro i confini regionali sono rivolte quasi esclusivamente a tre settori: commercio (496 aperture), industria (485) e costruzioni (354). In Toscana, fra le nuove attività gestite da stranieri, aumentano solo quelle commerciali (+14,0%), ben oltre la media nazionale (+9,4%). Le aperture di aziende straniere nell'edilizia, viceversa, calano in Toscana (-1,7%) e crescono nel resto del Paese (+2,4%).

Buona parte delle nuove imprese femminili è un'attività commerciale (706) o turistica (268 nella ricettività/ristorazione), cui si aggiungono attività industriali (354) e di servizio alle imprese (268). Le iscrizioni di imprese "rosa" sono in aumento solo nel ramo delle assicurazioni e credito (+5,3%) e nell'edilizia (+5,2%), dove nel complesso sono state avviate 141 iniziative imprenditoriali a conduzione femminile.

Il commercio appare l'ambito preferito anche dai giovani per tentare la carta dell'imprenditorialità (717 iscrizioni), seguito dall'edilizia (340), entrambi però con cali rilevanti (-4,8% e -9,8% rispettivamente); rispetto ai primi mesi del 2013, fra le imprese guidate da under-35, aumentano solo le aperture di imprese assicurative e del credito (71, +22,4%), mentre restano stabili a quota 300 le iniziative avviate nell'ambito dei servizi alle imprese.

Piccole aziende high-tech dei servizi in crescita (+2,6% il fatturato) in segmenti di nicchia sul mercato nazionale; le grandi (-0,2%) puntano sull'export per una ripresa nel 2014

Positivi fatturato e occupazione high-tech nel 2013, accelerano gli investimenti in R&S e le assunzioni di addetti specializzati, in vista dell'accelerazione attesa per l'anno in corso

Sono ancora le produzioni a carattere innovativo e le politiche di marketing mirate alla diversificazione dei mercati di sbocco che stanno permettendo alle imprese ad alta tecnologia della Toscana di continuare a crescere (nel 2013 fatturato +0,7%, occupazione +1,4%).

Un buon andamento del fatturato caratterizza le imprese operanti in filiere a prevalenza di servizi (+2,6%), mentre il dato rimane negativo nel settore manifatturiero (-0,6%), su cui pesano gli andamenti della meccanica. In crescita l'occupazione complessiva, ancora una volta trainata dai servizi ad alta tecnologia (+2,6%, +1,0% il manifatturiero high-tech).

Le previsioni per il 2014 si mostrano migliori, per tutti i settori e le tipologie di impresa, rispetto al dato segnalato nel consuntivo del 2013. Buone aspettative di crescita del fatturato per il 2014 si osservano nelle filiere Life Sciences (+4,9%), ICT (+4,1%) e meccanica avanzata (+1,9%), un miglioramento decisivo si prevede per elettronica (+3,0%), servizi per l'innovazione (+2,6%), energia e ambiente (+1,1%). Tali aspettative, legate all'andamento della domanda internazionale, riguardano soprattutto medie e grandi imprese (+3,2%), ed in parte anche le piccole (+2,5%) e micro-dimensioni (+0,4%).

L'aumento generalizzato della fiducia nelle prospettive di mercato ha inoltre determinato, già nel 2013, una intensificazione degli investimenti in Ricerca e Sviluppo (+2,2% l'andamento della spesa, positivo per tutti i settori e le tipologie di impresa): mediamente ogni impresa investe in R&S il 22% del proprio fatturato ed impiega il 39% del personale complessivo. In crescita a ritmi superiori rispetto a quelli dell'occupazione complessiva anche le assunzioni di addetti high-skilled (+2,1%); nel 2013 il 47% degli addetti delle imprese high-tech sono ingegneri.

Questo il quadro che emerge dall'Osservatorio di Unioncamere Toscana-Scuola Superiore Sant'Anna, che in cinque anni ha censito 1.560 localizzazioni high-tech sul territorio regionale; un universo in decisa crescita (+6,3%) rispetto a quello risultante dalla precedente rilevazione (inizio 2013), grazie ad un saldo positivo tra uscite (-64 unità) e nuovi ingressi nella popolazione di riferimento (+157).

Oltre un terzo delle unità locali è concentrato nel territorio di Firenze (34,4%), seguita da Pisa (18,0%) e Siena (7,8%). Lucca ed Arezzo pesano per oltre il 7% sul totale regionale, in ragione di una discreta evoluzione nella numerosità dell'imprenditoria high-tech a livello locale.

Da sottolineare come la presenza di università e centri di ricerca pubblica abbia reso alcuni territori fortemente specializzati nelle filiere scientifiche e tecnologiche correlate (Pisa nell'ICT; Siena nel Life Sciences), mentre nei territori in cui il fenomeno è di più recente sviluppo (spesso grazie alla presenza di grandi imprese) si ha una maggiore varietà settoriale (ad esempio, ICT, meccanica ed elettronica ad Arezzo/Lucca).

Sotto il profilo occupazionale l'alta tecnologia conta ormai oltre 45.000 addetti sul territorio regionale, con un ruolo determinante rivestito dalle medie imprese high-tech, diffuse sia in ambito manifatturiero (elettronica industriale) che dei servizi (ICT), e particolarmente presenti nei territori di Firenze, Lucca, Pisa e Arezzo.

Il fatturato complessivo del 2013, stimato dall'Osservatorio, si aggira sui 17 miliardi di Euro (fatturato prodotto dalle imprese con sede legale ed operativa in Toscana). Per oltre due terzi è realizzato da grandi realtà manifatturiere (meccanica, life sciences, elettronica e chimica), ma il contributo della media dimensione si fa sempre più rilevante (22,7% del fatturato complessivo), grazie alla non trascurabile presenza di medie realtà dell'ICT.

Il miglioramento generalizzato del clima di fiducia appare evidente in riferimento anche alle previsioni di investimento per il periodo 2014-2016, dal momento che oltre il 70% delle imprese dichiara di aver programmato investimenti per il prossimo triennio mentre, rispetto a quanto osservato nelle indagini precedenti, la quota di imprese che non prevedono investimenti è in sensibile riduzione, con una tendenza a riportarsi sui livelli del 2011.

In questo ambito sono alcune filiere ad elevata intensità di scala, tra cui elettronica e Life Sciences (in particolare, farmaceutica), quelle in cui la propensione ad investire appare più pronunciata (oltre 3 imprese su 4 prevede investimenti per il periodo 2014-2016).

Beni materiali (27% delle imprese con investimenti) e beni immateriali (21%, in prevalenza diritti di proprietà intellettuale) assumono una uguale rilevanza in termini di tipologia di investimenti in programma: nel prossimo triennio, oltre il 50% delle imprese high-tech investirà in Ricerca di base, e ben il 20% lo farà in collaborazione con partner esterni.

LA CONGIUNTURA DELLE IMPRESE DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO IN TOSCANA

IV trimestre 2013

Appendice statistica

TAVOLA 1

Andamento delle VENDITE in Toscana per tipologia di esercizio*Variazioni tendenziali (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)*

Trimestri	Piccola distribuzione	Media distribuzione	Grande distribuzione	Totale
I-2005	-3,6	-2,1	2,5	-0,5
II-2005	-4,0	-2,5	1,0	-1,4
III-2005	-2,5	-2,2	0,3	-1,2
IV-2005	-1,3	-1,0	2,9	0,6
I-2006	-1,9	0,1	2,3	0,4
II-2006	-2,0	-0,4	3,6	0,8
III-2006	-1,7	-0,5	3,1	0,7
IV-2006	-1,5	-0,3	2,1	0,3
I-2007	-1,4	-0,8	2,4	0,3
II-2007	-0,8	-0,5	1,4	0,2
III-2007	-2,4	-1,8	3,1	0,1
IV-2007	-2,4	-1,4	3,9	0,5
I-2008	-4,3	-3,3	2,9	-1,1
II-2008	-5,3	-4,1	1,5	-2,2
III-2008	-4,8	-4,7	0,9	-2,4
IV-2008	-4,2	-4,4	1,0	-2,0
I-2009	-7,5	-6,6	-0,7	-5,3
II-2009	-6,1	-5,2	-0,1	-4,0
III-2009	-4,9	-5,3	-0,9	-3,7
IV-2009	-4,1	-3,5	-0,2	-2,8
I-2010	-4,4	-3,0	-0,4	-3,1
II-2010	-4,5	-1,7	-0,4	-2,9
III-2010	-3,2	-1,4	0,1	-1,6
IV-2010	-3,0	-2,5	0,7	-1,5
I-2011	-3,3	-1,5	-0,1	-1,7
II-2011	-2,6	-0,9	-0,2	-1,3
III-2011	-3,5	-3,5	-0,7	-2,4
IV-2011	-6,4	-5,3	-1,5	-4,2
I-2012	-7,4	-6,0	-1,6	-5,4
II-2012	-7,8	-6,3	-2,6	-6,0
III-2012	-9,8	-8,6	-2,5	-7,4
IV- 2012	-8,3	-6,4	-2,5	-6,3
I-2013	-8,8	-6,6	-2,9	-6,8
II-2013	-5,2	-5,7	-3,5	-4,8
III-2013	-7,0	-4,7	-1,4	-5,1
IV- 2013	-6,0	-3,9	-2,4	-4,7
Media annuale				
2005	-2,9	-2,0	1,7	-0,6
2006	-1,8	-0,3	2,8	0,5
2007	-1,8	-1,1	2,7	0,3
2008	-4,6	-4,1	1,5	-1,9
2009	-5,6	-5,2	-0,5	-3,9
2010	-3,8	-2,2	0,0	-2,3
2011	-3,9	-2,8	-0,6	-2,4
2012	-8,3	-6,8	-2,3	-6,3
2013	-6,8	-5,2	-2,6	-5,3

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 2

Andamento delle VENDITE per settore di attività*Variazioni tendenziali (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)*

Trimestri	Esercizi specializzati				Iper, super e grandi magazzini		Totale	
	Alimentari		Non alimentari					
	Toscana	Italia	Toscana	Italia	Toscana	Italia	Toscana	Italia
I-2005	-0,8	-1,0	-1,8	-2,0	3,7	2,7	-0,5	-0,9
II-2005	-2,7	-1,6	-2,0	-2,0	1,7	1,3	-1,4	-1,3
III-2005	-1,3	-1,7	-1,9	-1,5	1,4	1,7	-1,2	-0,9
IV-2005	0,2	-0,8	0,0	-0,2	3,6	3,2	0,6	0,4
I-2006	0,6	-1,0	-0,5	0,0	2,6	2,6	0,4	0,3
II-2006	1,8	-1,2	-0,5	-0,3	3,4	3,1	0,8	0,1
III-2006	1,4	-1,3	-0,6	-0,3	3,8	4,3	0,7	0,4
IV-2006	0,6	0,7	-0,2	-0,7	1,5	3,6	0,3	0,4
I-2007	1,4	-1,2	-0,8	-0,1	2,6	4,2	0,3	0,5
II-2007	0,5	-1,0	-0,3	-0,4	1,7	2,6	0,2	0,1
III-2007	0,8	-2,9	-1,3	-2,1	4,4	3,6	0,1	-1,1
IV-2007	1,2	-1,4	-1,3	-1,1	6,0	3,3	0,5	-0,3
I-2008	0,1	-3,5	-2,5	-3,6	2,6	2,1	-1,1	-2,5
II-2008	-0,1	-4,1	-4,2	-3,7	2,0	1,1	-2,2	-2,8
III-2008	-0,2	-1,6	-4,4	-4,8	1,6	0,3	-2,4	-3,3
IV-2008	-0,2	-2,2	-3,6	-2,1	1,0	1,1	-2,0	-1,5
I-2009	-2,9	-3,5	-6,8	-6,4	0,4	-1,0	-5,3	-5,1
II-2009	-2,2	-4,0	-5,2	-4,7	0,1	0,0	-4,0	-3,8
III-2009	-1,7	-5,9	-4,7	-5,3	-1,2	-1,7	-3,7	-4,8
IV-2009	-0,9	-4,2	-3,8	-4,5	0,4	-0,7	-2,8	-3,8
I-2010	-1,8	-1,8	-3,6	-3,3	-1,3	-0,6	-3,1	-2,5
II-2010	-2,2	-2,9	-3,5	-4,2	-0,2	0,5	-2,9	-3,1
III-2010	-1,8	-4,5	-2,0	-3,5	0,4	-0,1	-1,6	-3,0
IV-2010	-1,5	-2,9	-1,9	-2,5	0,4	0,7	-1,5	-1,9
I-2011	-2,1	-1,1	-2,2	-2,2	0,5	-1,7	-1,7	-1,9
II-2011	-1,4	-1,6	-1,7	-2,2	0,1	0,7	-1,3	-1,5
III-2011	-1,9	-3,7	-3,2	-3,9	0,0	-0,3	-2,4	-3,1
IV-2011	-3,5	-3,6	-5,9	-5,6	0,3	-0,1	-4,2	-4,1
I-2012	-4,8	-3,9	-6,8	-8,2	0,3	-0,5	-5,4	-6,3
II-2012	-5,6	-4,2	-7,5	-9,8	0,5	-0,9	-6,0	-7,5
III-2012	-8,0	-6,3	-8,9	-10,3	0,6	-1,5	-7,4	-8,3
IV-2012	-7,1	-7,3	-7,8	-10,3	2,4	-0,1	-6,3	-8,4
I-2013	-5,3	-11,2	-8,5	-11,5	-0,5	-2,0	-6,8	-10,3
II-2013	-5,3	-10,7	-5,1	-7,6	-2,3	-1,9	-4,8	-7,6
III-2013	-5,7	-5,3	-5,9	-6,4	0,6	-1,5	-5,1	-5,6
IV - 2013	-5,1	-5,6	-5,1	-6,5	-1,8	-1,9	-4,7	-5,8
Media annuale								
2005	-1,2	-1,3	-1,4	-1,4	2,6	2,2	-0,6	-0,7
2006	1,1	-0,7	-0,4	-0,3	2,8	3,4	0,5	0,3
2007	1,0	-1,6	-0,9	-0,9	3,7	3,4	0,3	-0,2
2008	-0,1	-2,8	-3,7	-3,6	1,8	1,2	-1,9	-2,5
2009	-1,9	-4,4	-5,1	-5,2	-0,1	-0,8	-3,9	-4,4
2010	-1,9	-3,0	-2,7	-3,4	-0,2	0,1	-2,3	-2,6
2011	-2,2	-2,5	-3,3	-3,4	0,2	-0,4	-2,4	-2,7
2012	-6,4	-5,4	-7,7	-9,6	1,0	-0,7	-6,3	-7,6
2013	-5,3	-8,2	-6,2	-8,0	-1,0	-1,8	-5,3	-7,3

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 3

Andamento delle VENDITE in Toscana per tipologia merceologica dei prodotti non alimentari
Variazioni tendenziali (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)

Trimestri	Abbigliamento ed accessori	Prodotti per la casa ed elettrodomestici	Altri prodotti non alimentari	Totale non alimentari
I-2005	-3,2	-1,7	-1,4	-1,8
II-2005	-2,3	-1,7	-1,9	-2,0
III-2005	-0,6	-2,1	-2,3	-1,9
IV-2005	1,0	-0,2	-0,3	0,0
I-2006	-1,1	-1,0	0,0	-0,5
II-2006	-1,1	-1,2	0,1	-0,5
III-2006	-1,5	-0,3	-0,3	-0,6
IV-2006	-0,7	1,1	-0,6	-0,2
I-2007	-0,3	0,3	-1,6	-0,8
II-2007	-1,0	0,1	-0,3	-0,3
III-2007	-0,3	-1,5	-1,7	-1,3
IV-2007	-2,4	-1,3	-0,7	-1,3
I-2008	-3,6	-1,9	-2,2	-2,5
II-2008	-5,0	-3,9	-4,0	-4,2
III-2008	-3,8	-4,9	-4,4	-4,4
IV-2008	-4,7	-4,4	-2,6	-3,6
I-2009	-7,4	-9,4	-5,3	-6,8
II-2009	-6,1	-7,2	-4,1	-5,2
III-2009	-6,3	-5,3	-3,9	-4,7
IV-2009	-5,2	-5,4	-2,7	-3,8
I-2010	-3,8	-4,3	-2,2	-3,6
II-2010	-3,5	-4,3	-2,0	-3,5
III-2010	-1,5	-2,9	-1,8	-2,0
IV-2010	-2,4	-2,1	-1,6	-1,9
I-2011	-1,8	-2,5	-2,3	-2,2
II-2011	-1,4	-3,7	-0,9	-1,7
III-2011	-3,7	-4,5	-2,3	-3,2
IV-2011	-7,9	-5,6	-5,0	-5,9
I-2012	-6,7	-9,1	-6,1	-6,8
II-2012	-8,2	-9,1	-6,6	-7,5
III-2012	-7,6	-9,1	-9,4	-8,9
IV-2012	-6,9	-10,4	-7,3	-7,8
I-2013	-9,1	-8,9	-8,1	-8,5
II-2013	-6,0	-6,3	-4,3	-5,1
III-2013	-6,2	-6,1	-5,8	-5,9
IV - 2013	-5,5	-5,9	-4,7	-5,1
Media annuale				
2005	-1,2	-1,4	-1,5	-1,4
2006	-1,1	-0,3	-0,2	-0,4
2007	-1,0	-0,6	-1,1	-0,9
2008	-4,3	-3,8	-3,3	-3,7
2009	-6,3	-6,8	-4,0	-5,1
2010	-2,8	-3,4	-1,9	-2,7
2011	-3,7	-4,1	-2,6	-3,3
2012	-7,4	-9,4	-7,4	-7,7
2013	-6,7	-6,8	-5,7	-6,2

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 4

Consistenza delle GIACENZE a fine periodo per tipologia di esercizio*Quota di imprese che dichiarano giacenze esuberanti, adeguate, scarse e saldi (esuberanti-scarse)*

