

n. 1

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

Impresa Toscana



Unioncamere
Toscana

www.tos.camcom.it

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



MARZO
2015

Indice

- **Sistema Informativo Excelsior**
La domanda di lavoro delle imprese toscane:
un'analisi di medio periodo (2007 – 2014) 1
- **Fra globalizzazione e radicamento locale**
I percorsi di internazionalizzazione delle imprese toscane 19
- **Survey pmi 2014**
“After the storm”: le imprese toscane fra crisi e ripartenza 36

Registrazione Tribunale di Firenze n. 3790

del 29 / 12 / 1988

Direttore Responsabile Dott. Enrico Ciabatti

Sistema Informativo

Excelsior

La domanda di lavoro delle imprese toscane: un'analisi di medio periodo (2007-2014)

INDICE

Premessa	2
1. Domanda di lavoro e tipologie contrattuali.....	3
2. Profili professionali e competenze ricercate	6
Appendice statistica	12
Nota metodologica	18

Unioncamere
Toscana
Ufficio Studi

A cura di:

Andrea Cardosi
Riccardo Perugi

PREMESSA

Nel corso degli ultimi anni, l'evoluzione del mercato del lavoro regionale ha evidenziato situazioni di crescente criticità, esito di una crisi che – cominciata nella seconda metà del 2008 – non consente ancora di intravedere chiari percorsi di uscita. Alla fine del 2014, il pil della Toscana si collocherà al di sotto del 6,6% rispetto al livello raggiunto nel 2007, e i disoccupati saranno più che raddoppiati, passando dalle circa 70 mila unità dell'ultimo anno pre-crisi alle 170 mila del corrente anno; il tasso di disoccupazione regionale – che alla metà del 2007 si attestava al 4,9% – si è di conseguenza portato al 9,7% prima dell'estate 2014, con una forte componente di disoccupazione femminile (11,4%).

I risultati nazionali, aggiornati al mese di settembre, non possono che alimentare aspettative anche peggiori rispetto all'evoluzione attesa per i prossimi mesi, visto che – con un tasso di disoccupazione al 12,6% – si sono toccati i massimi dall'inizio del 2000. Il quadro del mercato del lavoro è dunque pesantissimo, ed il dibattito si è nuovamente animato rispetto alle misure più urgenti da approvare per recuperare posti di lavoro, in particolare fra i giovani (15-24 anni), la fascia più debole il cui tasso di disoccupazione, alla fine del mese di settembre, ha toccato in Italia il 42,9%.

A partire da tali premesse, e con riferimento all'evoluzione di medio periodo del mercato del lavoro regionale, in questa nota si offrono alcuni spunti di riflessione a partire dai dati resi disponibili dal Sistema Informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e dal Ministero del Lavoro sui programmi di assunzione delle imprese private con almeno un dipendente, allo scopo di comprendere le principali caratteristiche della domanda di lavoro e dei fabbisogni professionali che queste esprimono. L'indagine, che ha carattere previsionale, viene realizzata all'inizio di ciascun anno, e rileva i piani occupazionali formulati dalle imprese con riferimento all'anno in cui si svolgono le diverse rilevazioni.

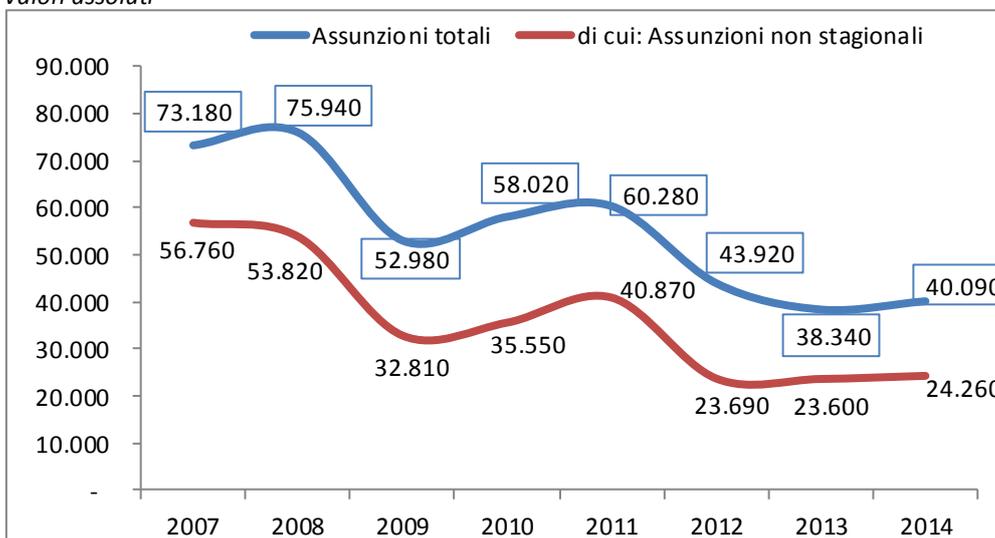
L'analisi proposta adotta, come anticipato, una prospettiva di medio periodo, ricostruendo – per alcuni principali indicatori resi disponibili dall'indagine – la serie storica a partire dal 2007, l'anno immediatamente precedente all'inizio dello scoppio della crisi finanziaria. Concentrando l'analisi sulla Toscana, si è tentato di evidenziare alcuni rilevanti elementi informativi a supporto del confronto in corso sul tema del lavoro, in particolare riguardo alle nuove assunzioni previste dalle imprese, alle tipologie contrattuali adottate, ai titoli di studio ed alle competenze richieste, ai gruppi professionali maggiormente ricercati, alla formazione realizzata.

1. DOMANDA DI LAVORO E TIPOLOGIE CONTRATTUALI

Calano le assunzioni ...

Le imprese toscane hanno previsto 40.090 **nuove assunzioni** nel 2014, una cifra più alta rispetto al 2013 (38.340) ma che – a fronte di un più elevato numero di uscite (52.250) – comporta una variazione dei livelli occupazionali che resta di segno negativo (-1,7%)¹. Rispetto al 2007 (fig. 1), la domanda di lavoro delle imprese toscane è diminuita di 33.000 unità; in sostanza, le assunzioni programmate nel 2014 sono soltanto il 55% rispetto al livello raggiunto sette anni fa.

FIGURA 1
Programmi di assunzione delle imprese toscane (1)
Valori assoluti



(1) Imprese private con almeno un dipendente.

Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Il risultato è ancora più preoccupante se si osserva l'andamento delle assunzioni non stagionali, passate dalle quasi 57 mila del 2007 alle 24 mila del 2014, il 43% dunque di quelle registrate all'inizio del periodo preso in esame. La riduzione delle assunzioni non stagionali programmate dalle imprese è stata dunque pari a 32.500 unità; in sostanza, la contrazione della domanda di lavoro da parte delle imprese è stata quasi interamente assorbita da una riduzione delle assunzioni non stagionali.

A livello nazionale, il passaggio nello stesso arco cronologico è stato meno "traumatico": le 613.390 entrate previste per il 2014 rappresentano infatti il 73,1% di quelle del 2007 (839.460), ed il 64,0% con riferimento alle sole assunzioni di non stagionali.

¹ Andando a ritroso, le variazioni occupazionali previste erano del -2,1% nel 2013, del -1,4% nel 2011 e del -0,5% nel 2010.