	TOTALE				di cui:								
	Esub.	Adeg.	Scarse	Saldo	Piccola distrib.			Media distrib.			Grande distrib.		
					Es.	Sc.	Saldo	Es.	Sc.	Saldo	Es.	Sc.	Saldo
05-I	12	86	2	10	20	4	16	19	2	17	3	0	3
05-II	9	89	2	7	16	4	12	14	0	14	2	0	2
05-III	9	88	3	6	15	6	9	12	2	10	2	0	2
05-IV	11	85	4	7	17	4	13	16	3	13	2	3	-1
06-I	9	88	3	6	15	4	11	14	2	12	2	0	2
06-II	11	86	3	8	17	3	14	16	4	12	4	0	4
06-III	11	87	2	9	16	4	12	18	2	16	3	0	3
06-IV	10	86	4	6	16	6	10	14	4	10	2	2	0
07-I	8	88	4	4	12	8	4	11	2	9	2	0	2
07-II	8	91	1	7	12	2	10	14	1	13	1	0	1
07-III	8	91	1	7	11	2	9	12	1	11	1	0	1
07-IV	11	86	3	8	18	4	14	13	3	10	2	0	2
08-I	15	83	2	13	19	3	16	15	2	13	9	1	8
08-II	15	83	2	13	22	3	19	16	4	12	6	0	6
08-III	10	87	3	7	13	6	7	13	2	11	5	0	5
08-IV	30	68	2	28	17	3	14	14	2	12	47	1	46
09-I	13	84	3	10	15	4	11	18	2	16	5	1	4
09-II	12	83	5	7	15	7	8	18	4	14	3	0	3
09-III	11	83	6	5	14	8	6	15	7	8	4	0	4
09-IV	10	86	4	6	13	6	7	15	4	11	2	0	2
10-I	13	84	3	10	17	3	14	15	5	10	5	3	2
10-II	10	86	4	6	12	5	7	12	5	7	3	1	2
10-III	8	88	4	4	11	6	5	12	5	8	2	2	0
10-IV	8	87	5	3	10	7	3	13	2	11	3	4	-1
11-I	7	89	4	3	9	4	5	11	5	6	4	2	2
11-II	7	90	3	5	8	4	4	9	3	6	5	1	4
11-III	8	89	3	5	11	4	7	14	3	11	2	3	-1
11-IV	14	83	3	11	17	6	11	18	3	15	10	1	9
12-I	12	85	3	9	15	4	11	15	4	11	5	2	3
12-II	16	80	4	12	20	5	15	20	2	18	7	2	5
12-III	21	73	6	15	23	7	16	22	9	13	17	3	14
12-IV	14	78	8	6	16	11	5	15	8	7	10	2	8
13-I	13	82	5	8	16	5	11	11	5	6	8	4	4
13-II	10	87	3	7	9	3	6	10	2	8	11	1	10
13-III	12	83	5	7	16	6	10	10	7	3	5	3	2
13-IV	12	81	8	4	13	9	4	10	6	4	6	1	5

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 5

Consistenza delle GIACENZE a fine periodo per settore di attività*Quota di imprese che dichiarano giacenze esuberanti, adeguate, scarse e saldi (esuberanti-scarse)*

	TOTALE				di cui:								
	Esub.	Adeg.	Scarse	Saldo	Specializzato alimentare			Specializzato non alimentare			Iper, super, grandi mag.		
					Es.	Sc.	Saldo	Es.	Sc.	Saldo	Es.	Sc.	Saldo
05-I	12	86	2	10	5	2	3	19	3	16	0	0	0
05-II	9	89	2	7	4	3	1	14	1	13	1	0	1
05-III	9	88	3	6	3	2	1	14	4	10	0	0	0
05-IV	11	85	4	7	4	2	2	16	5	11	0	0	0
06-I	9	88	3	6	4	4	0	14	2	12	0	0	0
06-II	11	86	3	8	4	3	1	18	2	16	0	0	0
06-III	11	87	2	9	3	2	1	17	2	15	0	0	0
06-IV	10	86	4	6	5	4	1	14	4	10	0	1	-1
07-I	8	88	4	4	3	4	-1	12	4	8	0	0	0
07-II	8	91	1	7	2	2	0	12	1	11	0	0	0
07-III	8	91	1	7	2	1	1	11	1	10	0	0	0
07-IV	11	86	3	8	6	3	3	15	2	13	0	2	-2
08-I	15	83	2	13	4	3	1	20	1	19	11	1	10
08-II	15	83	2	13	4	1	3	22	2	20	3	0	3
08-III	10	87	3	7	2	4	-2	14	3	11	7	0	7
08-IV	30	68	2	28	43	1	42	20	2	18	37	3	34
09-I	13	84	3	10	2	5	-3	17	2	15	0	0	0
09-II	12	83	5	7	3	4	-1	16	5	11	1	1	0
09-III	11	83	6	5	3	5	-2	15	6	9	0	0	0
09-IV	10	86	4	6	5	4	1	13	4	9	1	0	1
10-I	13	84	3	10	7	8	-1	17	2	15	0	0	0
10-II	10	86	4	6	7	4	3	12	4	8	0	0	0
10-III	8	88	4	4	4	5	-1	11	4	7	0	2	0
10-IV	8	87	5	3	5	5	0	11	4	7	0	8	-8
11-I	7	89	4	3	3	6	-3	10	3	7	4	2	2
11-II	7	90	3	5	5	4	1	10	3	8	0	0	0
11-III	8	89	3	5	4	3	1	12	5	8	0	0	0
11-IV	14	83	3	11	6	5	1	20	3	17	5	0	5
12-I	12	85	3	9	4	4	0	17	3	14	0	2	-2
12-II	16	80	4	12	11	5	6	22	4	18	0	0	0
12-III	21	73	6	15	10	10	-1	24	6	18	27	0	27
12-IV	14	78	8	6	8	8	0	16	9	7	11	0	11
13-I	13	82	5	8	5	7	-2	16	4	13	8	8	0
13-II	10	87	3	7	7	6	1	12	2	10	8	1	7
13-III	12	83	5	7	5	10	-5	17	4	13	0	2	-2
13-IV	12	81	8	4	8	10	-2	14	8	6	6	1	5

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 6

Le aspettative sulle VENDITE degli imprenditori per tipologia di esercizio e settore di attività
Saldi percentuali (aumenti-diminuzioni) destagionalizzati

Trim. di		Piccola	Media	Grande		Non	Iper, super e
previsione	TOTALE	distrib.	distrib.	distrib.	Alimentari	alimentari	grandi magazz.
06-I	0	2	7	-3	-6	7	-8
06-II	7	7	13	5	-3	12	7
06-III	12	8	13	14	6	12	21
06-IV	12	10	14	13	6	13	17
07-I	12	12	16	10	7	14	13
07-II	7	9	12	3	-1	9	12
07-III	16	9	15	22	10	14	32
07-IV	23	8	14	39	22	16	50
08-I	30	7	13	59	33	20	68
08-II	34	4	11	71	44	20	74
08-III	28	3	8	59	34	16	64
08-IV	19	-2	-1	46	23	8	55
09-I	8	-4	-4	24	11	1	34
09-II	3	-7	-7	16	6	-4	30
09-III	0	-7	-7	12	0	-6	31
09-IV	0	-6	-5	13	4	-5	28
10-I	4	-3	-2	20	6	0	29
10-II	11	2	2	30	7	7	41
10-III	13	4	4	32	12	9	36
10-IV	16	6	6	36	15	12	39
11-I	17	5	7	38	15	12	48
11-II	14	1	5	35	16	9	38
11-III	14	-1	5	35	14	7	42
11-IV	13	-4	3	35	5	5	37
12-I	6	-10	-3	28	5	1	13
12-II	0	-17	-8	24	-3	-7	16
12-III	-6	-21	-15	19	-7	-12	9
12-IV	-17	-30	-22	7	-14	-21	4
13-I	-19	-31	-21	4	-23	-24	17
13-II	-16	-26	-19	4	-19	-20	7
13-III	-15	-23	-17	0	-17	-17	-3
13-IV	-13	-17	-11	-5	-13	-12	-19
14-I	-11	-15	-10	-4	-11	-10	-18

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 7

Le aspettative sugli ORDINATIVI ai FORNITORI degli imprenditori per tipologia di esercizio e settore di attività. Saldi percentuali (aumenti-diminuzioni) destagionalizzati

Trim. di previsione	TOTALE	Piccola distrib.	Media distrib.	Grande distrib.	Alimentari	Non alimentari	Iper, super e grandi magazz.
06-I	12	-8	-1	32	5	4	44
06-II	12	-2	5	25	3	8	34
06-III	9	0	6	17	6	6	23
06-IV	10	1	5	20	11	7	23
07-I	13	2	6	25	17	8	23
07-II	11	1	6	21	12	7	21
07-III	19	3	8	38	23	12	38
07-IV	24	3	9	50	30	14	53
08-I	29	2	7	63	36	16	67
08-II	27	-1	5	63	37	12	68
08-III	18	-5	0	45	26	4	54
08-IV	6	-11	-9	27	13	-5	38
09-I	-4	-12	-11	7	0	-11	17
09-II	-7	-17	-15	7	1	-15	18
09-III	-8	-19	-16	10	-3	-15	22
09-IV	-7	-18	-14	12	-1	-14	27
10-I	-5	-15	-11	16	1	-11	30
10-II	2	-8	-9	24	2	-3	39
10-III	3	-5	-5	23	5	-1	35
10-IV	8	-3	-4	30	11	2	38
11-I	10	-2	-3	34	11	3	46
11-II	8	-5	-3	31	13	1	38
11-III	11	-6	-2	35	11	2	42
11-IV	10	-8	-4	35	0	2	28
12-I	3	-15	-11	28	0	3	5
12-II	-4	-21	-16	22	-7	-5	4
12-III	-12	-26	-24	12	-12	-13	-5
12-IV	-24	-36	-32	0	-17	-24	-6
13-I	-27	-37	-31	-5	-26	-33	5
13-II	-25	-36	-29	-3	-23	-31	1
13-III	-24	-33	-26	-6	-22	-27	-10
13-IV	-21	-27	-20	-9	-19	-23	-17
I-2014	-19	-25	-19	-6	-18	-20	-13

Fonte: elaborazioni su dati Centro Studi Unioncamere

TAVOLA 8

**Andamento dell'indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività per capitoli di spesa
in Toscana. Variazioni % tendenziali**

	Alimentari*	Non alimentari *	di cui:			Totale beni commercio al dettaglio*	Totale beni e servizi
			Abbigliam. e calzature	Mobili e prod. casa	Altri prod. non alim.		
05-I	0,2	0,8	1,3	1,3	-2,1	0,5	1,4
05-II	-0,6	0,7	1,3	1,0	-2,2	0,1	1,3
05-III	-0,2	0,6	1,3	1,0	-2,3	0,2	1,6
05-IV	0,3	1,0	1,2	1,0	0,3	0,6	1,8
06-I	0,8	1,1	1,3	1,0	0,9	1,0	2,0
06-II	1,3	1,2	1,3	1,2	0,7	1,2	2,0
06-III	2,1	1,0	1,2	1,2	0,1	1,6	1,9
06-IV	2,6	0,9	1,7	1,2	-1,8	1,7	1,6
07-I	2,2	1,0	1,6	1,3	-1,1	1,6	1,4
07-II	2,3	1,2	1,5	1,8	-0,8	1,8	1,4
07-III	1,8	1,5	1,5	2,1	-0,1	1,7	1,4
07-IV	2,6	1,6	1,1	2,4	0,7	2,1	2,1
08-I	3,6	1,7	1,2	3,0	-0,4	2,6	2,6
08-II	4,7	1,6	1,2	2,9	-1,1	3,1	3,2
08-III	5,9	1,8	1,5	2,9	-0,3	3,7	3,8
08-IV	5,1	2,1	2,0	2,7	0,7	3,5	2,7
09-I	4,1	2,2	2,0	2,4	2,2	3,2	1,7
09-II	2,9	2,2	1,9	2,4	2,8	2,6	1,0
09-III	0,9	1,7	1,6	1,9	1,7	1,3	0,1
09-IV	0,4	1,3	0,9	1,7	1,2	0,9	0,6
10-I	0,2	1,0	0,9	1,2	0,4	0,6	1,2
10-II	-0,4	0,7	0,9	0,7	0,2	0,2	1,4
10-III	0,1	0,9	0,9	0,9	0,7	0,5	1,5
10-IV	0,7	0,9	0,8	1,0	0,7	0,8	1,7
11-I	1,4	0,9	0,7	1,0	0,9	1,1	2,1
11-II	2,4	1,0	1,0	1,2	0,6	1,7	2,5
11-III	2,5	1,1	1,2	1,2	0,3	1,7	2,7
11-IV	3,0	1,4	1,9	1,4	0,3	2,2	3,0
12-I	2,9	1,5	1,8	1,8	-0,1	2,2	3,2
12-II	3,3	1,5	1,9	1,8	-0,2	2,4	3,2
12-III	2,9	1,4	1,6	1,6	-0,1	2,1	2,9
12-IV	2,6	0,9	1,0	1,3	-0,4	1,7	2,4
13-I	2,8	0,8	0,8	1,2	-0,3	1,8	1,8
13-II	2,6	0,5	0,2	1,1	0,0	1,5	1,1
13-III	2,2	0,4	-0,1	1,1	0,1	1,3	1,1
13-IV	1,2	0,5	0,0	1,2	0,2	0,8	0,7
Media annuale							
2005	-0,1	0,7	1,2	1,0	-1,6	0,3	1,5
2006	1,7	1,1	1,4	1,2	-0,1	1,4	1,9
2007	2,3	1,3	1,4	1,9	-0,3	1,8	1,6
2008	4,8	1,8	1,5	2,9	-0,3	3,2	3,1
2009	2,0	1,9	1,6	2,1	2,0	2,0	0,8
2010	0,1	0,8	0,8	0,9	0,5	0,5	1,5
2011	2,4	1,1	1,2	1,2	0,6	1,7	2,6
2012	2,9	1,3	1,6	1,6	-0,3	2,1	2,9
2013	2,2	0,6	0,2	1,2	0,0	1,4	1,1

(*) Le variazioni % di questi aggregati sono state stimate sulla base dei consumi delle famiglie della Toscana

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

TAVOLA 9

Andamento delle unità locali commerciali in sede fissa registrate alle CCIAA della Toscana

	di cui:			Non alimentari	di cui:		TOTALE
	Alimentari	Es.. non specializz.	Esercizi specializz.		Es.. non specializz.	Esercizi specializz.	
Variazioni % tendenziali (al netto delle cessazioni d'ufficio)							
2010-I	1,1	0,1	1,9	0,4	0,1	0,5	0,6
2010-II	1,4	0,4	2,2	0,6	0,9	0,6	0,8
2010-III	1,5	0,1	2,7	0,9	0,7	0,9	1,0
2010-IV	1,9	0,1	3,4	0,8	0,3	0,9	1,1
2011-I	1,7	0,2	2,9	0,9	0,1	0,9	1,1
2011-II	1,2	-0,4	2,5	0,6	-0,7	0,7	0,8
2011-III	0,9	0,1	1,6	0,4	-0,8	0,5	0,5
2011-IV	0,2	0,3	0,1	0,1	-1,0	0,2	0,2
2012-I	-0,1	0,7	-0,8	-0,2	-2,2	-0,1	-0,2
2012-II	0,1	1,7	-1,2	-0,3	-0,2	-0,3	-0,2
2012-III	0,0	1,4	-1,1	-0,4	1,0	-0,5	-0,3
2012-IV	0,1	0,5	-0,2	-0,7	-0,9	-0,7	-0,5
2013-I	0,3	0,3	0,3	-0,7	2,5	-0,9	-0,5
2013-II	0,7	-0,4	1,6	-0,6	1,2	-0,7	-0,3
2013-III	0,7	-0,9	2,1	-0,7	-0,9	-0,7	-0,3
2013-IV	0,8	-0,7	2,0	-0,3	1,2	-0,3	0,0
Variazioni assolute anno su anno (stima al netto delle cessazioni d'ufficio)							
2010-I	168	4	164	187	1	186	355
2010-II	217	26	191	274	17	257	491
2010-III	237	5	232	363	13	350	600
2010-IV	294	4	290	357	6	351	651
2011-I	262	12	250	367	2	365	629
2011-II	188	-25	213	270	-14	284	458
2011-III	147	5	142	168	-16	184	315
2011-IV	28	23	5	60	-20	80	88
2012-I	-20	50	-70	-101	-43	-58	-121
2012-II	12	118	-106	-115	-3	-112	-103
2012-III	2	98	-96	-165	20	-185	-163
2012-IV	19	36	-17	-303	-18	-285	-284
2013-I	48	24	24	-309	48	-357	-261
2013-II	109	-29	138	-260	23	-283	-151
2013-III	114	-67	181	-307	-18	-289	-193
2013-IV	128	-47	175	-107	24	-131	21

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere, banca dati StockView

LA CONGIUNTURA DELLE IMPRESE DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO IN TOSCANA

IV trimestre 2013

Nota metodologica

L'indagine congiunturale sulle imprese del commercio al dettaglio, realizzata dal Centro Studi Unioncamere per conto di Unioncamere Toscana, si rivolge trimestralmente ad un campione di circa 1.150 aziende con dipendenti. L'indagine è rappresentativa della totalità delle imprese con dipendenti (interessando anche il segmento di imprese con più di 500 dipendenti).

I dati sono disaggregati per tre classi dimensionali (da 1 a 5 dipendenti, 6-19 dipendenti, 20 dipendenti e oltre), per 5 settori di attività economica (ipermercati, supermercati e grandi magazzini; commercio al dettaglio di prodotti alimentari; commercio al dettaglio di abbigliamento e accessori; commercio al dettaglio di prodotti per la casa ed elettrodomestici; commercio al dettaglio di altri prodotti non alimentari) e per provincia. Per tutti i settori la numerosità campionaria è calcolata in modo da garantire, per ognuno dei domini di indagine, un errore massimo del 10% ed una significatività dell'85%. L'universo di riferimento è costituito dalle imprese con dipendenti, desunto dal Registro Imprese integrato con i dati ottenuti da altre fonti (in particolare, Inps e Istat).

L'indagine si basa sul principio che, nelle rilevazioni campionarie condotte a cadenza periodica, è opportuno non rinnovare completamente il campione ogni volta, ma mantenere nel campione per due o più interviste una predeterminata quota delle unità (panel), utilizzando la tecnica dei campioni ruotati. Per questo motivo, tenendo conto anche della necessità di ridurre il fastidio statistico per i rispondenti e il tasso di caduta delle interviste, si è scelto di ricorrere una domanda diretta in cui, al termine di ogni contatto positivo si chiede la disponibilità dell'intervistato a essere contattato anche per il successivo trimestre. Mediamente la quota panel si aggira intorno al 45%.

Nell'indagine, condotta telefonicamente con la tecnica CATI, viene chiesto alle imprese di dichiarare l'andamento congiunturale e tendenziale di una serie di indicatori economici (tra i quali l'andamento delle vendite e la consistenza delle giacenze di magazzino), nonché la previsione per i tre e i dodici mesi successivi al trimestre di indagine (ad es. del volume degli ordini emessi nei confronti dei fornitori). Alcuni dei dati tendenziali sono di tipo quantitativo (variazioni registrate nel trimestre rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente), mentre i dati congiunturali (rispetto al trimestre precedente) e previsionali (riferiti al trimestre successivo) sono di tipo qualitativo (aumento, stabilità, diminuzione).

L'unità di riporto è costituita dalle unità provinciali d'impresa (anche se la classe dimensionale è quella dell'impresa nel suo complesso). Le ponderazioni infra-dominio e inter-dominio delle risposte vengono effettuate, a partire dal 1° trimestre 2012, sulla base del numero di addetti di ciascuna impresa/cluster d'appartenenza (sempre desunto dal Registro Imprese opportunamente integrato), abbandonando pertanto le procedure di ponderazione utilizzate fino al 4° trimestre 2011, che facevano riferimento alle variabili di bilancio.

Le interviste relative al 4° trimestre 2013 sono state realizzate nel mese di gennaio 2014.

A partire dal 2011 sono stati introdotti due nuovi paragrafi, in cui vengono analizzati sia l'andamento dei prezzi al consumo che la dinamica delle unità commerciali della Toscana.

Per quanto riguarda i prezzi sono stati utilizzati gli indici regionali dei prezzi al consumo per l'intera collettività per capitoli di spesa dell'ISTAT. Per gli aggregati Alimentare, Non alimentare e Totale (Alimentare e Non alimentare) sono state fatte delle stime, e le variazioni di questi aggregati sono state calcolate utilizzando come pesi i dati ISTAT sulle spese per consumi finali delle famiglie toscane per categorie di beni.

Per il paragrafo relativo alle unità locali del commercio al dettaglio sono stati invece utilizzati i dati Infocamere tratti dalla banca dati StockView (facendo riferimento alla classificazione delle attività economiche Ateco 2007), suddividendo gli esercizi specializzati e non specializzati nella vendita di prodotti alimentari e non alimentari.

Di seguito si riporta la classificazione delle divisioni e dei gruppi di attività economica (Ateco 2007) nei settori d'indagine:

SETTORI DI INDAGINE	ATECO 2007
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari	47.11.3 <i>Discount di alimentari</i> 47.11.4 <i>Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari</i> 47.11.5 <i>Commercio al dettaglio di prodotti surgelati</i> 47.2 <i>Commercio al dettaglio di prodotti alimentari, bevande e tabacco in esercizi specializzati</i>
Commercio al dettaglio di prodotti non alimentari	<i>Abbigliamento ed accessori</i> 47.51 <i>Commercio al dettaglio di prodotti tessili in esercizi specializzati</i> 47.71 <i>Commercio al dettaglio di articoli per l'abbigliamento in esercizi specializzati</i> 47.72 <i>Commercio al dettaglio di calzature e articoli in pelle in esercizi specializzati</i> <i>Prodotti per la casa ed elettrodomestici</i> 47.19.2 <i>Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici</i> 47.43 <i>Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati</i> 47.52 <i>Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiali da costruzione in esercizi specializzati</i> 47.53.1 <i>Commercio al dettaglio di tappeti</i> 47.54 <i>Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati</i> 47.59 <i>Commercio al dettaglio di mobili, di articoli per l'illuminazione e altri articoli per la</i> 47.63 <i>Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati</i> <i>Altri prodotti non alimentari</i> 47.19.9 <i>Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari</i> 47.41 <i>Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche, software e attrezzature per ufficio in esercizi specializzati</i> 47.42 <i>Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati</i> 47.53.2 <i>Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame</i> 47.61 <i>Commercio al dettaglio di libri nuovi in esercizi specializzati</i> 47.62 <i>Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici</i> 47.64 <i>Commercio al dettaglio di articoli sportivi in esercizi specializzati</i> 47.65 <i>Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli, compresi quelli elettronici</i> 47.73 <i>Commercio al dettaglio di medicinali in esercizi specializzati</i> 47.74 <i>Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati</i> 47.75 <i>Commercio al dettaglio di cosmetici, di articoli di profumeria e di erboristeria in esercizi specializzati</i> 47.76 <i>Commercio al dettaglio di fiori, piante, semi, fertilizzanti, animali domestici e alimenti per animali domestici in esercizi specializzati</i> 47.77 <i>Commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria</i> 47.78 <i>Commercio al dettaglio di altri prodotti (esclusi quelli di seconda mano) in esercizi specializzati</i> 47.79 <i>Commercio al dettaglio ambulante</i> 47.8 <i>Commercio al dettaglio al di fuori dei negozi, banchi e mercati</i> 47.9
Ipermercati, supermercati e grandi magazzini	47.11.1 <i>Ipermercati</i> 47.11.2 <i>Supermercati</i> 47.19.1 <i>Grandi magazzini</i>

La classificazione utilizzata invece per analizzare la demografia d'impresa (dinamica delle unità locali del commercio al dettaglio in sede fissa iscritte al Registro delle Imprese) è invece la seguente:

COMMERCIO AL DETTAGLIO IN SEDE FISSA

SETTORI DI INDAGINE	ATECO 2007
Alimentari	
<i>Esercizi non specializzati</i>	47.11.1 <i>Ipermercati</i> 47.11.2 <i>Supermercati</i> 47.11.3 <i>Discount di alimentari</i> 47.11.4 <i>Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari</i> 47.11.5 <i>Commercio al dettaglio di prodotti surgelati</i>
<i>Esercizi specializzati</i>	47.2 <i>Commercio al dettaglio di prodotti alimentari, bevande e tabacco in esercizi specializzati</i>
Non alimentari	
<i>Esercizi non specializzati</i>	47.19.1 <i>Grandi magazzini</i> 47.19.2 <i>Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici</i> 47.19.9 <i>Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari</i>
<i>Esercizi specializzati</i>	47.74 <i>Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati</i> 47.75 <i>Commercio al dettaglio di cosmetici, di articoli di profumeria e di erboristeria in esercizi specializzati</i> 47.76 <i>Commercio al dettaglio di fiori, piante, semi, fertilizzanti, animali domestici e alimenti per animali domestici in</i> 47.77 <i>Commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria</i>



Survey pmi 2014

“After the storm”: le imprese toscane fra crisi e ripartenza

Unioncamere Toscana - Ufficio Studi

Note e approfondimenti 2014-02

Maggio 2014

Survey pmi 2014

“After the storm”: le imprese toscane
fra crisi e ripartenza

INDICE

Sintesi	3
1. Il contesto di riferimento.....	7
2. Evoluzione del mercato, performance ed aspettative per il 2014.....	9
3. Flussi finanziari, gestione della liquidità ed accesso al credito.....	12
4. Comportamenti ed orientamenti strategici delle imprese.....	17
Nota metodologica	21

**Unioncamere
Toscana
Ufficio Studi**

*Note e
approfondimenti
2014-02*

Maggio 2014

A cura di:
Riccardo Perugi

Elaborazioni:
Lauretta Ermini

**Impostazione
metodologica:**
Lauretta Ermini

Coordinamento:
Riccardo Perugi

SINTESI

Dopo una fase di rallentamento che si è protratta fino alla prima metà dello scorso anno, la parte finale del 2013 ha messo in luce un rafforzamento dell'attività economica a livello globale, con un recupero che appare destinato a consolidarsi nel corso del 2014 grazie soprattutto al miglioramento che sta interessando le economie avanzate.

All'interno di un contesto che sta tornando ad essere maggiormente favorevole, l'indagine che viene presentata in questo report – realizzata su un campione di circa 2 mila imprenditori toscani – evidenzia un leggero **miglioramento delle aspettative** da questi formulate circa l'evoluzione attesa per i prossimi mesi: la quota di aziende per le quali si prevede una crescita del volume d'affari nel corso 2014 si porta al 7% (era al 3% nell'indagine dello scorso anno), mentre la quota di quelle che ritengono probabile una diminuzione scende al 37% (era al 44%).

Un "clima di fiducia" maggiormente positivo si respira soprattutto nei settori a più elevato contenuto di conoscenza ed a maggiore intensità tecnologica, come l'ingegneria meccanica ed elettronica (dove la quota di imprese che prevede un aumento del proprio fatturato è pari al 14%), l'informatica (15%) ed i servizi avanzati alle imprese nel terziario (16%).

Come già nel recente passato, i **mercati internazionali** continueranno a rappresentare la principale fonte di stimolo alla ripresa dell'attività: la domanda estera è infatti prevista in crescita dal 12% degli imprenditori, contro una quota più contenuta di coloro che prevedono un'espansione della domanda interna (il 7%).

Anche in questo caso, tuttavia, si notano alcune positive novità rispetto alla precedente indagine, con un recupero di fiducia più marcato proprio riguardo all'andamento della domanda nazionale: un chiaro sintomo del ruolo fondamentale che il mercato interno riveste soprattutto per le piccole e le micro imprese, che hanno spesso nel mercato domestico l'unico sbocco commerciale ai propri prodotti.

La **dinamica dei prezzi** di vendita resterà comunque estremamente contenuta, con solo il 2% degli imprenditori che prevede adeguamenti al rialzo dei prezzi nel corso del 2014 ed il 14% che – al contrario – ritiene probabile una riduzione: l'indagine conferma dunque come, nello scenario attuale, non vadano certamente sottovalutati i rischi di deflazione, il cui eventuale innesco potrebbe compromettere sul nascere l'avvio ed il consolidamento di una fase di ripresa.

Anche su altri fronti l'atteggiamento degli imprenditori rimane estremamente prudente: nel caso degli **investimenti**, la quota di imprenditori che ha programmi per il 2014 sale infatti solo leggermente, portandosi al 7% (dal 5% del 2013, era al 22% nel 2011); sotto l'aspetto occupazionale, la quota di aziende che prevede una situazione di stabilità dei propri organici – già ampia nel 2013 (90%) – cresce ulteriormente nell'anno in corso (92%), mentre le imprese che ritengono probabile un aumento resta ai minimi termini (solo l'1%).

Si tratta di una prudenza che appare giustificata da varie circostanze, in primo luogo dal fatto che circa un'impresa su quattro (il 26%) prevede che l'anno in corso si caratterizzerà per un nuovo peggioramento sul fronte della **gestione della liquidità**, un dato in riduzione rispetto alle precedenti rilevazioni (33% nel 2013, 44% nel 2012) ma pur sempre elevato, soprattutto se

comparato alla quota del tutto marginale (solo l'1%) che ritiene probabile un miglioramento su questo fronte.

Sono soprattutto le imprese più piccole ad avvertire le maggiori difficoltà, dal momento che la gestione della liquidità è prevista in peggioramento dal 27% delle aziende fino a 9 addetti contro il 15% di quelle con almeno 10 addetti; una situazione maggiormente sfavorevole sotto il profilo in esame caratterizza inoltre le imprese artigiane, con aspettative di peggioramento che interessano una quota pari al 30% (contro il 24% delle non artigiane).

Preoccupante è inoltre l'aumento della quota di imprese che, nel ricorso all'indebitamento bancario, hanno destinato tali risorse alla **ristrutturazione del debito** (sono passate dal 18% del 2013 al 33% della presente rilevazione), nella misura in cui a tale motivazione è connesso il diffondersi di situazioni di crisi aziendale.

Nel complesso, tanto i casi di ricorso all'indebitamento bancario come quelli di ricapitalizzazione dell'azienda con mezzi propri restano comunque su livelli contenuti (interessando rispettivamente il 6% ed il 10% delle imprese prese in esame), delineando un quadro in cui i casi di **approvvigionamento di nuove risorse** finanziarie restano – indipendentemente dai canali e dalle modalità utilizzate – di “basso profilo”, ulteriore conferma dell'atteggiamento di attesa già in precedenza segnalato con riferimento all'implementazione dei programmi di investimento ed a quelli occupazionali.

Fra le imprese che esprimono il maggiore fabbisogno di nuove risorse vi sono in primo luogo le imprese di più recente costituzione (quelle avviate fra il 2012 e il 2013 hanno provveduto nel 20% dei casi alla ricapitalizzazione con mezzi propri e nel 16% all'indebitamento bancario), aspetto non sorprendente alla luce delle risorse che i processi di start-up aziendale normalmente assorbono.

Rilevante è inoltre il fabbisogno delle imprese esportatrici (ricapitalizzazione 10%, indebitamento 13%), confermando come il reperimento di risorse costituisca un fattore-chiave nell'intraprendere percorsi di internazionalizzazione e – più in generale – nel realizzare programmi di investimento a sostegno di processi di sviluppo aziendale.

Nonostante il ricorso all'indebitamento bancario rimanga su livelli modesti, l'indagine registra al contempo una qualche attenuazione sul fronte delle difficoltà di **accesso al credito**, e la quota di imprese che giudica le relative condizioni meno favorevoli scende al 33% dopo aver toccato il 60% nel corso delle precedenti due indagini.

La distensione nelle condizioni di erogazione dei prestiti appare tuttavia ancora parziale, dal momento che tale quota, seppur in diminuzione, resta su livelli ancora elevati in senso assoluto, collocandosi al di sopra del dato rilevato nel 2009 (23%) e – dunque – in un anno già fortemente caratterizzato dall'irrigidimento delle condizioni di accesso al credito conseguente ai riflessi della crisi finanziaria.

Le difficoltà più pronunciate sotto il profilo in esame vengono segnalate dai settori del sistema moda (dove il 51% delle imprese giudica meno favorevoli le condizioni di accesso al credito), l'edilizia (44%), i trasporti (38%) e l'informatica (37%), mentre analizzando le caratteristiche strutturali delle imprese le maggiori difficoltà riguardano le imprese artigiane (38%), le imprese subfornitrici/contoterziste (41%) e le aziende prevalentemente esportatrici (37% per quelle che derivano oltre la metà del proprio fatturato dai mercati esteri).

Se l'approvvigionamento di nuove risorse costituisce un'opzione per il momento ancora circoscritta ad un numero relativamente limitato di imprese, è soprattutto dall'analisi dei comportamenti e degli **orientamenti strategici** messi in atto dagli imprenditori che sembra trasparire il ritorno ad un clima di fiducia maggiormente favorevole.

Dopo aver assistito, nel corso delle due precedenti rilevazioni, ad un generalizzato impoverimento delle risposte offerte dalle aziende alla nuova recessione, l'ultima indagine fa infatti registrare un'importante inversione di tendenza sotto il profilo in esame, e l'utilizzo delle diverse leve strategiche a disposizione torna a diffondersi in maniera più ampia all'interno del tessuto imprenditoriale toscano.

Fra i comportamenti qualificati come "difensivi", gli interventi volti ad una razionalizzazione e **contenimento dei costi di produzione/gestione** restano i più diffusi (63%), risultando inoltre in aumento (insieme agli interventi sui costi di approvvigionamento e logistica) rispetto alla precedente rilevazione.

La ricerca di una maggiore efficienza operativa è peraltro ancora una volta giustificata dalla necessità di recuperare adeguati livelli di redditività, a fronte di politiche di prezzo che rimangono – come visto in precedenza – estremamente caute, e che si traducono in pratiche commerciali volte alla **compressione dei margini** (segnalate dal 57% delle imprese).

Più significative ancora appaiono tuttavia le indicazioni che riguardano il gruppo di orientamenti strategici di natura maggiormente "proattiva" e di riqualificazione dell'offerta: in tale ambito aumenta, in particolare, il ricorso ad interventi volti a **migliorare la qualità** dei prodotti/servizi offerti (dal 20% al 39%), con valori particolarmente elevati fra le aziende di sistema manifatturiero (51%), dei servizi avanzati alle imprese (53%) e – soprattutto – del turismo (60%).

Particolare valenza, in tale ambito, assume inoltre la tipologia di clientela servita: le imprese esportatrici, nel caso del manifatturiero, e quelle con clientela anche straniera, nel turismo, riportano infatti valori decisamente superiori rispetto alle imprese che operano esclusivamente sul mercato nazionale (nel manifatturiero, aziende esportatrici 67% vs. 42% delle non esportatrici; nel turismo, aziende con clientela straniera 69% vs. 50% di quelle con clientela solo italiana).

Sostanzialmente stabile (all'11%) resta invece la quota di imprese che stanno ampliando la **gamma dei propri prodotti/servizi**, comportamenti che rimandano a processi di innovazione (di prodotto) maggiormente radicali rispetto ai progressivi adattamenti che sono alla base dei miglioramenti di cui si è detto in precedenza, ed una diminuzione caratterizza l'adesione ad **iniziative di rete** (9%) che – tuttavia – si rivelano più diffuse all'interno del settore dei trasporti/logistica (17%), dei servizi avanzati alle imprese (15%), dell'agricoltura (14%) e del commercio (11%).

Si registra al contrario un ampliamento dei casi volti alla ricerca di **nuovi canali e forme distributive/promozionali**, soprattutto fra le imprese del turismo (41%) e dei servizi avanzati alle imprese (36%), così come si evidenzia una maggiore propensione sia ad operare sui mercati esteri (dal 9% della precedente indagine al 13% della presente rilevazione) che ad aprire nuovi sbocchi all'interno del mercato nazionale (dal 14% al 16%).

Ed è proprio la **ricerca di nuovi sbocchi di mercato** che più sembra “fare la differenza” nel contesto attuale: la quota di imprese che registrano un aumento di fatturato, pari nel complesso al 7%, cresce infatti in maniera significativa nel caso di coloro che hanno posto in essere strategie finalizzate alla ricerca di nuovi sbocchi sul mercato domestico (22%) e delle imprese che si sono rivolte a nuovi mercati esteri (28%), seguite a distanza dalle performance delle aziende che hanno perseguito un ampliamento dei prodotti/servizi realizzati.

In conclusione, l'indagine realizzata restituisce l'immagine di un sistema imprenditoriale che – dopo la seconda dura recessione in soli cinque anni – sta affrontando una nuova fase congiunturale cercando di rialzare la testa, attraverso l'elaborazione di nuove e più complesse strategie di risposta alle difficoltà fin qui incontrate.

Si tratta per il momento di segnali nel complesso ancora deboli, in parte conseguenza anche della necessaria cautela che inevitabilmente origina da prospettive di mercato ancora incerte e da tensioni che, tanto sul fronte della liquidità come su quello dell'accesso al credito, non appaiono ancora superate, ma che rappresentano il necessario punto di ri-partenza per tornare a progettare il futuro.

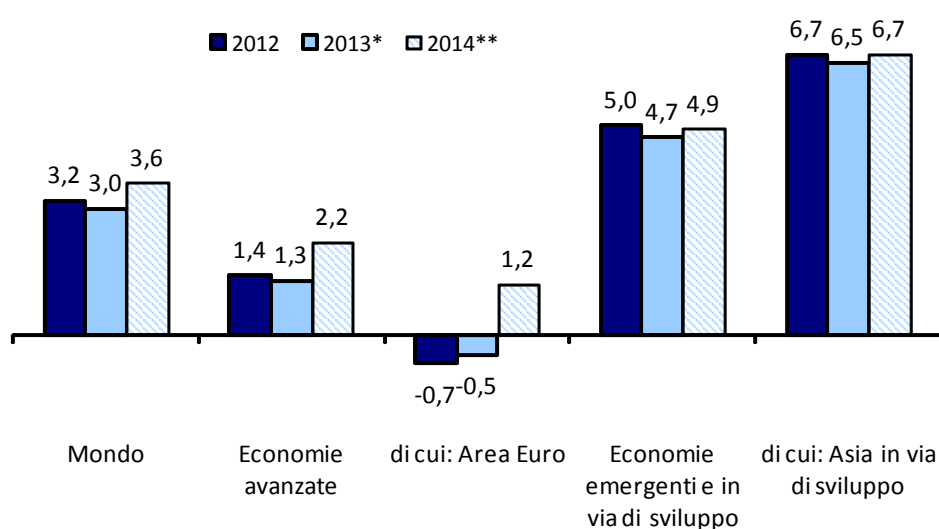
1. IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

Il 2013 è stato caratterizzato da un ulteriore lieve rallentamento della crescita globale, generalizzato tanto alle economie avanzate come a quelle emergenti. La seconda metà del 2013 ha tuttavia visto un rafforzamento dell'attività economica, con un recupero che appare destinato a consolidarsi nell'anno in corso e a tradursi in un'accelerazione sia del pil mondiale (+3,6%) che degli scambi internazionali (+4,0%). Protagoniste di questo rafforzamento, contrariamente a quanto avvenuto nel corso degli ultimi anni, sono le economie avanzate, che nel passaggio dal 2013 al 2014 – secondo le più recenti previsioni del Fondo Monetario – dovrebbero guadagnare quasi un punto percentuale di crescita (fig. 1).