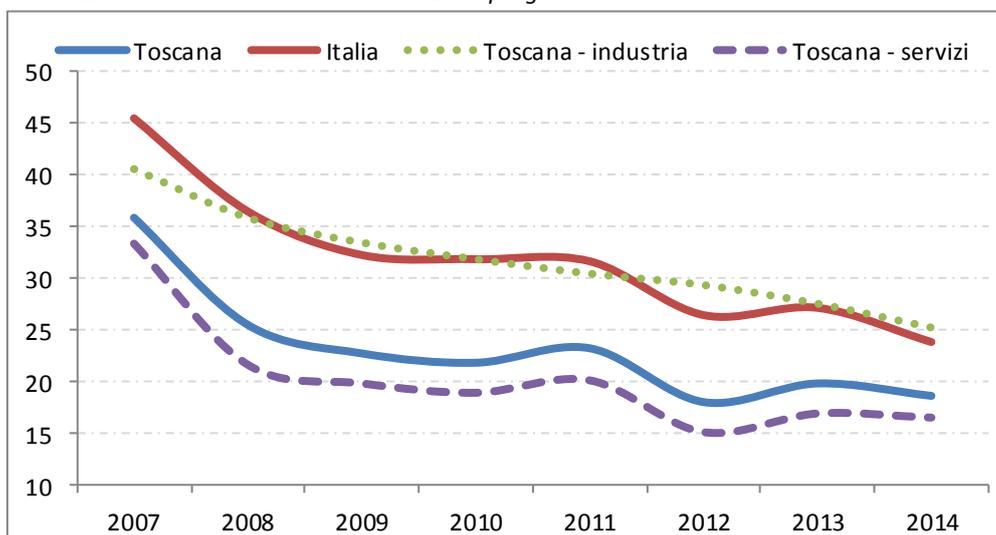
... aumenta la flessibilità contrattuale dei nuovi assunti ...

Oltre alla consistente flessione delle assunzioni, è tangibile una progressiva **precarizzazione** dei rapporti di lavoro (fig. 2): nel 2007 i contratti a tempo indeterminato pesavano, in Toscana, per il 35,8% sulle nuove assunzioni, mentre sette anni dopo lo stesso indicatore risulta quasi dimezzato (18,6%). A livello nazionale si è invece passati dal 45,4% del 2007 al 23,8% del 2014: la contrazione, a fine periodo, risulta proporzionalmente identica a quella della Toscana, mentre in termini assoluti risulta più rilevante di quella regionale (21 punti percentuali in meno, invece di 17).

Sotto il profilo in esame, la Toscana evidenzia un persistente *gap* rispetto al resto del territorio italiano, con una quota di contratti a tempo indeterminato inferiore rispetto al *benchmark* nazionale: la “forbice”, tuttavia, si è praticamente dimezzata nel passaggio dal 2007 (allorché il differenziale era di 10 punti percentuali) al 2014 (5 punti percentuali). Da osservare, inoltre, che tale *gap* è riconducibile al maggior peso sia dei contratti stagionali (nel 2014: Toscana 39,5%, Italia 37,2%) che delle altre tipologie contrattuali non “a tempo indeterminato” (Toscana 41,9%, Italia 39,0%). All’interno di questo gruppo, con riferimento al 2014 (tav. 1 in Appendice), le imprese toscane hanno effettuato un ricorso più intenso ai contratti a tempo determinato finalizzati alla copertura di un picco di attività (13,7%), seguiti da quelli finalizzati alla sostituzione temporanea di personale (9,8%) ed alla prova di nuovo personale (8,6%), mentre su livelli inferiori troviamo i contratti di apprendistato (6,6%), i contratti a chiamata (3,0%) ed altre tipologie residuali (0,3%).

FIGURA 2

Quota di nuovi occupati a tempo indeterminato per anno di assunzione
Incidenza % sul totale delle nuove assunzioni programmate



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Rispetto all’andamento decrescente osservato in Toscana fra il 2007 e il 2014, l’indicatore in esame evidenzia due battute d’arresto, la prima nel passaggio fra il 2010 e il 2011 (dal 21,8% al 23,2%), la seconda fra il 2012 e il 2013 (dal 18,0% al 19,8%). Il calo più brusco dei contratti a tempo indeterminato si è invece verificato fra il 2007 e il 2008, con dieci punti percentuali in meno (dal 35,8% al 25,5%), seguito da quello registrato fra il 2011 e il 2012, con cinque punti in meno (dal 20,1% al 15,1%): in sostanza, la contrazione di tale indicatore è stata più intensa

soprattutto in corrispondenza dell'inizio delle due ultime fasi recessive, evidenziando una reazione delle imprese volta ad anticiparne in qualche misura le conseguenze.

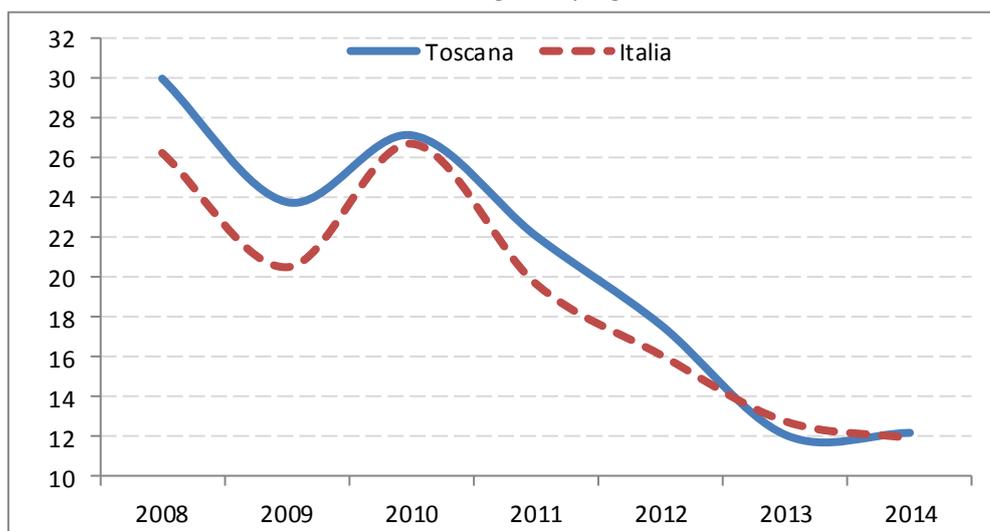
In termini settoriali, anche nel 2014 la quota di contratti a tempo indeterminato resta più elevata nell'**industria** (25,2%) rispetto a quanto non lo sia nei **servizi** (16,5%), confermando una caratterizzazione connaturata anche al maggior ricorso che nel terziario si fa di contratti stagionali (servizi 46% vs. industria 18%), in particolare nel turismo (73%). Sebbene la tendenza di fondo sia analoga per entrambi i macrosettori, la riduzione della quota di contratti a tempo indeterminato ha inoltre evidenziato un calo costante – anche se leggermente più moderato – nell'**industria**, con una riduzione di 15 p. p. in sette anni, mentre nei servizi – nonostante un paio di battute d'arresto (nel 2011 e nel 2013) – è stata più intensa (quasi 17 p. p. in meno) e concentrata soprattutto all'inizio del periodo in esame (dal 33% del 2007 al 22% del 2008).

... e si riduce la difficoltà di reperimento

La riduzione delle assunzioni programmate, ed il più ampio *surplus* di offerta di lavoro che tale riduzione ha generato, ha determinato non soltanto una crescita del tasso di disoccupazione, ma ha progressivamente portato anche ad un abbattimento delle difficoltà dichiarate dalle imprese nel **reperimento di nuovi occupati**, tanto a livello regionale quanto su scala nazionale (fig. 2). Limitatamente alle assunzioni non stagionali, nel 2007 circa il 30% degli imprenditori toscani dichiarava di aver difficoltà nel trovare la figura professionale più appropriata per il posto di lavoro scoperto, mentre dopo sette anni tale valore è sceso a poco più del 12%, stesso risultato del 2013. La forte contrazione si è concentrata soprattutto fra il 2010 e il 2013, triennio in cui si è verificata un'accelerazione del fenomeno con una perdita complessiva di quindici punti percentuali.

FIGURA 3

Quota di nuove assunzioni non stagionali programmate considerate di difficile reperimento
Incidenza % sul totale delle assunzioni non stagionali programmate



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Se invece delle sole assunzioni non stagionali consideriamo il totale delle assunzioni programmate (tav. 2 in Appendice), includendo dunque anche gli stagionali, il valore

dell'indicatore che misura le difficoltà di reperimento scende inoltre ulteriormente (9,6% nel 2014). Le problematiche, in Toscana, sono inferiori nei servizi (dove difficoltà di reperimento, includendo gli stagionali vengono segnalate per l'8,2% delle nuove assunzioni) rispetto all'industria (14,1%), dove riguardano in particolare circa un quinto delle nuove entrate nelle *industrie meccaniche* (21,8%) e nella produzione di *gioielli* (21,2%) e di *apparecchiature elettriche ed elettroniche* (19,9%), con tempi di ricerca superiori ai cinque mesi.

2. PROFILI PROFESSIONALI E COMPETENZE RICERCATE

Cresce la quota di assunzioni riservata ai profili high-skilled ...

Nel 2014, i programmi di assunzione delle imprese toscane – limitatamente ai profili non stagionali – sono rivolti prevalentemente (nel 30,1% dei casi) alle *professioni qualificate del commercio e dei servizi* e (nel 29,0% dei casi) agli *operai specializzati, ai conduttori di impianti ed agli addetti a macchinari fissi e mobili* (tav. 3 in Appendice). A seguire troviamo poi le *professioni high-skilled* (18,7% per l'insieme delle professioni ad elevata specializzazione e per quelle tecniche), le *professioni non qualificate* (11,4%) e, in ultimo, quelle *impiegate* (10,8%).

Nel medio periodo (fig. 4), l'andamento dei due principali gruppi professionali (professioni qualificate del commercio/servizi ed operai) è stato opposto per ciascuno degli anni presi a riferimento; in pratica, nel momento in cui uno cresceva, l'altro diminuiva, fatta eccezione per la crescita comune ad entrambi nel passaggio fra il 2013 e il 2014. I picchi minimi sono stati toccati nel 2011 (26,7%) nel caso delle *professioni qualificate del commercio e dei servizi*, e nel 2012 nel caso degli *operai specializzati e conduttori di impianti e macchinari* (29,0%); in entrambi i casi, i valori massimi non hanno invece mai superato il 32%. Tanto per le professioni del commercio e dei servizi come per gli operai e conduttori di impianti, le oscillazioni annuali registrate si muovono attorno ad una situazione di sostanziale stazionarietà: nel quadriennio 2007-2010 la quota sul totale è stata rispettivamente del 29,3% e del 27,2%, valori che si ripetono sostanzialmente invariati nel successivo quadriennio (2011-2014: 28,8% e 27,5%).

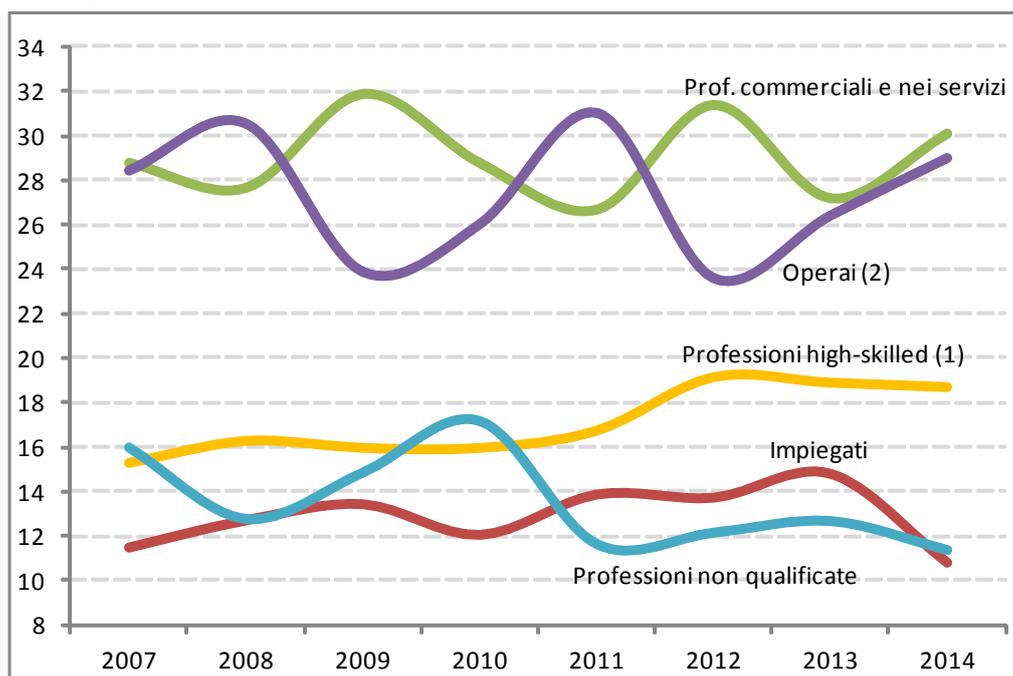
Le *professioni high-skill*, al contrario dei precedenti gruppi, hanno invece conosciuto una fase di espansione in termini relativi nel corso del periodo in esame, legata principalmente al passaggio dal 2011 (16,7%) al 2012 (19,2%): suddividendo anche in questo caso il periodo in esame in due quadrienni, la quota mediamente detenuta dalle professioni ad elevata specializzazione è passata dal 15,9% (2007-2010) al 18,4% (2011-2014). Si tratta, è opportuno ripeterlo, di una fase di espansione in termini relativi (in termini cioè di quota sul totale delle assunzioni non stagionali programmate dalle imprese), cui non corrisponde una espansione anche in termini di livelli assoluti; al tempo stesso, l'andamento rilevato evidenzia come per questo gruppo la forte selettività registrata sul fronte della domanda di lavoro si sia rivelata meno accentuata rispetto a quanto verificatosi per gli altri aggregati professionali.