FIGURA 1

Andamento del Pil mondiale

Variazioni % sull'anno precedente



(*) Stime (**) Previsioni

Fonte: FMI, World Economic Outlook, Aprile 2013

Particolarmente importante, in questo contesto, l'inversione del trend che si sta realizzando all'interno dell'Area Euro, dove la recessione del 2012-2013 sta lasciando il posto ad una fase di ripresa. I differenziali territoriali all'interno dell'Eurozona restano comunque ampi: da un lato, nel 2014, la Germania dovrebbe raggiungere una crescita del +1,7% dopo due anni in cui il pur marcato rallentamento (+0,9% nel 2012 e +0,5% nel 2013) non si è tuttavia tradotto in una vera e propria recessione; dall'altro vi sono invece paesi come l'Italia che – dopo un biennio di contrazione dell'attività superiore nel complesso al 4% – si riprendono su tassi che restano tuttavia su livelli ancora modesti (+0,6% nel 2014).

Nel nostro Paese, la ripartenza del 2014 sarà trainata soprattutto dalla riattivazione dei processi di accumulazione del capitale (+1,1% per gli investimenti fissi lordi, dopo tuttavia un crollo del 27,5% fra il 2007 e il 2013) e da un'accelerazione dell'export (+2,9%), quest'ultima peraltro quasi interamente compensata da una crescita delle importazioni di analoga entità. Si arresta inoltre la caduta dei consumi, pur essendo destinati a rimanere su valori sostanzialmente stazionari tanto nella componente delle famiglie (+0,2% sul 2013) che dei consumi pubblici (+0,1%).

È all'interno di tale quadro di riferimento, caratterizzato da una lenta uscita dalla seconda recessione in cinque anni, che vanno pertanto letti i risultati dell'indagine che Unioncamere Toscana ha realizzato nel mese di marzo 2014 su un campione di circa 2.000 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. Un contesto caratterizzato ancora da molte ombre, ma dove si stanno facendo spazio alcuni spiragli che lasciano intravedere una fase più favorevole rispetto a quella attraversata nel corso degli ultimi anni.

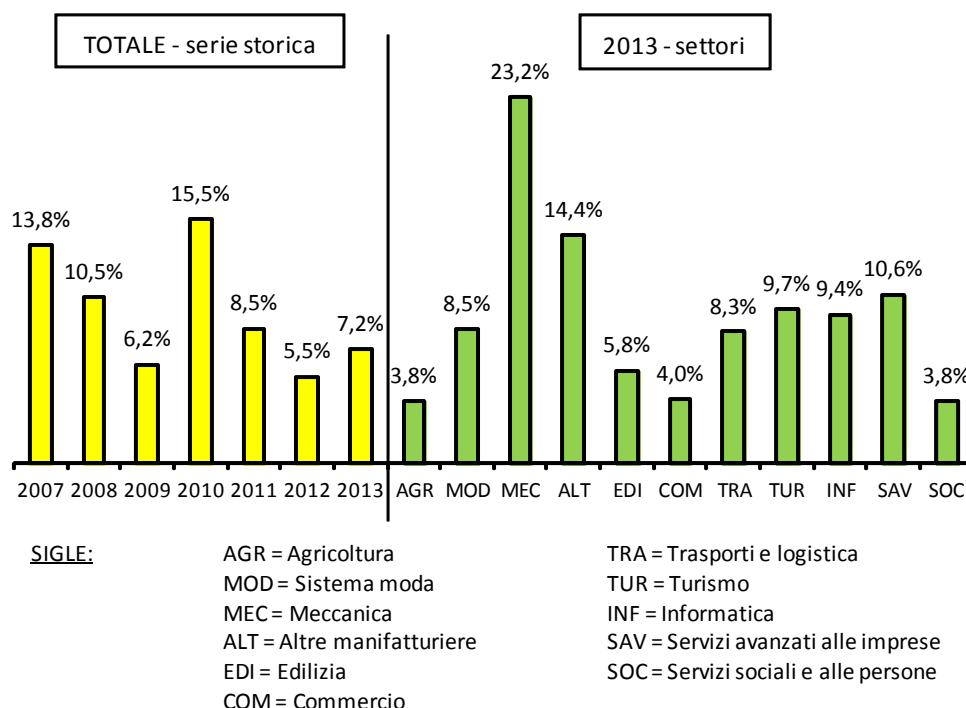
2. EVOLUZIONE DEL MERCATO, PERFORMANCE ED ASPETTATIVE PER IL 2014

L'indagine realizzata testimonia in effetti di come anche per le imprese toscane si stia concretizzando un possibile punto di svolta di un ciclo economico fin qui decisamente negativo. Con riferimento ai consuntivi del 2013, la quota di imprese con fatturato in aumento torna infatti a crescere, seppur in maniera molto modesta, arrestando così la caduta osservata nel precedente biennio. Malgrado ciò, resta comunque ancora ampio il gruppo delle imprese che si caratterizzano per un peggioramento del proprio volume d'affari, ed oltre una impresa su due (il 55,0%) chiude il 2013 in negativo (fig. 2).

FIGURA 2

Andamento del fatturato

Quota % di imprese con fatturato in aumento



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

La situazione appare tuttavia tutt'altro che omogenea in funzione delle diverse tipologie d'impresa e comparti di attività. I migliori risultati si registrano – a livello settoriale – all'interno del manifatturiero e, in particolare, nell'ingegneria meccanica ed elettronica, mentre nel terziario i migliori risultati sono realizzati dai servizi avanzati alle imprese. Per quanto riguarda invece le principali caratteristiche delle imprese analizzate, una più ampia quota di aziende che hanno messo a segno una crescita del proprio volume d'affari si rileva fra le realtà maggiormente strutturate (il 27,1% delle aziende con almeno dieci addetti riporta un incremento del fatturato), fra le esportatrici (26,8%) e fra le imprese di più recente costituzione (il 21,5% di quelle nate dopo il 2008).

Le maggiori difficoltà si evidenziano invece per agricoltura, edilizia, commercio e servizi sociali/alla persona sotto il profilo settoriale, mentre sotto l'aspetto strutturale sono le

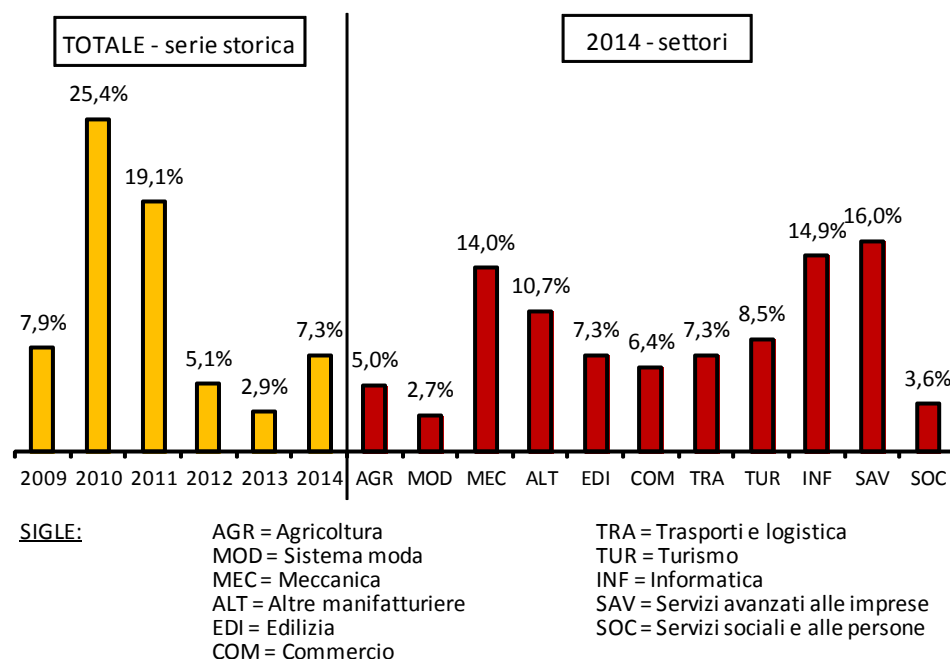
imprese più piccole (solo il 4,1% di quelle fino a 3 addetti riportano un incremento del volume d'affari) e quelle che assumono forme giuridiche maggiormente «semplificate» (il 5,7% delle aziende non costituite come società di capitali, prevalentemente sotto forma di imprese individuali) a far registrare gli andamenti maggiormente negativi. In termini generali, dati relativi al 2013 evidenziano dunque come il peggioramento ciclico osservato nel precedente biennio si sia arrestato, e come anche in una fase che può essere qualificata come recessiva esista una quota non trascurabile di imprese che è stata in grado di mettere a segno risultati positivi, ma come vasti strati del tessuto imprenditoriale abbiano continuato ad accusare un peggioramento dei propri andamenti di mercato

Sono così soprattutto le aspettative per il 2014 ad esprimere un più marcato cambio di percezione relativamente all'evoluzione della situazione in corso. Sebbene la quota di «ottimisti» – di coloro che prevedono cioè di realizzare un incremento del proprio volume d'affari nell'anno corrente – resti su livelli contenuti rispetto a quanto rilevato nel 2010-2011 (prima cioè dell'ultima recessione), il recupero rispetto alle aspettative formulate nella rilevazione dello scorso anno segna infatti una più decisa inversione di tendenza rispetto ai dati di consuntivo (fig. 3)¹. Tale recupero appare poi maggiormente «diffuso» sotto il profilo settoriale, ed interessare – ancora più della meccanica – comparti del terziario a più elevata «intensità di conoscenza» come informatica e servizi avanzati alle imprese.

FIGURA 3

Aspettative sull'andamento del fatturato

Quota % di imprese con previsioni di fatturato in aumento



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Come già nel recente passato, i mercati internazionali continueranno a rappresentare la principale fonte di stimolo alla ripresa dell'attività: la domanda estera è infatti prevista in

¹ Anche la quota di imprese che prevedono una diminuzione del proprio fatturato scende inoltre al 37%, dopo che lo scorso anno si attestava al 44%.

crescita dal 12% degli imprenditori, contro una quota più contenuta (il 7%) di coloro che prevedono un'espansione della domanda interna. Anche in questo caso, tuttavia, si notano alcune positive novità rispetto alla precedente indagine. Ad un'attenuazione dell'ottimismo circa l'andamento della domanda estera (nel 2013 gli imprenditori che manifestavano a tale proposito aspettative favorevoli erano pari al 15%), si contrappone infatti un recupero di fiducia sull'andamento di quella nazionale (nel 2013 gli «ottimisti non superavano in questo caso il 3%): un chiaro sintomo del ruolo fondamentale che il mercato interno riveste nel sostenere aspettative imprenditoriali maggiormente favorevoli, soprattutto nel caso di micro e piccole imprese che hanno spesso nel mercato domestico l'unico sbocco commerciale ai propri prodotti. La dinamica dei listini di vendita resterà comunque estremamente contenuta, con solo il 2,2% degli imprenditori che prevede adeguamenti al rialzo dei prezzi nel corso del 2014 ed il 14,0% che – al contrario – ritiene probabile una riduzione. L'indagine conferma dunque come, nello scenario attuale, non vadano certamente sottovalutati i rischi di deflazione, il cui eventuale innesco potrebbe compromettere sul nascere l'avvio ed il consolidamento di una fase di ripresa.

Per il momento, si può comunque osservare come il miglioramento delle aspettative relativamente alle dinamiche di mercato – e, come vedremo meglio oltre, un'attenuazione nelle difficoltà di accesso al credito – induca un leggero miglioramento anche nelle prospettive di investimento delle imprese: il 7% degli imprenditori ha infatti programmi di investimento per il 2014, una quota in rialzo rispetto al 5% della precedente rilevazione anche se ancora decisamente distante dal 22% del 2011. L'atteggiamento rimane dunque, anche in questo caso, estremamente prudente, così come rimangono fondamentalmente di attesa le aspettative circa l'evoluzione occupazionale. La quota di imprese che prevede una situazione di stabilità dei propri organici, già ampia nel 2013 (90%) – cresce ulteriormente con riferimento all'anno in corso (92%); allo stesso tempo, le aziende che prevedono un aumento di tale consistenza resta ancora ai minimi termini (solo l'1%), mentre si assiste ad una diminuzione delle imprese che ritengono probabile una riduzione dei propri addetti (dal 9% al 7%).

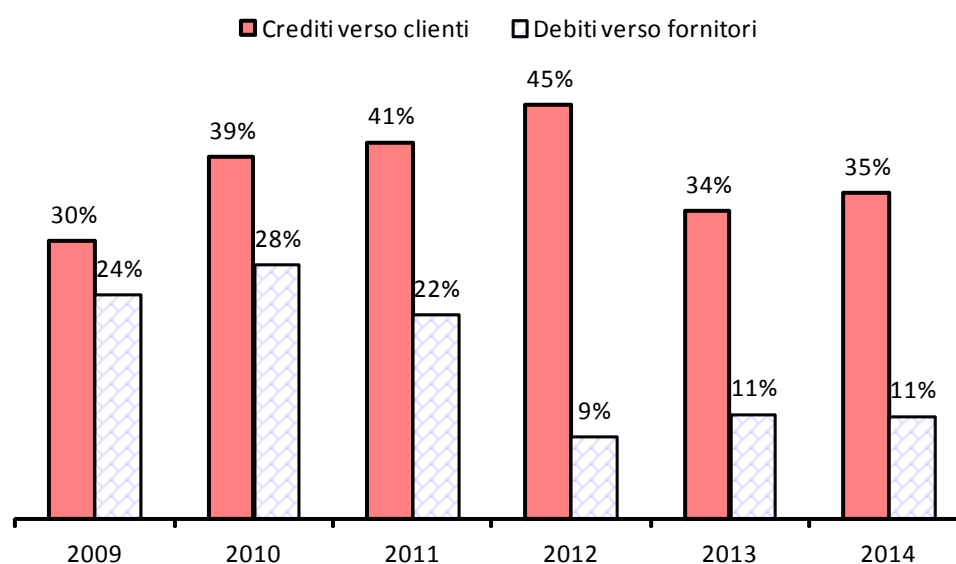
3. FLUSSI FINANZIARI, GESTIONE DELLA LIQUIDITA' ED ACCESSO AL CREDITO

All'inizio del 2014, la quota di imprese che denunciano un aumento dei tempi di riscossione (dai propri clienti/committenti) o dei tempi di pagamento (verso i propri fornitori) è rimasta sostanzialmente invariata sui livelli registrati nella precedente rilevazione (fig. 4). Sebbene si tratti di valori inferiori rispetto ai massimi registrati fra il 2011 e il 2012, il divario che sussiste fra i due gruppi – con un numero molto più ampio di soggetti che hanno segnalato un aumento dei tempi di riscossione – resta ancora ampio, ed evidenzia come per una parte rilevante di imprese la gestione dei crediti e dei debiti commerciali resti problematica, ed un fattore di drenaggio della liquidità aziendale.

FIGURA 4

Crediti e debiti commerciali: andamento dei tempi di riscossione e di pagamento

Quota % di imprese per le quali si è verificato un aumento dei tempi di riscossione (sui crediti) o di pagamento (sui debiti)



N.B.: nel 2009 e nel 2010 il dato si riferiva alla quota di imprese che avevano concesso dilazioni di pagamento (sui crediti) o richiesto dilazioni di pagamento (sui debiti)

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Circa un'impresa su quattro (il 26%) prevede del resto che l'anno in corso si caratterizzerà per un nuovo peggioramento sul fronte della gestione della liquidità, un dato in riduzione rispetto alle precedenti rilevazioni (33% nel 2013, 44% nel 2012) ma che resta pur sempre elevato, soprattutto se comparato alla quota del tutto marginale (solo l'1%) che ritiene probabile un miglioramento su questo fronte. Sono soprattutto le imprese più piccole ad avvertire le maggiori difficoltà in tal senso, dal momento che la gestione della liquidità è prevista in peggioramento dal 27% delle aziende fino a 9 addetti contro il 15% di quelle con almeno 10 addetti. Una situazione sfavorevole sotto il profilo in esame caratterizza inoltre le imprese artigiane, con aspettative di peggioramento che interessano una quota pari al 30% (contro il 24% delle non artigiane).

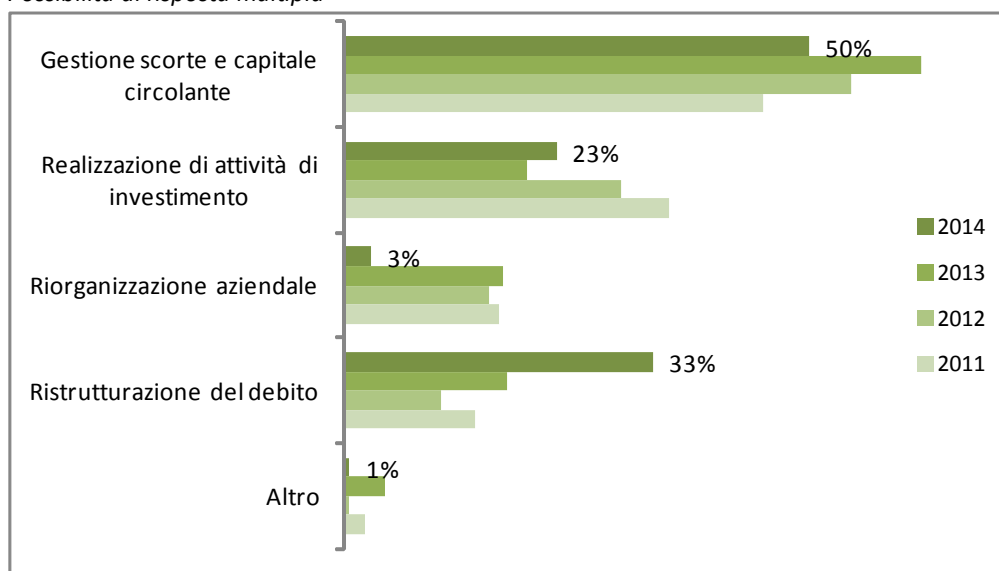
Una certa attenuazione delle difficoltà legate alla gestione della liquidità emerge comunque anche con riferimento alle motivazioni che hanno indotto a ricorrere all'indebitamento bancario: il reperimento di risorse finalizzate alla gestione delle scorte e del capitale circolante mostra infatti una frequenza in deciso calo rispetto a quanto registrato nel 2013, pur restando la principale motivazione addotta dalle imprese sotto il profilo in esame (fig. 5). Altro aspetto positivo, risalgono leggermente le motivazioni legate alla realizzazione di attività di investimento, coerentemente con quanto in precedenza segnalato in merito ai programmi delle imprese per il 2014: tale frequenza resta tuttavia su livelli inferiori a quelli del biennio 2011-2012, confermando l'atteggiamento di attesa che ancora caratterizza sotto tale profilo il comportamento degli imprenditori toscani.

FIGURA 5

Motivi del ricorso all'indebitamento bancario

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

Possibilità di risposta multipla



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Fra gli aspetti meno positivi, da segnalare invece che aumenta in maniera sensibile il reperimento di risorse destinate alla ristrutturazione del debito, dato preoccupante nella misura in cui implica il diffondersi di situazioni di crisi aziendale. Ancora più preoccupante è poi il drastico calo dei casi in cui le risorse vengano reperite per scopi di riorganizzazione aziendale, dal momento che ciò denota una rarefazione dei processi di riprogettazione organizzativa e riposizionamento strategico messi in atto dalle imprese toscane.

La diffusione del ricorso all'indebitamento bancario resta comunque su livelli contenuti, così come accade per gli interventi finalizzati alla ricapitalizzazione dell'azienda con mezzi propri (fig. 6). Nel complesso si delinea dunque un quadro in cui i casi di approvvigionamento di nuove risorse finanziarie restano – indipendentemente dai canali e dalle modalità utilizzate – di “basso profilo”, ulteriore conferma dell'atteggiamento “attendista” già in precedenza segnalato con riferimento all'implementazione dei programmi di investimento.

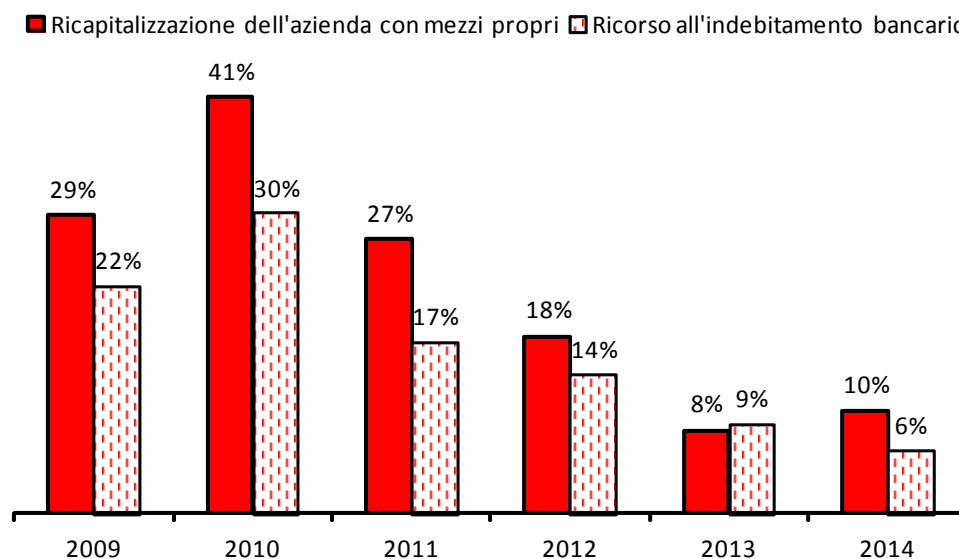
Sintetizzando, si può affermare che le indicazioni ricavate dagli imprenditori configurano il raggiungimento di un “punto di caduta” rispetto alla progressiva, rapida diminuzione dei casi in cui – negli ultimi anni – la riduzione delle risorse immesse in azienda era espressione delle

preoccupazioni e delle difficoltà da questi incontrate sul piano economico-finanziario. Da questo punto di vista, il leggero aumento della quota di imprenditori che stanno decidendo di ricapitalizzare la propria azienda e di avviare nuovi programmi di investimento segnala, se non proprio un'inversione di tendenza, per lo meno un atteggiamento di minore sfiducia rispetto al prossimo futuro, seppur con tutte le cautele imposte da una situazione ancora fragile sia finanziariamente che sotto il profilo degli andamenti di mercato.

FIGURA 6

Approvvigionamento di nuove risorse finanziarie

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



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Ciò detto, i differenziali maggiori nel reperimento e nell'apporto di nuove risorse si registrano, in primo luogo, in funzione dell'anno di costituzione, con le imprese avviate fra il 2012 e il 2013 che hanno provveduto nel 20% dei casi alla ricapitalizzazione con mezzi propri e nel 16% all'indebitamento bancario, contro valori che per quelle attive da almeno cinque anni sono pari rispettivamente al 10% e al 6%. Le imprese neo-costituite evidenziano dunque un fabbisogno finanziario più elevato rispetto alle imprese che hanno superato la fase di primo consolidamento sul mercato, aspetto certo non sorprendente alla luce delle risorse che i processi di start-up aziendale normalmente assorbono.

Rilevante è inoltre il differenziale che si osserva fra imprese esportatrici (ricapitalizzazione 10%, indebitamento 13%) e non esportatrici (10% e 2%), confermando anche su tale fronte come il reperimento di risorse costituisca un fattore-chiave nell'intraprendere percorsi di internazionalizzazione e – più in generale – nel realizzare programmi di investimento a sostegno di processi di sviluppo aziendale. Un ulteriore significativo gap si registra infine fra micro imprese (ricapitalizzazione 10%, indebitamento 5%) ed imprese maggiormente strutturate (11% e 13% per le aziende con almeno dieci addetti): il più elevato apporto di risorse da parte di queste ultime evidenzia un maggior fabbisogno che, come vedremo meglio oltre, appare collegato al perseguimento di strategie maggiormente complesse ed articolate, fra cui quelle per l'internazionalizzazione costituiscono solo uno dei possibili percorsi da intraprendere.

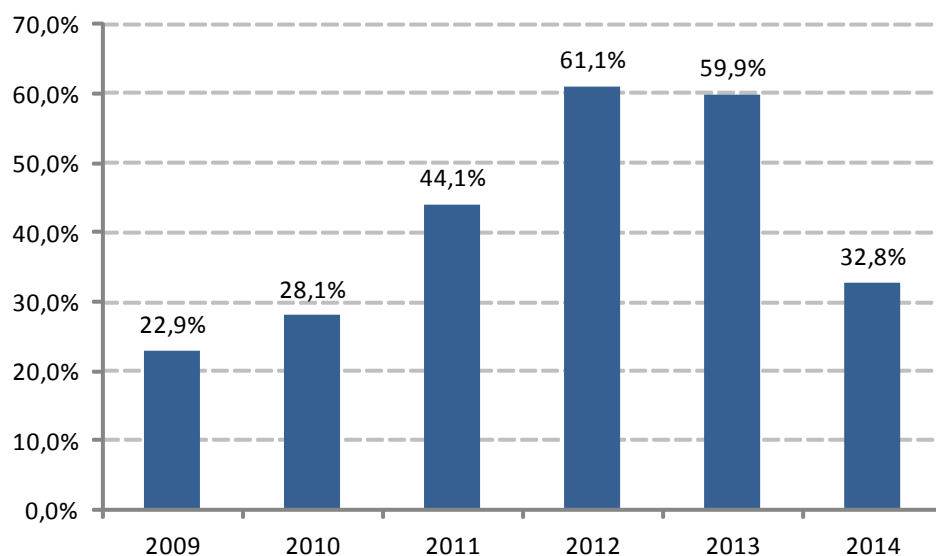
Resta infine da sottolineare come il ricorso all'indebitamento bancario resti su livelli modesti e, contrariamente ai casi di ricapitalizzazione con mezzi propri, in leggera ulteriore diminuzione rispetto all'indagine del 2013, situazione peraltro che appare confermata anche dagli indicatori sui prestiti alle imprese resi disponibili periodicamente dalla Banca d'Italia (a dicembre 2013, in discesa del 2,7% rispetto alla fine del 2012). Va soprattutto evidenziato, a tale proposito, come ciò si realizzi nonostante nell'anno in corso si registri una rilevante diminuzione sul fronte delle difficoltà di accesso al credito, che dopo aver toccato punte particolarmente elevate nel corso delle due precedenti rilevazioni scende con l'ultima in maniera significativa (fig. 7).

In questo senso, l'attuale fase sembra dunque caratterizzarsi per un allentamento delle condizioni di accesso al credito, ed il ridotto ricorso al reperimento di risorse finanziarie presso il sistema bancario originato soprattutto da un'intonazione della domanda che appare per molti versi ancora trattenuta. A parziale integrazione di tale considerazione, occorre d'altra parte osservare come la distensione nelle condizioni di accesso al credito appaia ancora parziale: la quota di imprese che giudica tali condizioni meno favorevoli rispetto allo scorso anno resta infatti su livelli pur sempre elevati in senso assoluto, collocandosi al di sopra di un periodo – il biennio 2009-2010 – già fortemente caratterizzato dall'irrigidimento delle condizioni di accesso al credito conseguente ai riflessi della crisi finanziaria.

FIGURA 7

Difficoltà di accesso al credito bancario

Quota % di imprese che giudica le condizioni di accesso al credito bancario meno favorevoli rispetto all'anno precedente (al netto delle mancate risposte)



Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Per concludere, differenziali sfavorevoli di accesso al credito interessano in particolare soprattutto alcuni settori, fra cui il sistema moda (dove il 51% delle imprese giudica meno favorevoli le relative condizioni), l'edilizia (44%), i trasporti (38%) e l'informatica (37%). Sotto il profilo delle caratteristiche strutturali delle imprese in esame, maggiori difficoltà riguardano invece le imprese artigiane (38% vs. 30% delle non artigiane), le imprese subfornitrici (41% vs. 26% di quelle che operano interamente in conto proprio) e le imprese prevalentemente esportatrici (37% per quelle che derivano oltre la metà del proprio fatturato dai mercati esteri vs. 30% delle altre), forse in considerazione di una percezione più elevata di rischio da parte

degli istituti bancari. Da osservare infine che le difficoltà di accesso al credito risultano più elevate per le imprese che intrattengono rapporti con più istituti bancari (41% vs. 26% di quelle che hanno rapporti con un solo istituto). Resta la necessità di comprendere, a tale proposito, il rapporto di causalità fra i due fenomeni considerati, se cioè la decisione di intrattenere rapporti con più istituti sia la conseguenza di precedenti problematiche condizioni di accesso al credito o se, viceversa, l'esclusività del rapporto banca-impresa non consenta di stabilire effettivamente una relazione su basi fiduciarie in grado di ridurre le "asimmetrie informative" e di garantire condizioni maggiormente favorevoli ai prenditori.

4. COMPORTAMENTI ED ORIENTAMENTI STRATEGICI DELLE IMPRESE

Malgrado l'approvvigionamento di nuove risorse rappresenti, come visto in precedenza, un'opzione relativamente circoscritta, è soprattutto dall'analisi dei comportamenti e degli orientamenti strategici messi in atto dalle imprese che sembra trasparire il ritorno ad un clima di fiducia maggiormente favorevole. Dopo aver assistito, nel corso delle due precedenti rilevazioni, ad un generalizzato impoverimento delle risposte offerte dalle aziende alla nuova recessione, l'ultima indagine fa infatti registrare un'importante inversione di tendenza sotto il profilo in esame. L'utilizzo delle diverse leve strategiche a disposizione degli imprenditori torna a diffondersi in maniera più ampia fra le imprese toscane, interessando sia quegli atteggiamenti classificati anche nelle precedenti rilevazioni come «difensivi», sia quelli di natura maggiormente «proattiva» (fig. 8).

FIGURA 8

Comportamenti e strategie di risposta degli imprenditori

Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla) e confronto con la precedente indagine

MISURE "DIFENSIVE"	
Razionalizzazione dei costi di produzione/gestione	63% ↑
Compressione dei margini	57% ↑
Razionalizzazione dei costi di approvvigionamento e logistica	32% ↑
Riduzione del personale	7% ↑
Abbandono di alcuni dei mercati fin qui presidiati (1)	4% ↓
Riduzione della gamma dei prodotti/servizi offerti	1% ↓
MISURE "PROATTIVE" E DI RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA	
Miglioramento della qualità dei prodotti/servizi offerti	39% ↑
Ricerca di nuovi canali/forme distributive/promozionali	23% ↑
Ricerca di nuovi sbocchi commerciali in Italia e/o all'estero (1)	21% ↑
Ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti	11% =
Adesione ad iniziative di rete (con imprese, consorzi, associazioni, ecc.)	9% ↓
Programmi di investimento in corso	7% ↑

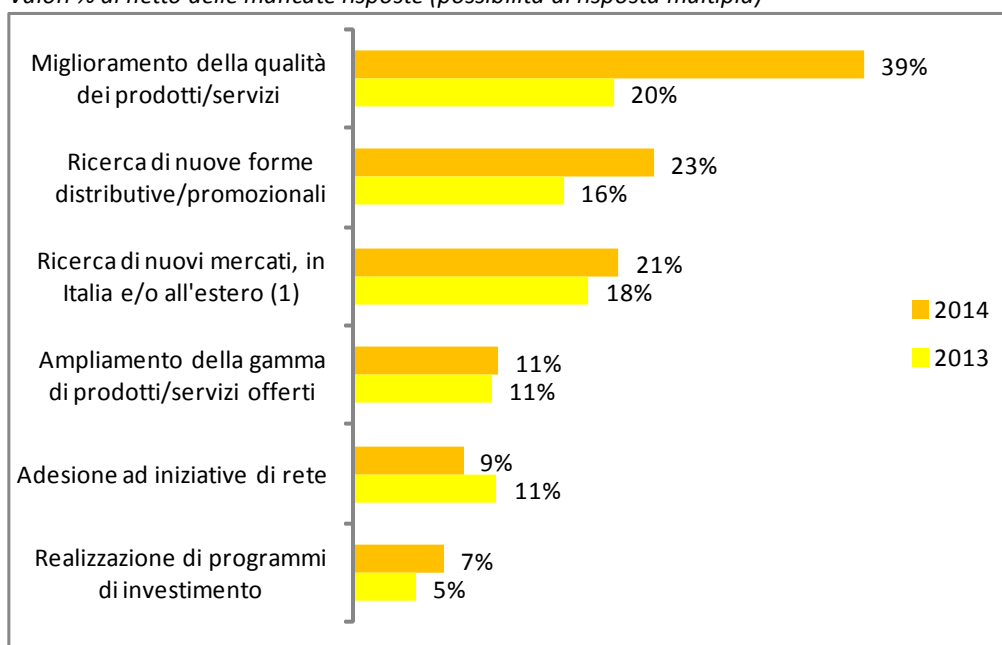
(1) Settore manifatturiero e agricoltura.

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Fra gli interventi del primo tipo, quelli volti ad una razionalizzazione e contenimento dei costi di produzione/gestione restano i più diffusi, risultando inoltre in aumento (insieme a quelli rivolti ai costi di approvvigionamento e logistica) rispetto alla precedente rilevazione. La ricerca di una maggiore efficienza operativa è peraltro ancora una volta giustificata dalla necessità di recuperare adeguati livelli di redditività, a fronte di politiche di prezzo che rimangono – come visto in precedenza – estremamente caute e che si traducono in pratiche commerciali volte alla compressione dei margini. Oltre a questi vi sono comunque altri elementi, nei comportamenti “difensivi” analizzati, che rimandano ad un miglioramento delle condizioni in cui si trovano ad operare le imprese, fra cui una quota più limitata di aziende che ritiene opportuna una riduzione del personale – aspetto di grande importanza in prospettiva futura, nella misura in cui il mercato del lavoro continua invece ad evidenziare, almeno per il momento, un peggioramento dei relativi indicatori – ed una minore frequenza di casi in cui si ritiene opportuno abbandonare alcuni dei mercati fin qui presidiati, segnale anche in questo caso di un'attenuazione delle criticità fin qui riscontrate.

Più significative ancora, in tal senso, le indicazioni che riguardano il secondo gruppo di comportamenti ed orientamenti strategici, nella misura in cui si tratta di interventi che implicano generalmente un orizzonte temporale di medio/lungo periodo e comportano – almeno in prospettiva – più elevati livelli di investimento e di risorse dedicate. In tale ambito aumenta, in particolare, il ricorso ad interventi volti a migliorare la qualità dei prodotti/servizi offerti (fig. 9), con valori particolarmente elevati fra le aziende del sistema manifatturiero (51%), dei servizi avanzati alle imprese (53%) e – soprattutto – del turismo (60%). Particolare valenza, in tale ambito, assume inoltre la tipologia di clientela servita: le imprese esportatrici, nel caso del manifatturiero, e quelle con clientela anche straniera, nel turismo, riportano infatti valori decisamente superiori rispetto a quelli delle imprese che operano esclusivamente sul mercato nazionale (nel manifatturiero, aziende esportatrici 67% vs. 42% delle non esportatrici; nel turismo, aziende con clientela straniera 69% vs. 50% di quelle con clientela solo italiana).

FIGURA 9

Comportamenti e strategie di risposta: misure "proattive" e di riqualificazione dell'offerta*Valori % al netto delle mancate risposte (possibilità di risposta multipla)*

(1) Settore manifatturiero e agricoltura.

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Sostanzialmente stabile resta invece la quota di imprese che hanno ampliato la gamma dei propri prodotti/servizi, comportamenti che rimandano anche all'introduzione di nuovi prodotti ed a processi di innovazione maggiormente radicali rispetto ai progressivi adattamenti che sono alla base della ricerca di più semplici miglioramenti di prodotto. Anche l'ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerta risulta comunque maggiormente diffusa per il settore dei servizi avanzati (21%) e del turismo (20%), oltre che – sotto il profilo delle caratteristiche strutturali d'impresa – per quelle operanti in conto proprio (18% contro il 10% di quelle che svolgono anche attività di subfornitura), per le esportatrici (21% vs. 12% delle non esportatrici) e per le imprese di maggiori dimensioni (23% per quelle con almeno dieci addetti vs. 10% per le micro-imprese).

Una maggiore diffusione caratterizza inoltre la ricerca di nuovi canali e forme distributive/promozionali, soprattutto fra le imprese del turismo (41%) e dei servizi avanzati alle imprese (36%). Anche in questo caso, come in precedenza si è visto per le strategie legate al miglioramento o all'introduzione di nuovi prodotti, le caratteristiche delle imprese che ricorrono maggiormente a nuove forme di commercializzazione presentano profili per molti versi analoghi, con una maggiore accentuazione del fenomeno fra le imprese più strutturate (34% per quelle con almeno 10 addetti vs. 22% per le micro), per quelle che operano sui mercati internazionali (48% vs. 17% delle non esportatrici) e per le imprese del turismo che intercettano anche segmenti di clientela estera (53% vs. 26% delle imprese con sola clientela nazionale). Un importante discrimine nell'adozione di tali strategie è inoltre rappresentato dall'anno di avvio dell'attività: presso le imprese neo-costituite, coerentemente con la necessità di ricercare adeguati spazi di mercato, il ricorso a nuovi canali distributivi/forme promozionali è decisamente più elevato (30% per quelle avviate nel corso dell'ultimo quinquennio) rispetto a quelle maggiormente consolidate (23% per quelle avviate prima del 2009).