Nel 2014, gli *impiegati* hanno perso quattro punti percentuali rispetto al dato dell'anno precedente; si tratta di una battuta d'arresto che interrompe bruscamente un *trend* che – fino al 2013 – era stato nel complesso positivo, riportando la quota detenuta da questo raggruppamento al di sotto dei valori del 2007. L'analisi per sottoperiodi, come in precedenza effettuato, evidenzia in questo caso una leggera crescita (dal 12,4% al 13,3%), che il dato dell'ultimo anno sembra rimettere in discussione.

Più chiara è invece la dinamica osservata per le *professioni non qualificate*, la cui quota sul totale delle assunzioni programmate è stata – nel 2014 – pari all’11,4%. Pur all’interno, anche in questo caso, di ampie oscillazioni annuali, è infatti evidente come nel periodo 2011-2014 la quota detenuta da tale raggruppamento (12,0%) si sia attestata stabilmente su valori inferiori rispetto a quella del precedente quadriennio (15,2%), in conseguenza soprattutto del forte ridimensionamento rilevato fra il 2010 (17,2%) ed il 2011 (12,2%).

FIGURA 4

Quota di nuove assunzioni non stagionali in Toscana per grandi gruppi professionali
Incidenza % sul totale



(1) Dirigenti, professioni specialistiche, professioni tecniche.

(2) Operai specializzati, conduttori di impianti e addetti macchinari.

Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Nel complesso, pertanto, la dinamica delle assunzioni non stagionali programmate dalle imprese toscane evidenzia cambiamenti significativi soprattutto per i due gruppi professionali che si collocano all’opposto della “scala delle competenze”, con una crescita per i profili ad elevata specializzazione ed invece una diminuzione per le professioni non qualificate. La crisi degli ultimi anni, soprattutto nel corso della seconda fase recessiva, sembra dunque aver agito in modo maggiormente selettivo fra i lavoratori *low-skill*, ed aver invece favorito una maggiore tenuta delle figure a più elevato contenuto professionale.

... cresce la quota riservata a laureati e diplomati ...

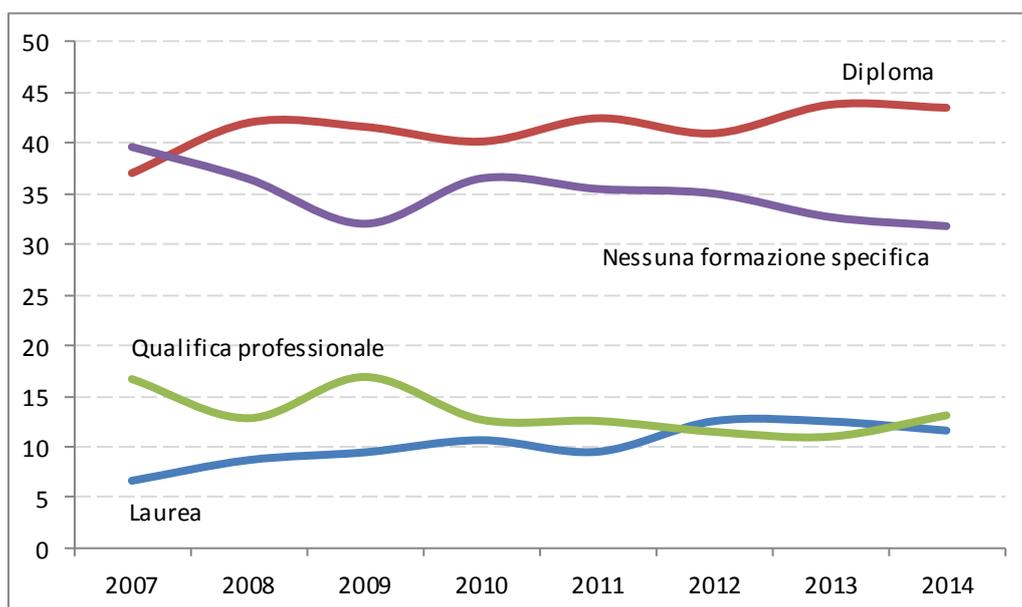
Le precedenti valutazioni sembrano trovare riscontro anche nell’evoluzione dei titoli di studio maggiormente richiesti dalle imprese al momento dell’assunzione. Nel periodo in esame cresce infatti la quota riservata a persone con livelli di istruzione più elevati, laureati e diplomati (fig. 5 e tav. 4 in Appendice). Facendo sempre riferimento ai non stagionali, l’incidenza dei profili con *diploma di scuola superiore* – cui è prevalentemente orientata la

ricerca delle imprese toscane – ha superato nell'ultimo biennio il 43% (43,5% nel 2014), una quota mai raggiunta in precedenza: da una media del 40,2% nel sotto-periodo 2007-2010, il relativo contributo al totale è così passato al 42,7% nel corso del 2011-2014.

Un simile andamento ha caratterizzato la ricerca di *personale laureato*, la cui incidenza sul totale sale nell'ultimo triennio al di sopra dell'11% (11,6% nel 2014), rispetto a valori che – in precedenza – si erano generalmente collocati al di sotto del 10%. Sempre in termini dei sotto-periodi analizzati, il rispettivo peso è così passato dall'8,9% (2007-2010) all'11,5% (2011-2014). A tale proposito, oltre ad un lieve arretramento nel corso dell'ultimo anno (nel 2012-2013 era stata superata la soglia del 12%), si deve tuttavia segnalare come la Toscana resti comunque ben al di sotto della corrispondente quota calcolata su scala nazionale (15,9%).

FIGURA 5

Quota di nuove assunzioni non stagionali programmate in Toscana, per livello di istruzione
Incidenza % sul totale



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Diminuisce invece la quota riservata a lavoratori con qualifica professionale e, soprattutto, a quelli che non possiedono alcuna formazione specifica. Questi ultimi, da livelli che nel 2007 erano prossimi al 40%, toccano infatti il punto di minimo nel 2014 (31,8%). In media, la rispettiva quota è passata da una media del 36,2% (2007-2010) al 33,7% (2011-2014). La stessa tendenza si è consolidata per la richiesta di personale *con semplice qualifica professionale* che, nonostante il recupero dell'ultimo anno (dall'11,0% del 2013 al 13,1% del 2014), registra una caduta dal 14,8% del quadriennio 2007-2010 al 12,0% del 2011-2014.

In una fase particolarmente difficile dal punto di vista economico e sociale come l'attuale, la selezione in ingresso operata dagli imprenditori si sta in conclusione rivelando meno accentuata – come detto sopra – per le professionalità più elevate, in termini di titolo di studio posseduto e/o di ruolo rivestito all'interno dell'azienda. Sembra di conseguenza emergere, da tali elementi, una maggiore attenzione da parte delle aziende toscane nei confronti delle risorse umane maggiormente strategiche per il relativo sviluppo, mentre risultano penalizzate quelle figure che – specialmente se non dotate di formazione specifica – si caratterizzano altresì per un maggior grado di sostituibilità all'interno dei rispettivi organici aziendali.