Ed una maggiore diffusione caratterizza anche la ricerca di nuovi sbocchi di mercato, con la propensione ad operare sui mercati esteri che progredisce più rapidamente (passando dal 9% della precedente indagine al 13% della presente rilevazione) di quella relativa alla ricerca di nuovi sbocchi sul mercato nazionale (che passa dal 14% al 16%). Ancora una volta, il livello di strutturazione organizzativa sembra contare nella capacità di esplorare nuovi mercati, con le imprese maggiormente dimensionate che evidenziano valori più elevati rispetto alle micro-imprese (49% delle imprese con almeno 10 addetti vs. 16% delle under-10). Meno significativo, ma ancora di un certo rilievo, è poi il differenziale che sussiste fra imprese che operano in conto proprio (30%) da un lato e imprese operanti anche in sub-fornitura (23%) dall'altro, verosimilmente per il ruolo che le imprese committenti esercitano nella definizione degli sbocchi commerciali anche rispetto alle proprie imprese fornitrici e, più in generale, sull'intera filiera di riferimento.

In diminuzione appare invece l'adesione ad iniziative di rete, che tuttavia si rivelano più diffuse all'interno del settore dei trasporti/logistica (17%), dei servizi avanzati alle imprese (15%), dell'agricoltura (14%) e del commercio (11%), così come fra le realtà organizzative maggiormente strutturate (18% per quelle con almeno 10 addetti vs. 8% delle micro), fra le imprese di più recente costituzione (16% per quelle costituite dopo il 2008 vs. 8% di quelle avviate prima di tale anno), per le imprese non artigiane (11% vs. 4% delle non artigiane) e per le società di capitale (12% vs. 8% delle altre forme giuridiche).

Al di là della più o meno ampia diffusione dei diversi orientamenti strategici passati in rassegna, è infine interessante verificare la relazione sussistente fra questi e le *performance* realizzate dalle imprese che hanno adottato l'uno o l'altro intervento. Nel grafico (fig. 10), in particolare, sono stati selezionati i comportamenti maggiormente diffusi (limitatamente a quelli cui hanno aderito almeno il 10% delle imprese); questi sono stati quindi ordinati in ordine decrescente per grado di adozione (passando da un massimo del 63% per quanto riguarda la razionalizzazione dei costi di produzione/gestione ad un minimo dell'11% relativamente all'ampliamento della gamma dei prodotti/servizi offerti), e distinti fra misure «difensive» (istogrammi chiari) e «proattive» (istogrammi scuri).

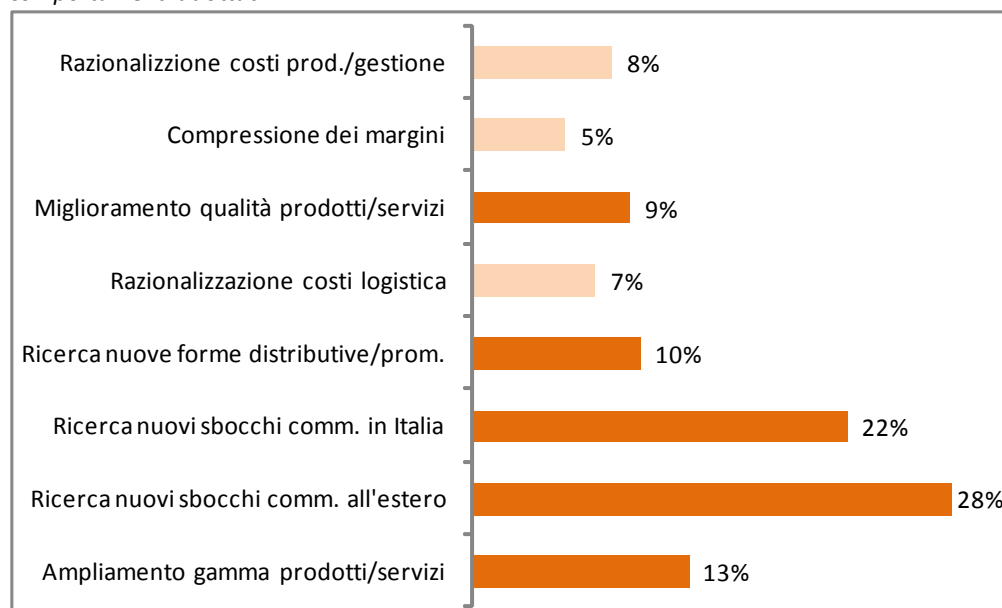
In termini generali, ancora una volta l'esito di tale verifica evidenzia come a queste seconde sia associato un maggior numero di imprese che hanno fatto registrare una crescita dei propri fatturato. Le percentuali più elevate di imprese in crescita si registrano inoltre per gli

istogrammi collocati più in basso nel grafico, ovvero per quelle voci – fra quelle selezionate – cui ha aderito un minor numero di imprese. Gli orientamenti strategici cui sono collegati migliori risultati aziendali si rivelano dunque anche quelli di più difficile adozione, verosimilmente – come già si è accennato in precedenza – per il maggior grado di complessità e, conseguentemente, per le maggiori risorse necessarie ai fini della relativa implementazione.

FIGURA 10

Strategie di risposta delle imprese e performance realizzate

Quota % di imprese con fatturato in aumento (al netto delle mancate risposte) in funzione dei comportamenti adottati



N.B.: Nel grafico sono selezionate le voci cui le imprese hanno fatto maggiormente ricorso (da quelle con la maggiore frequenza, in alto, a quelle con la frequenza più bassa). Gli istogrammi chiari sono riferite alle misure "difensive", quelli scuri alle misure "proattive".

Fonte: Unioncamere Toscana, Survey pmi (2014)

Per le maggiori "probabilità di successo" connesse si distinguono, sopra a tutti gli altri, gli interventi finalizzati alla ricerca di nuovi sbocchi commerciali, in Italia ma soprattutto all'estero, seguiti a distanza da comportamenti orientati all'ampliamento dei prodotti/servizi realizzati e – dunque – all'introduzione di innovazioni di prodotto. La capacità di esplorare nuovi mercati, ed in subordine la propensione innovativa, continua dunque rappresentare l'attività che, più delle altre, costituisce la principale discriminante fra imprese che, pur nelle difficoltà presenti, riescono a conseguire risultati positivi, ed imprese che invece sono ancora alla ricerca di una inversione di tendenza. A queste misure, in maniera complementare, si affianca inoltre l'individuazione di adeguate forme distributive/promozionali, in un mix prodotto-promozione-commercializzazione-mercato che appare costituire l'asse portante delle strategie aziendali orientate alla crescita.

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 2014 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 ISR (Istituto di Studi e Ricerche) – Azienda Speciale della Camera di Commercio di Massa-Carrara). La rilevazione è stata condotta nel periodo compreso tra il 10 marzo e il 1° aprile 2014.

Universo di riferimento e domini conoscitivi

L'universo di riferimento è rappresentato dall'insieme delle imprese attive al 31-12-2013 così come risultanti dagli elenchi del Registro delle Imprese, operanti in vari comparti dell'economia toscana. Gli ambiti di stima sono costituiti da:

- 11 settori di attività economica 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
Trasporti e logistica	H49 + H52
Turismo	I55 + I56 + N79.1
Informatica	J62 + J63.1
Servizi avanzati alle imprese	da M69 a M74 + N78
Servizi sociali e alle persone	P + Q + R + S

- 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, trasporti e logistica, turismo, informatica, servizi avanzati alle imprese, servizi sociali e alle persone).

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

Imprese attive al 31-12-2013

Valori assoluti

SETTORI DI ATTIVITA'	
Agricoltura (A01)	39.178
Manifatturiero (da C10 a C33)	48.145
Sistema moda (da C13 a C15)	18.704
Meccanica (da C24 a C30 + C33)	11.864
Altro (da C10 a C12 + da C16 a C23 + C31 + C32)	17.577
Edilizia (da F41 a F43)	59.808
Commercio (G45.1 + G47)	53.239
Trasporti e logistica (H49 +H52)	9.091
Turismo (I55 + I56 + N79.1)	27.247
Informatica (J62 + J63.1)	5.163
Servizi avanzati alle imprese (da M69 a M74 + N78)	10.593
Servizi sociali e alla persona (P+Q+R+S)	22.797
Totale	275.261
PROVINCE	
Arezzo	26.687
Firenze	69.001
Grosseto	22.010
Livorno	22.143
Lucca	29.066
Massa-Carrara	14.772
Pisa	28.440
Pistoia	21.698
Prato	20.645
Siena	20.799
Totale	275.261
FORMA GIURIDICA	
Società di capitali	43.853
Non società di capitali	231.408
Totale	275.261

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-Stock-View

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: essendo stati considerati 11 settori, 10 province e 2 classi di forma giuridica, gli strati di campionamento sono risultati complessivamente pari a 220. Il campione teorico è risultato pari complessivamente a 2.000 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

Valori assoluti

SETTORI DI ATTIVITA'	
Agricoltura (A01)	180
Manifatturiero (da C10 a C33)	560
Sistema moda (da C13 a C15)	220
Meccanica (da C24 a C30 + C33)	210
Altro (da C10 a C12 + da C16 a C23 + C31 + C32)	130
Edilizia (da F41 a F43)	200
Commercio (G45.1 + G47)	200
Trasporti e logistica (H49 + H52)	170
Turismo (I55 + I56 + N79.1)	180
Informatica (J62 + J63.1)	170
Servizi avanzati alle imprese (da M69 a M74 + N78)	170
Servizi sociali e alla persona (P+Q+R+S)	170
Totale	2.000
PROVINCE	
Arezzo	205
Firenze	220
Grosseto	195
Livorno	195
Lucca	205
Massa-Carrara	190
Pisa	210
Pistoia	195
Prato	190
Siena	195
Totale	2.000
FORMA GIURIDICA	
Società di capitali	800
Non società di capitali	1.200
Totale	2.000

La numerosità campionaria progettata è risultata di 2.000 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.

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	39.178	190	4,3%	5,7%	6,5%	6,9%	7,1%	6,9%	6,5%	5,7%	4,3%	
Manifatturiero	48.145	626	2,3%	3,1%	3,6%	3,8%	3,9%	3,8%	3,6%	3,1%	2,3%	
Sistema moda	18.704	235	3,8%	5,1%	5,8%	6,2%	6,4%	6,2%	5,8%	5,1%	3,8%	
Meccanica	11.864	247	3,7%	4,9%	5,7%	6,0%	6,2%	6,0%	5,7%	4,9%	3,7%	
Altro	17.577	144	4,9%	6,5%	7,5%	8,0%	8,1%	8,0%	7,5%	6,5%	4,9%	
Edilizia	59.808	156	4,7%	6,3%	7,2%	7,7%	7,8%	7,7%	7,2%	6,3%	4,7%	
Commercio	53.239	212	4,0%	5,4%	6,2%	6,6%	6,7%	6,6%	6,2%	5,4%	4,0%	
Trasporti-logistica	9.091	171	4,5%	5,9%	6,8%	7,3%	7,4%	7,3%	6,8%	5,9%	4,5%	
Turismo	27.247	144	4,9%	6,5%	7,5%	8,0%	8,1%	8,0%	7,5%	6,5%	4,9%	
Informatica	5.163	168	4,5%	6,0%	6,8%	7,3%	7,4%	7,3%	6,8%	6,0%	4,5%	
Servizi av. imprese	10.593	163	4,6%	6,1%	7,0%	7,5%	7,6%	7,5%	7,0%	6,1%	4,6%	
Servizi soc. e pers.	22.797	176	4,4%	5,9%	6,7%	7,2%	7,4%	7,2%	6,7%	5,9%	4,4%	
Totale	275.261	2.006	1,3%	1,7%	2,0%	2,1%	2,2%	2,1%	2,0%	1,7%	1,3%	
PROVINCE												
Arezzo	26.687	204	4,1%	5,5%	6,3%	6,7%	6,8%	6,7%	6,3%	5,5%	4,1%	
Firenze	69.001	219	4,0%	5,3%	6,1%	6,5%	6,6%	6,5%	6,1%	5,3%	4,0%	
Grosseto	22.010	198	4,2%	5,5%	6,4%	6,8%	6,9%	6,8%	6,4%	5,5%	4,2%	
Livorno	22.143	197	4,2%	5,6%	6,4%	6,8%	7,0%	6,8%	6,4%	5,6%	4,2%	
Lucca	29.066	205	4,1%	5,5%	6,3%	6,7%	6,8%	6,7%	6,3%	5,5%	4,1%	
Massa-Carrara	14.772	191	4,2%	5,6%	6,5%	6,9%	7,0%	6,9%	6,5%	5,6%	4,2%	
Pisa	28.440	211	4,0%	5,4%	6,2%	6,6%	6,7%	6,6%	6,2%	5,4%	4,0%	
Pistoia	21.698	197	4,2%	5,6%	6,4%	6,8%	7,0%	6,8%	6,4%	5,6%	4,2%	
Pratp	20.645	191	4,2%	5,6%	6,5%	6,9%	7,1%	6,9%	6,5%	5,6%	4,2%	
Siena	20.799	193	4,2%	5,6%	6,4%	6,9%	7,0%	6,9%	6,4%	5,6%	4,2%	
Totale	275.261	2.006	1,3%	1,7%	2,0%	2,1%	2,2%	2,1%	2,0%	1,7%	1,3%	
FORMA GIURIDICA												
Società di capitali	43.853	793	2,1%	2,8%	3,2%	3,4%	3,4%	3,4%	3,2%	2,8%	2,1%	
Non soc. capitali	231.408	1.213	1,7%	2,2%	2,6%	2,7%	2,8%	2,7%	2,6%	2,2%	1,7%	
Totale	275.261	2.006	1,3%	1,7%	2,0%	2,1%	2,2%	2,1%	2,0%	1,7%	1,3%	

UNIONCAMERE TOSCANA – UFFICIO STUDI

NOTE E APPROFONDIMENTI (SELEZIONE DELLE PRECEDENTI USCITE)

- 2014-02 Survey pmi 2014. “After the storm”: le imprese toscane fra crisi e ripartenza
Maggio 2014
- 2014-01 Le detrazioni per riqualificazioni energetiche. Una stima dell’impatto economico ed occupazionale per le regioni italiane
Aprile 2014
- 2013-01 Osservatorio sui bilanci delle società di capitali in Toscana. Andamenti economici e situazione patrimoniale 2007-2011 - Previsioni anno 2012.
Gennaio 2013
- 2012-15 Osservatorio sui bilanci delle società di capitali in Toscana. Rapporto 2012
Luglio 2012
- 2012-10 Giornata Economia 2012. Le pmi toscane all’inizio del 2012: una crisi “depressiva”?
Maggio 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
- 2011-06 Giornata Economia 2011. Le pmi toscane all’inizio del 2011: prove di ripresa
Maggio 2011
- 2010-07 Il settore della logistica in Toscana. Quadro strutturale e dinamiche di medio periodo (2004-2009)
Aprile 2010
- 2009-03 I principali competitors internazionali sui mercati di sbocco della Toscana. Alcuni casi settoriali
Aprile 2009

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.



Unioncamere
Toscana

ISTITUTO
DI MANAGEMENT



Scuola Superiore
Sant'Anna



Osservatorio
imprese high-tech
Toscana

www.hightechtoscana.it

Alta tecnologia in Toscana

Primi risultati dell'Osservatorio sulle
Imprese High-Tech della Toscana 2014

Firenze, Maggio 2014

CAPITOLO 1 - Popolazione di riferimento

CAPITOLO 2 – Risultati dell'indagine: consuntivo anno 2013

CAPITOLO 3 – Risultati dell'indagine: previsioni anno 2014

Cenni metodologici e riconoscimenti



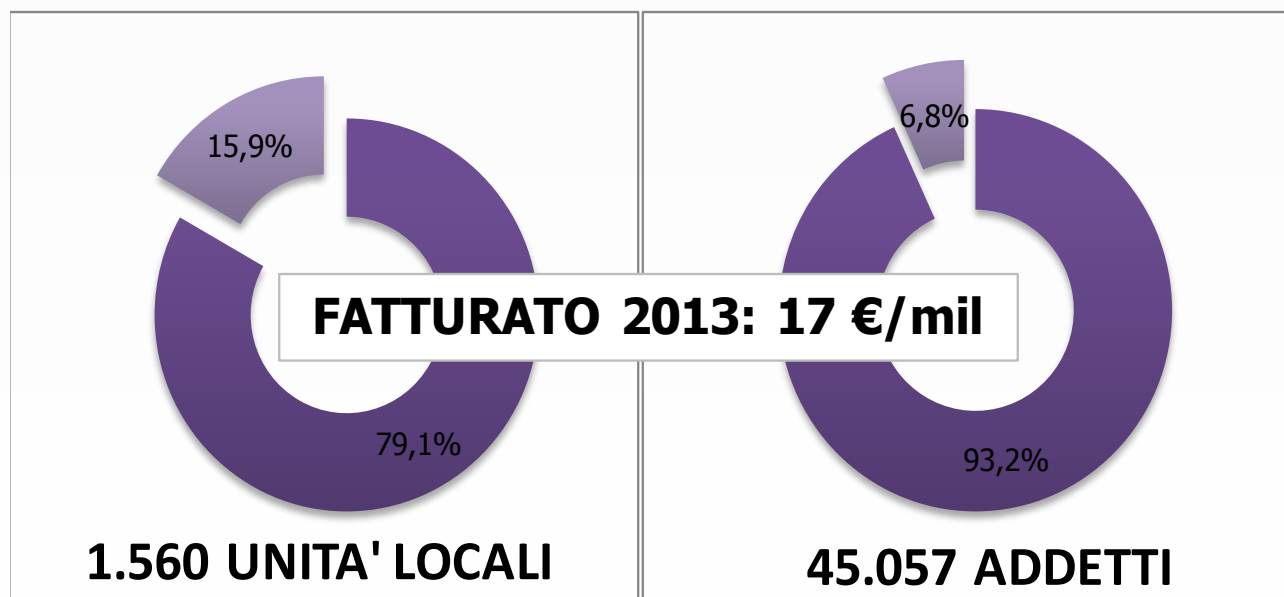
www.hightechtoscana.it

CAP. 1

Popolazione di riferimento

Caratteristiche strutturali dell'universo high-tech in Toscana

Unità locali, occupazione, fatturato (1) - Valori assoluti e composizione %



	Localizzazioni	Addetti	Fatturato
■ Sede in Toscana	1.482	41.998	€ 17.012.518.367
■ Sede fuori Toscana	78	3.059	-
Totale	1.560	45.057	-

(1) Ns. stime su dati Infocamere, Bureau VanDijk

Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Sono 1.560 le unità locali ad alta tecnologia in Toscana (+6,3% rispetto all'anno precedente)

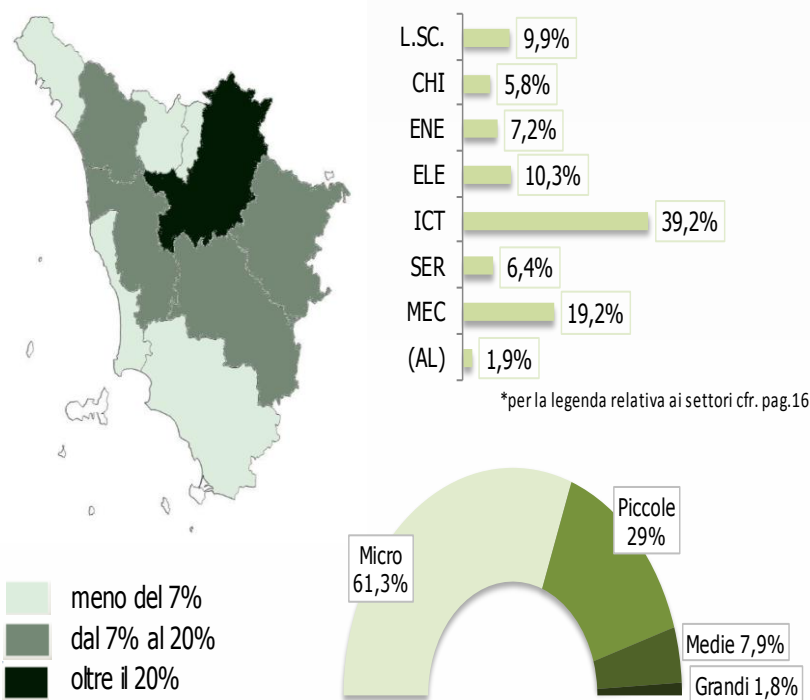
L'alta tecnologia toscana è composta da 1.560 localizzazioni di impresa, un numero in decisa crescita (+6,3%) rispetto a quello censito al termine della precedente rilevazione (inizio 2013), grazie ad un saldo decisamente positivo tra uscite (-64 unità) e nuovi ingressi nella popolazione di riferimento (+157).

Oltre un terzo delle unità locali è concentrato nel territorio di Firenze (34,4%), seguita da Pisa (18,0%) e Siena (7,8%). Lucca ed Arezzo pesano per oltre il 7% sul totale regionale, in ragione di una discreta evoluzione nella numerosità dell'imprenditoria high-tech a livello locale.

Il 40% delle localizzazioni appartiene alla filiera ICT (in particolare IT e R&S nel campo dell'informatica); segue la meccanica avanzata (circa il 20%), l'elettronica e il Life Sciences (farmaceutica/biomedicale). La presenza di università e centri di ricerca pubblica ha reso alcuni territori fortemente specializzati (Pisa, ICT; Siena, Life Sciences), mentre negli altri si ha una maggiore varietà (ICT, meccanica, elettronica ad Arezzo/Lucca).

Distribuzione delle localizzazioni high-tech in Toscana

Quote % sul totale per provincia, dimensione e settore



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Oltre il 90% della popolazione high-tech è costituita da micro e piccole imprese (meno di 50 addetti), e quasi due terzi di queste ha meno di 9 addetti. L'elevata polverizzazione del tessuto imprenditoriale si deve ad una presenza rilevante di attività dei servizi specializzate in ambiti tecnico-scientifici («imprenditoria tecnologica ed accademica») e ad una minore rilevanza del tessuto manifatturiero.

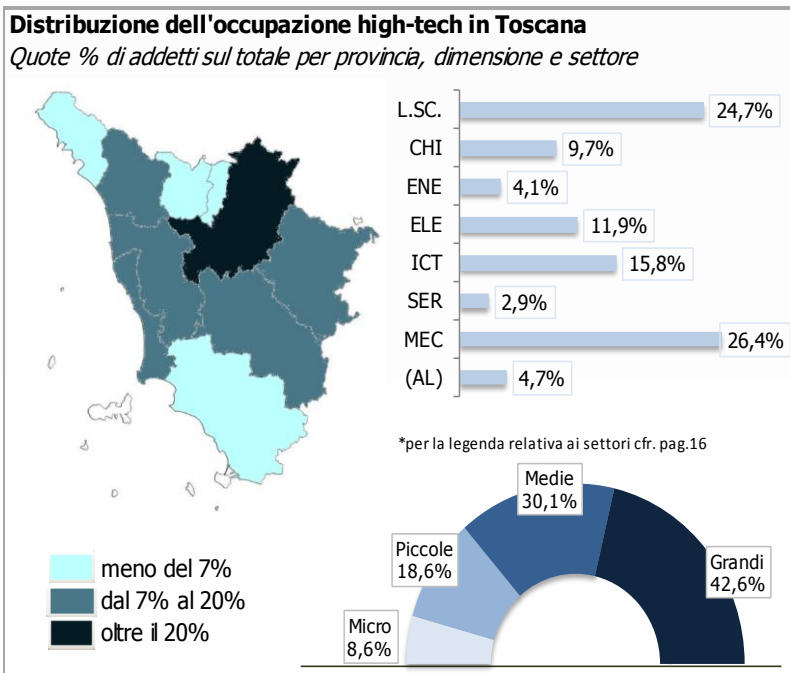
45.000 addetti l'occupazione complessiva: rilevante il contributo del manifatturiero high-tech

Parallelamente all'incremento nel numero di unità locali censite dall'Osservatorio, si evidenzia un **discreto incremento nell'occupazione complessiva (+2.748 addetti, +6,0% rispetto al 2013).**

Le grandi imprese high-tech che operano in filiere a prevalenza di attività manifatturiere (meccanica, chimica, farmaceutica) determinano il 42% dell'occupazione sul territorio (19.205 addetti).

Un ruolo altrettanto rilevante in termini di occupazione (30% del totale regionale e oltre 13.500 occupati) è rivestito dalle medie imprese high-tech, diffuse sia in ambito manifatturiero (elettronica industriale) che dei servizi (ICT) e particolarmente presenti nei territori di Firenze, Lucca, Pisa e Arezzo.

L'estrema varietà dimensionale, legata alla pluralità di specializzazioni che caratterizza il territorio di Firenze, determina una elevata concentrazione di occupazione in imprese high-tech (35% del totale regionale).



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Seguono Siena (14,1%), grazie ad una diffusa presenza di realtà del Life Sciences, e Pisa (12,1%), in cui è piuttosto la prevalenza di micro e piccole realtà high-tech a pesare sull'occupazione complessiva (da queste proviene oltre il 90% degli addetti sul territorio).



17 miliardi di Euro
il fatturato 2013, per oltre due
terzi realizzato da grandi imprese

Il fatturato complessivo dell'alta tecnologia toscana, nel 2013, è stato pari a 17 miliardi di Euro, con una crescita del 5,6% rispetto all'anno precedente (*).

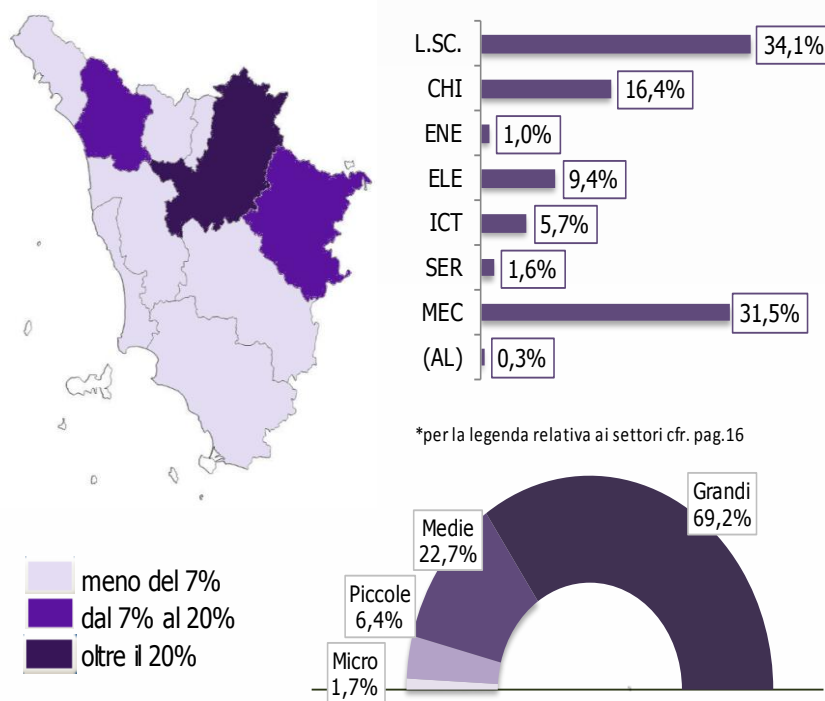
Quasi il 70% è realizzato dalle imprese di maggiori dimensioni (oltre 250 addetti), prevalentemente operanti nelle filiere della meccanica avanzata, del Life Sciences, dell'elettronica, della chimica. Si tratta di realtà territorialmente molto concentrate: oltre il 70% del fatturato delle grandi imprese è stato realizzato in provincia di Firenze.

Un ulteriore 23% del fatturato complessivo (circa 4 miliardi di euro nel 2013) è stato realizzato da imprese di media dimensione: tra queste si ha una presenza ancora modesta – ma non trascurabile – di imprese ICT, sparse nei territori di Firenze, Pisa, Arezzo, Lucca.

Nonostante la prevalenza in termini numerici, micro e piccole imprese dei servizi high-tech realizzano una quota ancora marginale del fatturato regionale complessivo (8,1%).

Distribuzione del fatturato delle imprese high-tech in Toscana (1)

Quote % sul totale per provincia, dimensione e settore



(1) Dati riferiti alle sedi di impresa.

Fonte: Ns. stime su dati Infocamere, Bureau Van Dijk

Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

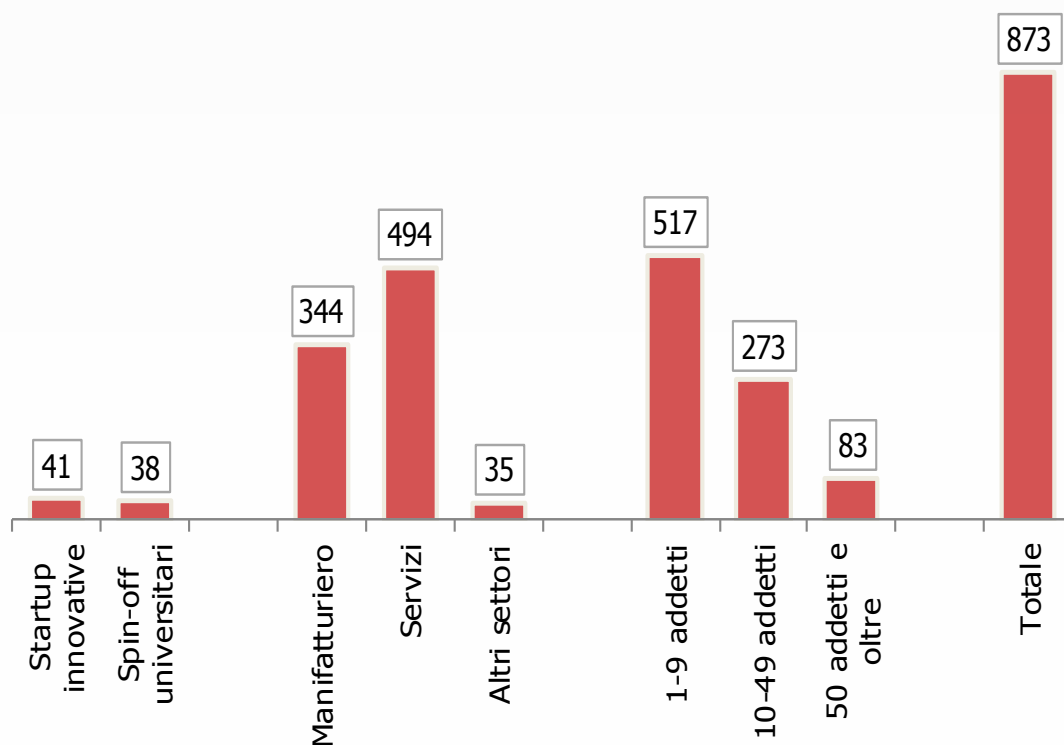
(*) La variazione del fatturato qui riportata è quella degli addetti di cui a pag.5 sono riferite all'intera popolazione high-tech; il dato tiene dunque conto dei flussi demografici in entrata e in uscita dalla popolazione (cfr. pag.4). Tali andamenti differiscono pertanto da quelli risultanti dall'indagine e descritti nel cap. 2, riferiti alle imprese compresenti nel biennio 2012-2013 (al netto dunque dei flussi demografici).



CAP. 2

Risultati dell'indagine: consuntivo anno 2013

Composizione del campione di imprese high-tech oggetto di indagine
Valori assoluti



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Fatturato 2013: in recupero solo il settore dei servizi, negativo il manifatturiero



Unioncamere
Toscana

ISTITUTO
DI MANAGEMENT



Scuola Superiore
Sant'Anna

Il 2013 si chiude con una debole crescita del fatturato per le imprese high-tech oggetto di indagine (+0,7%) (*).

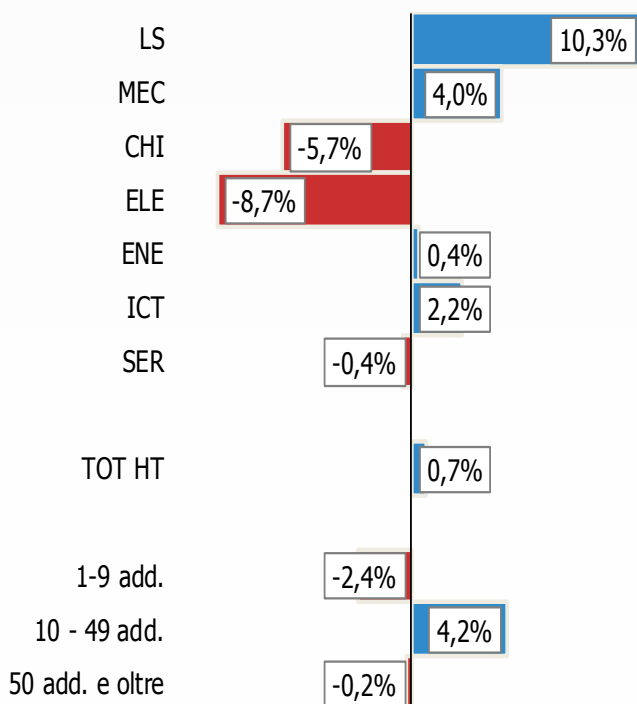
Rispetto al 2012, in cui il fatturato delle imprese high-tech era rimasto sostanzialmente stabile (+0,1%), si ha dunque un generale **recupero, che caratterizza le imprese operanti in filiere a prevalenza di servizi (+2,6%) mentre il dato rimane negativo nel settore manifatturiero (-0,6%).**

Life sciences (+10,3%) e meccanica avanzata (+4,0%) recuperano le perdite del 2012, mentre restano in difficoltà le imprese di elettronica (-8,7%) e chimica (-5,7%). In rallentamento, ma ancora positiva, la crescita di energia e ambiente (+0,4%) e ICT (+2,2%).

A livello dimensionale, **il miglior andamento nel biennio si osserva per le piccole imprese (+4,2% nel 2013, dopo aver messo a segno un +2,4% nel 2012),** mentre rimangono in terreno negativo le micro imprese (-2,4%) e quelle di media e grande dimensione (-0,2%).

Andamento del fatturato high-tech in Toscana nel 2013

Variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

(*) Si tratta delle imprese compresenti nella popolazione di riferimento nell'ultimo biennio, al netto dunque dei flussi demografici evidenziati con riferimento alle statistiche sulla popolazione (cfr. pag. 6).



Osservatorio
imprese high-tech
Toscana

+2,2% la spesa in R&D, in crescita per tutti i settori

Pur a fronte di una crescita non brillante del fatturato, la spesa in ricerca e sviluppo dell'alta tecnologia toscana cresce nel complesso del 2,2%.

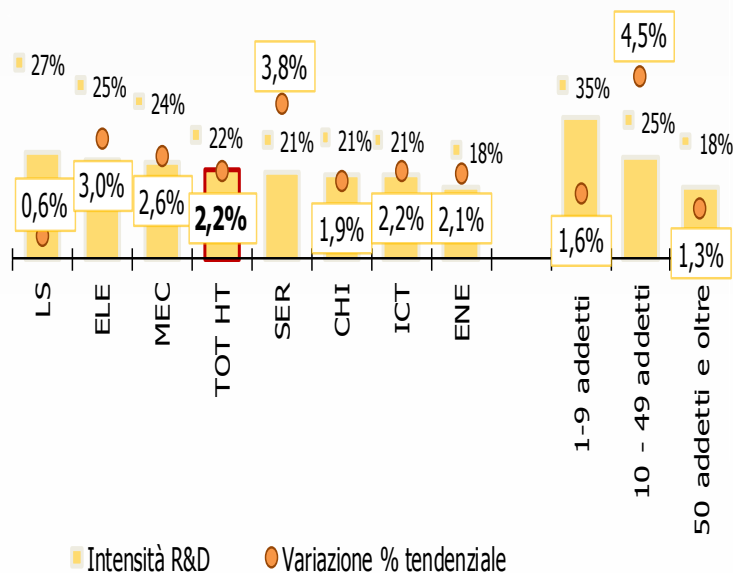
L'andamento di tali investimenti, diretti alla realizzazione di innovazione di tipo industriale (nuovi prodotti) raggiunge punte del +4,5% nelle piccole imprese e andamenti comunque positivi – ma di intensità ridotta – per le altre classi dimensionali (+1,6% le micro imprese, e +1,3% la media e grande dimensione), che nel 2013 hanno subito – come visto in precedenza – contrazioni di fatturato.

Dal punto di vista settoriale, e tra i settori a maggiore intensità di R&S (quota di spesa sul fatturato), spiccano gli incrementi di elettronica (+3%) e meccanica avanzata (+2,6%), mentre rimane stabile l'andamento delle imprese nei settori del Life Sciences nonostante il recupero di fatturato nel periodo (+0,6%).

In evoluzione la spesa in R&S degli altri settori, in particolare dei servizi innovativi (+3,8%) ICT (+2,2%) e di energia e ambiente (+2,4%).

Andamento della spesa in ricerca e sviluppo nel 2013

Intensità di ricerca e sviluppo e variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Bene l'occupazione (+1,4%), soprattutto nelle piccole imprese e nei servizi



Unioncamere
Toscana

ISTITUTO
DI MANAGEMENT



Scuola Superiore
Sant'Anna

L'andamento dell'occupazione nel 2013 conferma una generalizzata tendenza alla crescita (+1,4%).