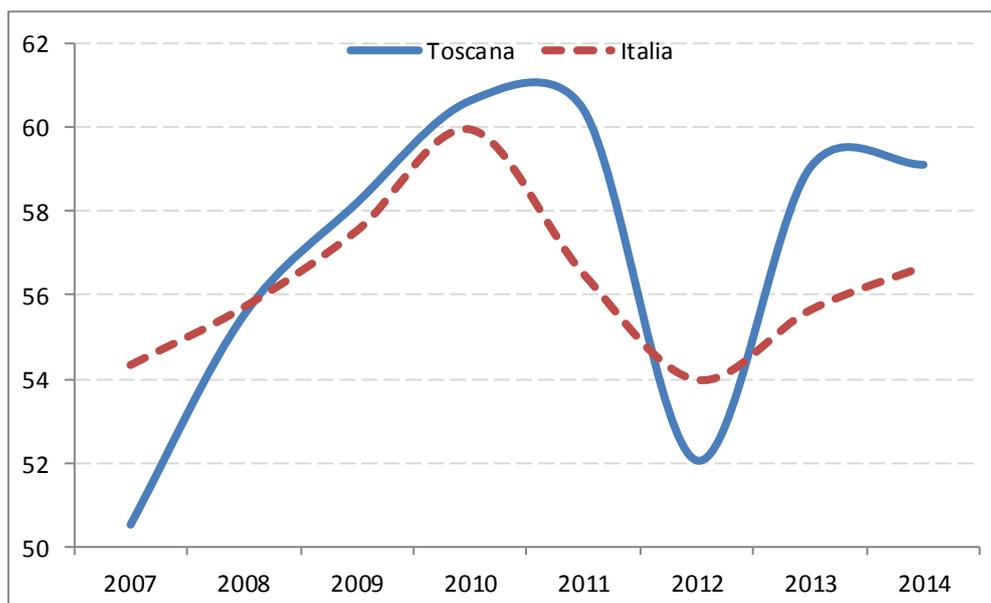
... ed ai profili con specifica esperienza professionale ...

Insieme ad un innalzamento dei titoli di studio richiesti, l'*upgrading* dei profili professionali ricercati dalle imprese determina – al contempo – una più alta incidenza di assunzioni per le quali è necessaria una specifica esperienza lavorativa, professionale o nello stesso settore in cui opera l'impresa (fig. 6). Con riferimento al 2014, ad esempio, la quota di assunzioni per le quali si richiede esperienza è massima per le professioni *high-skilled* (66%) e minima per le professioni non qualificate (45%), assumendo per i restanti gruppi valori intermedi che risultano più elevati nel caso degli operai (61%) rispetto agli impiegati ed alle professioni qualificate commerciali e nei servizi (50%). Di conseguenza, in termini aggregati, la quota di assunzioni non stagionali per le quali era richiesta esperienza è cresciuta dal 50,5% del 2007 ad oltre il 60% nel biennio 2010-2011, per poi assestarsi (con l'unica rilevante eccezione del 2012, anno in cui ha subito un brusco calo) su valori attorno al 59% nel 2013-2014. Malgrado il dato "anomalo" del 2012, la media del quadriennio 2011-2014 (57,7%) si colloca pertanto al di sopra di un punto percentuale e mezzo rispetto alla media 2007-2010 (56,2%).

FIGURA 6

Quota di nuove assunzioni non stagionali programmate per le quali è richiesta una specifica esperienza lavorativa

Incidenza % sul totale delle assunzioni non stagionali programmate



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Nel 2014, le possibilità di trovare lavoro senza specifica esperienza sono viceversa pari – in Toscana – al 40,9% del totale delle assunzioni non stagionali (tav. 5 in Appendice), confermando lo stesso valore acquisito nel 2013, poco al sopra dei corrispondenti del 2010 (39,4%) e 2011 (39,6%). Il settore in cui è più semplice trovare lavoro senza esperienza specifica è il *commercio* (il 51,4% delle nuove assunzioni), mentre è ben più complicato nell'*industria* (42,4%) e per gli *altri servizi* (39,4%). Il settore più critico è tuttavia quello delle *costruzioni*, in cui solo poco più di un'assunzione su cinque nel 2014 è rivolta a personale senza esperienza; tale valore si è ridotto fortemente negli ultimi anni (29,1% nel 2010, 38,5% nel

2012, 28,5% nel 2013), evidentemente anche per un eccesso di offerta di addetti all'edilizia non occupati a seguito di difficoltà che, per il settore, ha origini antecedenti allo scoppio della crisi finanziaria.

... ma gli investimenti in formazione subiscono un brusco arresto

L'insieme dei dati presi in esame consentono di delineare un quadro relativamente coerente delle modalità attraverso cui le imprese toscane – nel corso degli ultimi anni – hanno reagito sul fronte dell'*input* di lavoro alle avverse condizioni del ciclo economico. Dopo il 2007, la riduzione dei piani di assunzione è stata infatti rilevante, accompagnandosi ad una sempre più marcata flessibilizzazione delle condizioni contrattuali applicate: da un lato, si è agito sulla compressione dei costi del lavoro; dall'altro, sulla riduzione dei vincoli contrattuali (in termini sia di tempi che di relativi costi) connessi all'eventuale uscita del lavoratore dall'azienda.

La crescente selettività non ha tuttavia interessato in maniera indistinta i diversi profili professionali ricercati. Il periodo analizzato evidenzia infatti, seppur fra non trascurabili oscillazioni annuali, la tendenza ad una crescente "polarizzazione" delle figure ricercate, in base alla quale sono risultati maggiormente penalizzati i gruppi alla base della "piramide professionale" – professioni non qualificate, lavoratori con un titolo di studio limitato alla scuola dell'obbligo e/o senza una specifica esperienza professionale – ed invece meno colpite le figure al vertice di tale scala – professioni ad elevata specializzazione e lavoratori con elevate competenze, maturate attraverso percorsi di apprendimento formalizzati (laurea o diploma) o meno (esperienza lavorativa).

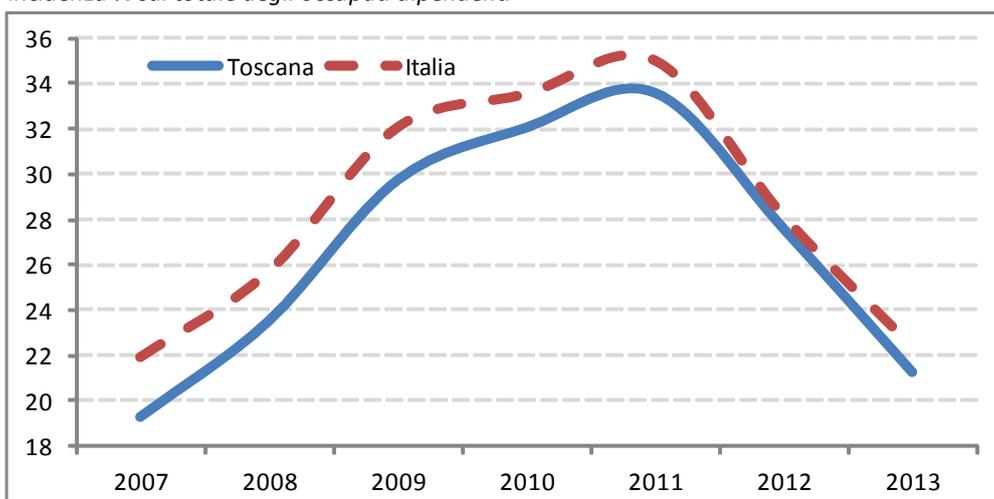
Meno lineare è stato invece, il comportamento adottato dalle imprese toscane sotto il profilo della crescita e dello sviluppo del capitale umano già presente in azienda, se analizziamo in particolare la formazione realizzata per i propri dipendenti, sia internamente che esternamente (fig. 7). I dati disponibili, relativi – a differenza dei precedenti indicatori – a quanto registrato a consuntivo, evidenziano due sotto-periodi che si caratterizzano per dinamiche opposte: l'andamento della quota di imprese che hanno effettuato formazione è stata infatti crescente fino al 2011 (passando in Toscana dal 19,3% al 33,6%), mentre successivamente è iniziata una rapida discesa con circa dodici punti percentuali persi fra il 2012 ed il 2013, allorché tale quota è tornata al 21,3%.