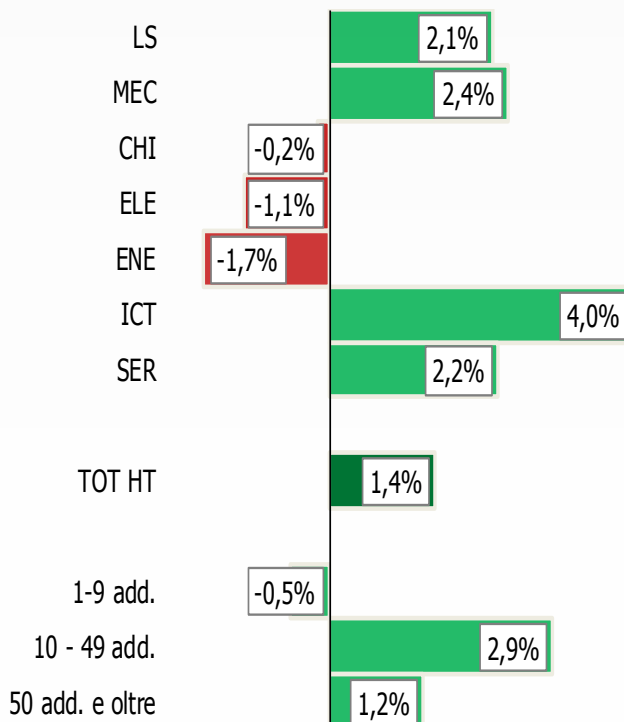
Tutti i settori migliorano l'andamento dell'anno precedente: accelera decisamente la crescita dell'occupazione per le imprese ICT (+4% nel 2013 e +2,3% nel 2012), meccanica avanzata (+2,4% e +1,4%), servizi innovativi (+2,2% e +1,4%), life sciences (+2,1% e +1%).

In generale, i servizi (+2,6%) fanno meglio del manifatturiero (+1,0%). Rimangono in terreno negativo, pur con un'attenuazione del calo occupazionale, le filiere energia/ambiente (-1,7%), elettronica/optica (-1,1%), chimica (-0,2%).

Ancora una volta la performance migliore è quella delle piccole imprese che, accanto ad uno sviluppo deciso del fatturato, incrementano nel 2013 l'occupazione (+2,9%) ad un tasso decisamente superiore alla media. Bene anche medie e grandi imprese (+1,2% nel 2013, +0,5% nel 2012), mentre **continuano le difficoltà per la micro dimensione (1-9 addetti)**, che registrano una diminuzione dello 0,5% dopo un 2012 a crescita zero.

Andamento dell'occupazione high-tech in Toscana nel 2013

Variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)



Osservatorio
imprese high-tech
Toscana

Cresce l'occupazione high-skilled: il 47% degli addetti delle imprese high-tech sono ingegneri

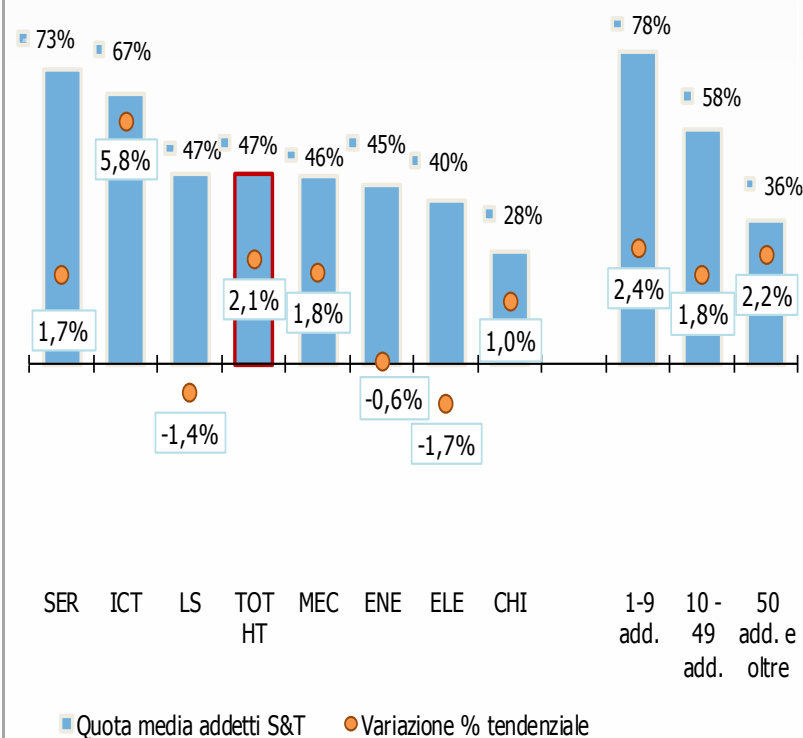
Il numero degli addetti laureati in discipline scientifiche e tecniche cresce nel 2013 (+2,1%) ad un ritmo decisamente più elevato rispetto a quanto osservato per l'occupazione complessiva, per tutte le dimensioni di impresa.

In generale, sono le imprese dei servizi e quelle di dimensioni micro (1-9 addetti), a presentare il maggior tasso di impiego di occupazione high-skilled (il 67,3% per il totale dei servizi, contro il 35,4% dei settori manifatturieri, il 78% nelle imprese fino a 9 addetti). Tale dato riflette il carattere «accademico» dell'imprenditoria high-tech, particolarmente presente nei settori della ricerca scientifica (ICT, meccanica avanzata, biomedicale), spesso in connessione con università e centri di ricerca pubblici.

Tra le filiere high-tech a maggior impiego di occupazione high-skilled si osserva un deciso incremento per le imprese ICT (+5,8%), mentre altri settori si collocano su tassi di variazione inferiori alla media (+1,7% i servizi innovativi, +1,8% la meccanica avanzata). Preoccupante invece la riduzione del life sciences (-1,4%) e, tra le filiere a prevalenza di manifatturiero, di elettronica e ottica (-1,7%).

Andamento degli addetti S&T nel 2013

Quote medie sul totale addetti e variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

In stallo gli addetti R&D (+0,9%), una funzione ancora poco strutturata

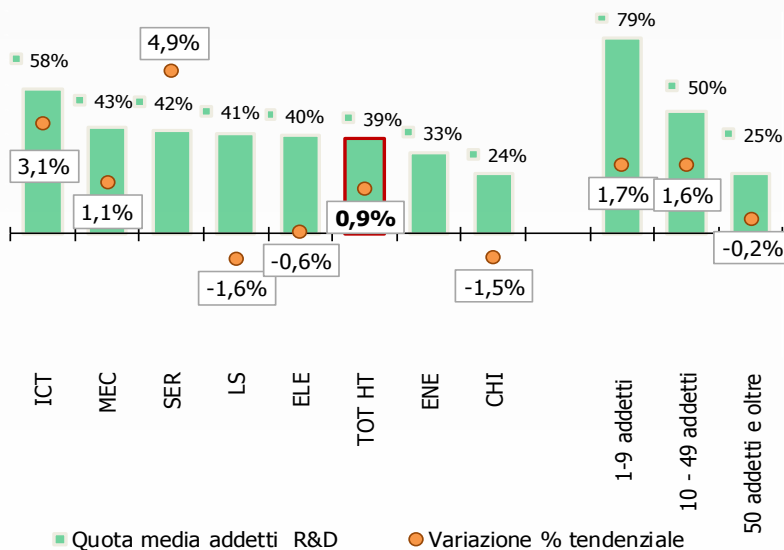
Gli addetti impiegati in laboratori di Ricerca e Sviluppo (+0,9% nel 2013)

rappresentano mediamente il 39% dell'occupazione complessiva nelle imprese high-tech. Tale incidenza è inferiore rispetto alla presenza di addetti laureati in discipline S&T, dal momento che l'attività di ricerca e sviluppo di innovazione industriale non sempre viene svolta in modo formalizzato e in laboratori dedicati, quanto piuttosto in maniera flessibile, da personale specializzato e coinvolto in più funzioni.

Sono le filiere a più elevata incidenza di «imprenditori tecnologici» ad evidenziare una maggiore strutturazione della funzione ricerca e sviluppo (*). Buoni incrementi si hanno per i servizi innovativi (+4,9%), l'ICT (+3,1%), la meccanica avanzata (+1,1%), mentre è negativo l'andamento del Life Sciences (-1,6%), dell'elettronica (-0,6%), della chimica (-1,5%).

In molti di questi settori, complici le perdite di fatturato degli ultimi anni, lo sforzo sostenuto nel 2013 in termini di incremento nella spesa per investimenti in R&S non determina ancora conseguenze occupazionali rilevanti.

Andamento degli addetti in ricerca e sviluppo nel 2013 Quote medie sul totale addetti e variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

(*) Si tratta dei settori ICT, robotica (all'interno della meccanica avanzata, ricerca scientifica e sviluppo, biotecnologie nella filiera del Life Sciences).

Fatturato 2014: aspettative di ulteriore crescita



Unioncamere
Toscana

ISTITUTO
DI MANAGEMENT



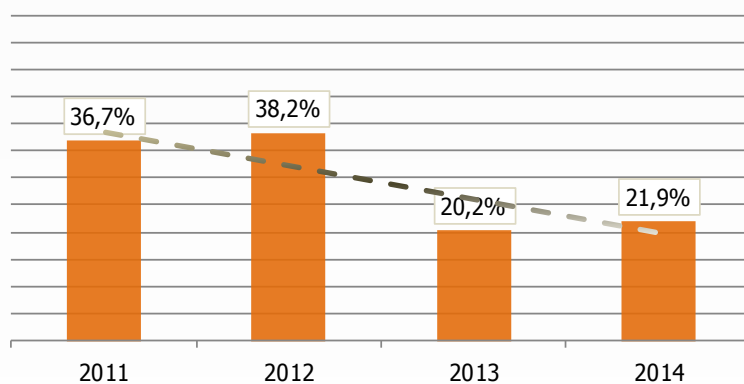
Scuola Superiore
Sant'Anna

La **generale riduzione dell'incertezza relativa alle previsioni sul fatturato** è evidenziato anche dal dato relativo alla quota di «indecisi» (22%), che rimane su livelli decisamente ridotti rispetto alle previsioni sul biennio 2011-2012, in cui a causa dell'elevata incertezza sulla ripresa della domanda quasi il 40% delle imprese non riusciva a formulare previsioni per l'anno successivo.

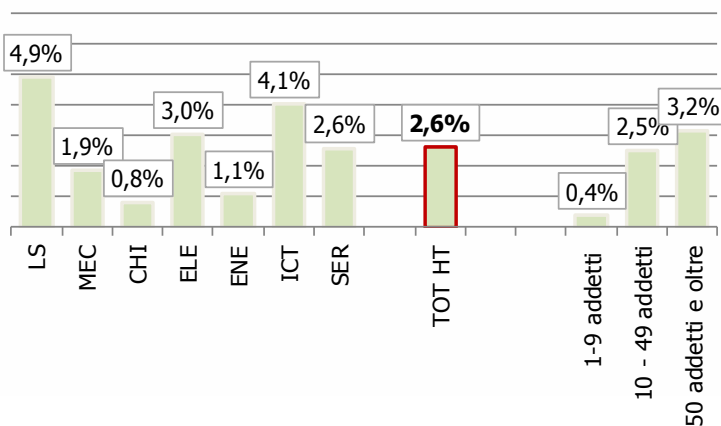
L'andamento previsto del fatturato 2014 (+2,6%) si mostra migliore rispetto a quello segnalato dalle imprese come consuntivo dell'anno 2013 (+0,7%), e positivo per tutti i settori e le tipologie di impresa.

Rispetto a quanto evidenziato per il 2013, proseguono le aspettative di crescita per le filiere Life Sciences (4,9%) e meccanica (+1,9%), e migliorano decisamente quelle di ICT (4,1%), elettronica (+3%), energia e ambiente. (+1,1%) Tali aspettative, legate all'andamento della domanda internazionale, riguardano soprattutto media e grande impresa (+3,2%), ed in parte anche la piccola dimensione (+2,5%).

PREVISIONI sul fatturato delle imprese high-tech per il 2014 Quota % di "indecisi" sul totale imprese



Variazioni % tendenziali



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)



Osservatorio
imprese high-tech
Toscana

Investimenti: migliorano le prospettive

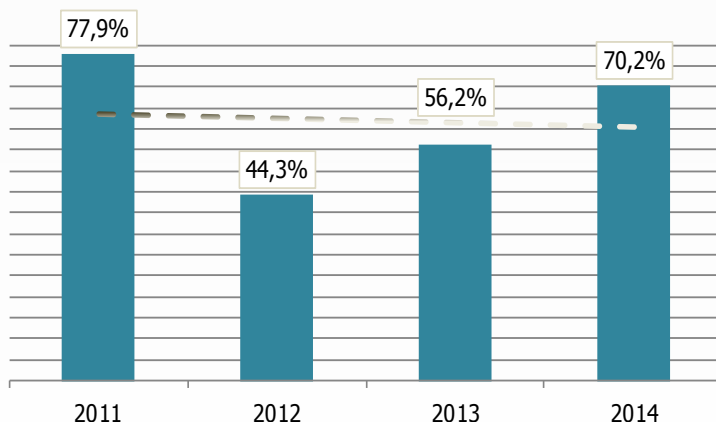
Il miglioramento del clima di fiducia appare evidente con riferimento alle previsioni di investimento, dal momento che **oltre il 70% delle imprese dichiara di aver programmato investimenti per il prossimo triennio (2014-2016).**

Rispetto a quanto osservato nelle indagini precedenti, la quota di imprese che non prevedono investimenti è in sensibile riduzione, con una tendenza a riportarsi sui livelli del 2011.

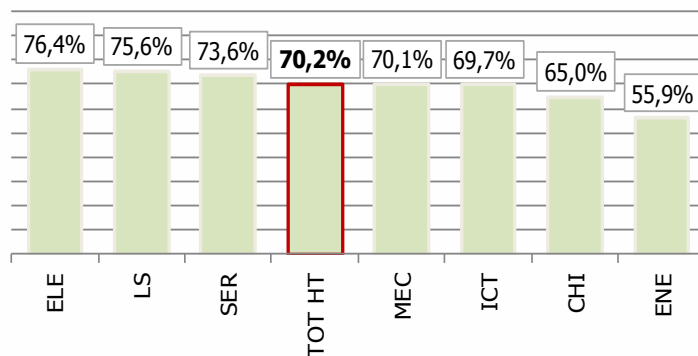
Sono alcune filiere ad elevata intensità di scala, tra cui elettronica e Life Sciences (in particolare, farmaceutica), quelle in cui la propensione ad investire appare più diffusa (oltre 3 imprese su 4 prevede investimenti per il periodo 2014-2016).

PREVISIONI di investimento delle imprese high-tech per il periodo 2014-2016

Quota % di imprese con investimenti programmati



Quota di imprese con investimenti per settore



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Particolarmente forte il ruolo degli investimenti in R&S e proprietà intellettuale

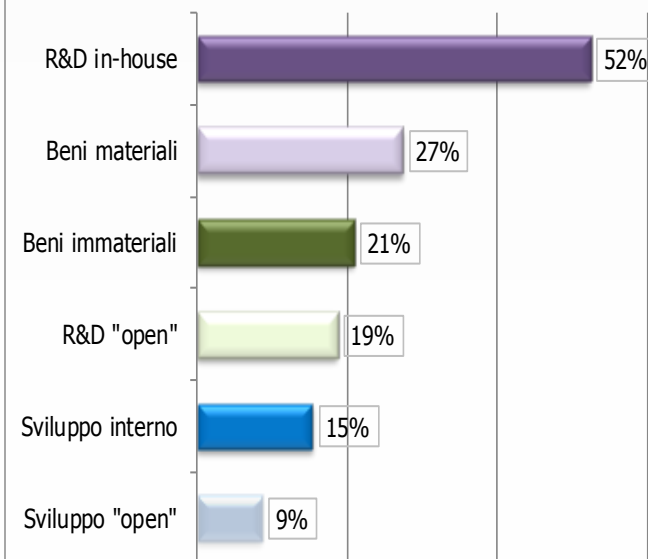
Riguardo alla tipologia di investimenti realizzati, una rilevanza paritetica è assunta da quelli in beni materiali (27% delle imprese) e in beni immateriali (21%).

Oltre il 50% delle imprese high-tech investirà in attività di Ricerca e Sviluppo interna, ed il 20% lo farà in collaborazione con partner.

Meno diffuso, ma ugualmente significativo, il dato relativo agli investimenti per lo sviluppo di prodotto (per il 15% delle imprese interno, per il 9% in partnership).

Investimenti previsti dalle imprese high-tech nel triennio 2014-2016

Quote % di imprese



Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana (2014)

Cenni Metodologici e Riconoscimenti



Il presente report è stato realizzato nell'ambito dell'Osservatorio sulle Imprese high-tech della Toscana, nato nel 2008 dalla collaborazione tra l'Ufficio Studi di Unioncamere Toscana e l'Istituto di Management della Scuola Superiore Sant'Anna (Pisa). La banca dati relativa alla popolazione di imprese high-tech censita dall'Osservatorio, da cui la prima parte (cap. 1) di questa analisi attinge le sue informazioni, è liberamente consultabile – con riferimento alle imprese che hanno dato autorizzazione alla pubblicazione dei dati – all'indirizzo <http://www.hightechtoscana.it>.

L'indagine sul campo è stata condotta tramite interviste telefoniche realizzate da ISR (Istituto di Studi e Ricerche della Camera di Commercio di Massa-Carrara) nel periodo dicembre 2013-febbraio 2014 su un campione di 1.142 localizzazioni di impresa, delle quali 873 sono risultate high-tech secondo i criteri definiti dall'Osservatorio.

La definizione di impresa high-tech è legata in particolare a due tipologie di parametri:

- la prima tipologia, di tipo qualitativo, identifica la propensione dell'impresa allo svolgimento di attività innovative (l'impresa è spin-off della ricerca pubblica, ospitata in incubatori o parchi scientifici e tecnologici, svolge correntemente attività di ricerca di base in proprio o in collaborazione con enti pubblici di ricerca, ha presentato domanda di brevetto, ha partecipato a programmi di finanziamento di azioni innovative);
- la seconda, di tipo quantitativo, evidenzia l'impegno dell'impresa all'organizzazione di risorse e competenze volte ad attività di Ricerca e Sviluppo/Innovazione (quota di spesa in R&S superiore al 10% del fatturato, quota di addetti in R&S superiore al 10% del totale, quota di addetti laureati in discipline scientifiche e tecniche superiore al 50% del totale).

I valori campionari, le cui caratteristiche strutturali sono indicate a pag. 7, sono stati successivamente riportati all'universo di riferimento, descritto nel cap. 1 a seguito di una stratificazione per settore ATECO di appartenenza e classe dimensionale.

Il presente report, oltre a tutto il materiale realizzato dall'Osservatorio, è gratuitamente scaricabile all'indirizzo web http://www.starnet.unioncamere.it/Imprese-hightech-in-Toscana_6A252B191

A cura di:

Cristina Marullo

Coordinamento:

Riccardo Perugi e Andrea Piccaluga

Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana

Legenda filiere settoriali

L.SC. - Life Sciences	ICT - Informatica e Telecomunicazioni
CHI - Chimica	SER - Servizi innovativi
ENE - Energia e ambiente	MEC - Meccanica avanzata
ELE - Elettronica e Ottica	(AL) - Altri settori