Su tale andamento, che riflette quanto osservato anche a livello dell'intero territorio nazionale, è possibile abbia influito il protrarsi di una crisi che, con la seconda recessione nel giro di pochi anni (avviatasi nella seconda metà del 2011), ha visto un nuovo inasprimento delle condizioni di accesso al credito ed il peggioramento della liquidità aziendale, con un progressivo drenaggio delle risorse disponibili. È tuttavia certo che, dopo una prima fase in cui si sono osservati interessanti segnali di reazione da parte delle imprese sotto il profilo in esame, si è in seguito assistito ad una preoccupante involuzione che ha determinato una drastica riduzione degli investimenti in formazione. Durante tutto il periodo in esame, inoltre, la quota di aziende che hanno realizzato formazione a favore del personale è rimasta in Toscana al di sotto del corrispondente valore nazionale, sebbene tale *gap* sia leggermente diminuito nel corso degli ultimi anni (da una media di 2,4 p. p. in meno nel triennio 2007-2009 ad 1 p. p. in meno nel triennio 2011-2013).

Relativamente al 2014, la propensione ad effettuare attività formativa presenta differenziali particolarmente elevati – in Toscana – prima di tutto sotto il profilo della struttura organizzativa delle aziende (tav. 6 in Appendice). Quasi tutte le grandi imprese realizzano infatti formazione per i propri dipendenti (nell'84% dei casi per quanto riguarda le imprese con almeno 250 addetti), incidenza che quasi si dimezza nel caso delle medie imprese (46% per quelle con un numero di dipendenti compreso fra 50 e 249) e che scende ulteriormente per le piccole (10-49 dipendenti al 29%) e le microimprese (1-9 dipendenti al 18%).

FIGURA 7

Quota di imprese che hanno effettuato formazione nell'anno di riferimento
Incidenza % sul totale degli occupati dipendenti



Fonte: Unioncamere-Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior

Tale incidenza non presenta invece rilevanti differenze a livello di macrosettore (20,8% nel caso dell'industria, 21,5% nei servizi), mentre la situazione si presenta particolarmente eterogenea qualora si scenda ad un maggior livello di disaggregazione. Fra i comparti maggiormente attivi sotto il profilo in esame si trovano infatti sia realtà dell'industria (public utilities 44%, industrie chimiche e farmaceutiche 36%) che del terziario (servizi finanziari e assicurativi 59%, sanità e assistenza sociale 44%, istruzione e servizi formativi 41%); allo stesso modo, sul fondo della graduatoria troviamo – con valori che non superano il 10% – sia un comparto dell'industria (legno-mobile 8%) che dei servizi (turismo e ristorazione 10%).

APPENDICE STATISTICA

Tavola 1

Assunzioni previste dalle imprese nel 2014 per tipo di contratto, settore di attività e classe dimensionale - Regione Toscana

	Assunzioni (v.a.)*	di cui assunzioni non stagionali per tipo di contratto							Assunzioni a tempo det. a carattere stagionale
		tempo indeterminato	apprendistato	chiamata	tempo det. per prova nuovo pers.	tempo det. per sostit. temporanea pers. **	tempo det. per copertura piccolo attiv.	Altri contratti	
TOTALE	40.090	18,6	6,6	3,0	8,6	9,8	13,7	0,3	39,5
INDUSTRIA	9.500	25,2	12,2	0,6	12,5	6,7	24,1	0,5	18,2
<i>Industria in senso stretto</i>	<i>7.010</i>	<i>28,6</i>	<i>11,1</i>	<i>0,8</i>	<i>11,7</i>	<i>6,9</i>	<i>21,1</i>	<i>0,6</i>	<i>19,2</i>
Industrie alimentari	850	13,4	4,0	--	11,6	5,6	8,3	--	56,2
Ind. tessili e abbigliamento	2.710	29,0	14,7	1,3	6,2	8,8	22,7	0,1	17,0
Ind. elettriche ed elettron	300	39,2	11,5	--	14,9	--	19,3	--	9,5
Industrie dei metalli	620	31,2	6,5	--	15,8	--	21,3	--	23,1
Industrie metalmecc.	920	35,5	13,4	--	16,1	4,8	17,5	--	10,4
Public utilities	630	23,7	29,5	--	8,7	6,5	17,8	--	13,5
Costruzioni	1.860	12,9	10,6	--	16,9	6,1	37,7	--	15,7
SERVIZI	30.600	16,5	4,9	3,7	7,4	10,7	10,4	0,2	46,1
Commercio	5.280	19,7	7,2	1,3	13,6	17,7	10,7	0,5	29,4
Turismo e ristorazione	13.530	6,0	3,0	6,5	2,3	3,7	5,7	0,0	72,9
Informatica e telecomunic	570	41,1	7,2	--	15,1	4,2	17,5	--	10,7
Servizi avanzati a imprese	870	21,9	14,5	--	14,2	7,2	28,0	--	13,7
Servizi operativi	2.740	31,8	3,0	--	5,1	14,2	17,2	--	27,9
Trasporti e logistica	1.830	33,9	3,2	--	16,3	16,0	10,7	--	18,8
Servizi finanziari e assicuri	650	46,7	20,7	--	5,4	12,7	4,5	--	9,8
Sanità e assistenza soc.	2.100	32,7	2,8	1,2	7,3	33,0	15,2	0,2	7,6
Altri servizi alle persone	1.960	9,7	8,2	6,1	9,9	8,0	8,1	0,2	49,9
CLASSE DIMENSIONALE									
1-9 dipendenti	15.920	16,2	8,8	2,9	10,2	4,8	12,8	0,0	44,3
10-49 dipendenti	9.920	9,6	4,4	6,5	8,2	4,6	13,0	0,0	53,8
50-249 dipendenti	4.780	20,9	3,8	0,2	10,9	11,8	17,7	0,8	34,0
250 dipendenti e oltre	9.480	30,9	6,7	0,8	5,3	22,6	13,8	0,8	19,2
ITALIA	613.390	23,8	5,7	1,9	9,3	8,0	13,6	0,4	37,2

*Valori assoluti arrotondati alle decine. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

**Per maternità, aspettativa, ferie, malattia.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Tavola 2

Assunzioni previste dalle imprese nel 2014 considerate di difficile reperimento e relativo tempo di ricerca, per settore e classe dimensionale - Regione Toscana

	Assunzioni considerate di difficile reperimento		La difficoltà di reperimento è prevalentemente imputabile a: (valori %)		Tempo di ricerca (mesi)
	Totale 2014 (v.a.)*	% su assunzioni	ridotto numero di candidati	inadeguatezza dei candidati	
TOTALE	3.860	9,6	3,9	5,7	3,4
INDUSTRIA	1.340	14,1	6,5	7,7	4,2
Industria in senso stretto	1.020	14,6	7,8	6,7	4,6
Industrie alimentari	--	--	--	--	--
Ind. tessili e abbigliamento	390	14,4	9,5	4,9	4,3
Industrie del legno e mobile	40	16,0	3,3	12,8	4,0
Industrie della carta e stampa	40	15,5	10,2	5,3	6,5
Industrie dei gioielli	60	21,2	9,6	11,5	2,1
Ind. estrattive e lavor. mineral	30	12,0	7,5	4,5	5,3
Ind. elettriche ed elettroniche	60	19,9	12,2	7,8	5,1
Industrie dei metalli	120	19,0	5,0	14,0	5,2
Industrie metalmeccaniche	200	21,8	9,5	12,3	5,0
Ind. chimiche e farmaceutiche	40	10,7	8,1	2,6	2,2
Ind. della gomma e plastica	30	18,0	14,0	4,0	6,2
Altre industrie manifatturiere	--	--	--	--	--
Public utilities	--	--	--	--	--
Costruzioni	310	16,5	2,9	13,6	2,9
SERVIZI	2.520	8,2	3,1	5,1	3,0
Commercio	450	8,5	4,1	4,4	4,4
Turismo e ristorazione	1.160	8,6	1,6	6,9	2,2
Informatica e telecomunicaz.	80	13,5	7,5	6,0	4,5
Servizi avanzati alle imprese	130	14,8	6,4	8,4	2,7
Servizi operativi	150	5,4	2,8	2,7	4,1
Trasporti e logistica	90	5,2	3,1	2,1	3,3
Servizi finanziari e assicurativ	40	5,9	4,2	1,7	3,1
Media e comunicazione	--	--	--	--	--
Istruzione e servizi formativi	40	8,1	5,9	2,2	2,4
Sanità e assistenza sociale	180	8,7	5,3	3,4	1,9
Altri servizi alle persone	160	8,0	3,7	4,3	3,6
Attività studi professionali	40	8,8	6,8	2,0	4,8
CLASSE DIMENSIONALE					
1-9 dipendenti	1.850	11,6	3,3	8,3	3,6
10-49 dipendenti	700	7,1	2,4	4,6	4,5
50-249 dipendenti	330	6,8	4,0	2,9	3,4
250 dipendenti e oltre	990	10,4	6,2	4,2	2,3
CENTRO	11.320	9,7	3,9	5,7	3,8
ITALIA	61.090	10,0	4,1	5,9	3,5

*Valori assoluti arrotondati alle decime. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Tavola 3

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese nel 2014, in complesso e secondo l'esperienza richiesta, per gruppi professionali e macrosettore - Regione Toscana

	Assunzioni non stagionali 2014		con specifica esperienza (%)		
	Valore assoluto*	distribuz. %	profes- sionale	nello stesso settore	totale
TOTALE	24.260	100,0	23,2	35,9	59,1
Dirigenti, impiegati con elevata specializz. e tecnici	4.550	18,7	31,5	34,5	66,0
1 Dirigenti	50	0,2	67,3	--	82,7
2 Prof. intellettuali, scientifiche e di elevata spe	1.420	5,8	35,1	39,2	74,2
3 Professioni tecniche	3.080	12,7	29,3	32,7	62,0
Impiegati, professioni commerciali e nei servizi	9.930	40,9	21,6	38,2	59,8
4 Impiegati	2.630	10,8	19,1	37,2	56,3
5 Prof. qualificate attività commerciali e servizi	7.300	30,1	22,5	38,6	61,1
Operai specializzati e conduttori impianti e macchine	7.030	29,0	26,9	36,4	63,3
6 Operai specializzati	4.750	19,6	25,0	38,3	63,3
7 Conduttori impianti e addetti macchinari	2.280	9,4	30,8	32,5	63,3
Professioni non qualificate	2.760	11,4	5,6	28,8	34,4
<hr/>					
di cui INDUSTRIA	7.770	100,0	27,8	34,0	61,8
Dirigenti, impiegati con elevata specializz. e tecnici	1.240	15,9	37,7	33,4	71,1
1 Dirigenti	30	0,4	69,7	--	87,9
2 Prof. intellettuali, scientifiche e di elevata spe	400	5,2	38,1	46,3	84,3
3 Professioni tecniche	800	10,3	36,2	27,6	63,8
Impiegati, professioni commerciali e nei servizi	710	9,1	29,1	28,4	57,5
4 Impiegati	520	6,6	36,6	24,8	61,4
5 Prof. qualificate attività commerciali e servizi	190	2,5	8,9	38,0	46,9
Operai specializzati e conduttori impianti e macchine	5.410	69,6	25,9	35,3	61,2
6 Operai specializzati	3.920	50,5	26,7	37,5	64,3
7 Conduttori impianti e addetti macchinari	1.490	19,1	23,8	29,4	53,2
Professioni non qualificate	420	5,4	20,9	28,6	49,5
<hr/>					
di cui SERVIZI	16.490	100,0	21,0	36,8	57,8
Dirigenti, impiegati con elevata specializz. e tecnici	3.310	20,1	29,2	34,9	64,1
1 Dirigenti	--	--	--	--	--
2 Prof. intellettuali, scientifiche e di elevata spe	1.010	6,1	33,9	36,3	70,2
3 Professioni tecniche	2.280	13,8	26,9	34,5	61,4
Impiegati, professioni commerciali e nei servizi	9.220	55,9	21,0	39,0	60,0
4 Impiegati	2.110	12,8	14,8	40,3	55,1
5 Prof. qualificate attività commerciali e servizi	7.110	43,1	22,9	38,6	61,5
Operai specializzati e conduttori impianti e macchine	1.620	9,8	30,0	40,3	70,3
6 Operai specializzati	830	5,0	16,8	42,1	58,9
7 Conduttori impianti e addetti macchinari	790	4,8	43,8	38,4	82,2
Professioni non qualificate	2.340	14,2	2,8	28,8	31,7

*Valori assoluti arrotondati alle decine. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Tavola 4

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese per il 2014 per gruppi professionali e macrosettore, secondo il livello di istruzione segnalato - Regione Toscana

	Assunzioni non stagionali 2014		Grandi gruppi professionali (distribuzione %)			
	Valori assoluti*	distribuz. %	Dirigenti, prof. spec. e tecnici	Impiegati e add. vendita e serv.	Operai special. e cond. Impianti	Profess. non qualific.
TOTALE	24.260	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Livello universitario	2.810	11,6	52,9	4,1	-	-
- di cui laurea specialistica	1.260	5,2	23,8	1,8	-	-
triennale	710	2,9	13,5	1,0	-	-
non specificata	840	3,5	15,6	1,3	-	-
Livello secondario - Diploma	10.540	43,5	44,7	53,9	37,5	19,3
- di cui specializz. post-diploma	1.830	7,6	7,9	8,0	7,7	4,9
Qualifica form. prof. o dipl. pro	3.190	13,1	2,5	20,8	12,8	4,3
Nessuna formazione specifica	7.710	31,8	-	21,3	49,8	76,3
di cui INDUSTRIA	7.770	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Livello universitario	780	10,1	55,1	13,8	-	-
- di cui laurea specialistica	470	6,1	34,0	7,1	-	-
triennale	130	1,6	8,2	3,4	-	-
non specificata	180	2,4	12,9	3,4	-	-
Livello secondario - Diploma	3.120	40,1	42,5	74,0	36,2	26,7
- di cui specializz. post-diploma	660	8,5	5,4	10,3	9,5	2,6
Qualifica form. prof. o dipl. pro	760	9,8	2,3	3,0	12,8	4,8
Nessuna formazione specifica	3.110	40,1	-	9,2	51,1	68,5
di cui SERVIZI	16.490	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Livello universitario	2.030	12,3	52,0	3,4	-	-
- di cui laurea specialistica	790	4,8	20,0	1,4	-	-
triennale	590	3,6	15,5	0,8	-	-
non specificata	660	4,0	16,6	1,2	-	-
Livello secondario - Diploma	7.430	45,0	45,4	52,3	41,9	18,0
- di cui specializz. post-diploma	1.170	7,1	8,8	7,8	1,8	5,3
Qualifica form. prof. o dipl. pro	2.430	14,7	2,5	22,1	12,7	4,2
Nessuna formazione specifica	4.600	27,9	-	22,2	45,4	77,7

*Valori assoluti arrotondati alle decime. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Tavola 5

Assunzioni non stagionali previste dalle imprese nel 2014 di personale con e senza esperienza specifica, per settore di attività e classe dimensionale - Regione Toscana

	Assunzioni non stag. 2014 (v.a.)*	con specifica esperienza (quota % sul totale)			senza specifica esperienza (quota % sul totale)		
		profes- sionale	nello stesso settore	Totale	generic a espe- rienza di	senza espe- rienza	Totale
TOTALE	24.260	23,2	35,9	59,1	15,2	25,7	40,9
INDUSTRIA	7.770	27,8	34,0	61,8	13,7	24,4	38,2
Industria in senso stretto	5.660	28,2	32,0	60,2	14,9	24,8	39,8
Industrie alimentari	370	8,9	32,4	41,4	23,0	35,7	58,6
Ind. tessili e abbigliamento	2.250	27,1	31,0	58,1	16,5	25,4	41,9
Ind. del legno e del mobile	220	23,2	32,3	55,5	15,9	28,6	44,5
Ind. della carta e stampa	230	33,6	25,2	58,8	22,1	19,0	41,2
Industrie dei gioielli	250	40,7	28,9	69,6	13,4	17,0	30,4
Ind. estrattive e lav. minerali	250	47,8	24,3	72,1	17,0	10,9	27,9
Ind. elettriche ed elettron.	270	20,9	42,9	63,8	11,9	24,3	36,2
Industrie dei metalli	470	31,9	37,2	69,1	8,7	22,2	30,9
Industrie metalmeccaniche	830	31,5	32,0	63,4	12,1	24,5	36,6
Ind. chimiche e farmaceut.	320	28,0	39,8	67,7	4,3	28,0	32,3
Ind. e della gomma e plastica	140	30,9	16,2	47,1	21,3	31,6	52,9
Altre ind. manifatturiere	70	8,8	44,1	52,9	17,6	29,4	47,1
Public utilities	550	16,1	13,9	30,1	13,8	56,1	69,9
Costruzioni	1.570	30,5	48,1	78,6	9,5	11,9	21,4
SERVIZI	16.490	21,0	36,8	57,8	15,9	26,3	42,2
Commercio	3.730	10,4	37,9	48,3	17,1	34,6	51,7
Turismo e ristorazione	3.670	20,1	46,0	66,2	17,0	16,8	33,8
Informatica e telecomunicaz	510	19,1	43,0	62,1	11,8	26,1	37,9
Servizi avanzati alle imprese	750	25,0	31,9	56,9	18,4	24,7	43,1
Servizi operativi	1.970	9,1	35,4	44,5	21,4	34,2	55,5
Trasporti e logistica	1.480	27,3	40,5	67,7	16,1	16,2	32,3
Servizi finanziari e assicur.	580	16,6	24,0	40,7	10,3	49,1	59,3
Media e comunicazione	70	29,2	38,5	67,7	--	--	32,3
Istruzione e servizi formativi	390	46,1	24,2	70,4	8,5	21,1	29,6
Sanità e assistenza sociale	1.940	45,2	29,9	75,2	7,1	17,8	24,8
Altri servizi alle persone	980	20,5	30,5	51,0	21,4	27,6	49,0
Attività studi professionali	420	22,0	18,5	40,5	13,0	46,4	59,5
CLASSE DIMENSIONALE							
1-9 dipendenti	8.860	21,8	34,8	56,6	17,2	26,2	43,4
10-49 dipendenti	4.590	22,7	43,1	65,8	14,2	20,1	34,2
50-249 dipendenti	3.150	29,7	33,1	62,8	16,2	21,0	37,2
250 dipendenti e oltre	7.660	22,3	34,2	56,5	13,2	30,3	43,5
CENTRO	76.770	22,0	34,0	56,0	17,6	26,4	44,0
ITALIA	385.310	21,1	35,6	56,7	16,3	27,1	43,3

*Valori assoluti arrotondati alle decime. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori.

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

Tavola 6

Imprese che, internamente o esternamente, hanno effettuato nel 2013 corsi di formazione per il personale, per classe dimensionale e settore - Regione Toscana (quota % sul totale)

	Classe dimensionale				Totale
	1-9 dip.	10-49	50-249	250 e oltre	
TOTALE	17,8	29,2	46,0	83,7	21,3
INDUSTRIA	18,2	25,3	43,3	83,6	20,8
<i>Industria in senso stretto</i>	13,8	22,5	43,0	82,9	17,4
Industrie alimentari	14,7	29,8	53,7	92,0	19,1
Ind. tessili e dell'abbigliamento	10,3	18,1	27,8	73,8	12,7
Industrie del legno e del mobile	6,4	12,9	19,4	--	7,9
Industrie della carta e stampa	8,4	19,4	62,9	--	14,0
Industrie dei gioielli	12,8	10,7	--	--	12,9
Ind. estrattive e lavorazione minerali	18,5	23,9	39,4	70,0	22,5
Industrie elettriche ed elettroniche	23,4	31,2	45,5	94,9	28,9
Industrie dei metalli	20,3	25,1	38,9	77,3	22,2
Industrie metalmeccaniche	19,8	32,1	59,6	83,9	25,6
Ind. chimiche e farmaceutiche	16,3	28,5	57,7	96,9	36,1
Industrie della gomma e della plastic	16,1	29,6	60,0	--	24,5
Altre industrie manifatturiere	20,8	35,0	--	--	24,1
Public utilities	27,1	45,9	51,9	100,0	43,5
Costruzioni	25,0	34,4	41,4	61,1	26,1
SERVIZI	17,6	32,4	47,4	83,7	21,5
Commercio	12,6	29,0	41,4	77,9	16,8
Turismo e ristorazione	8,1	19,8	26,0	65,0	9,8
Informatica e telecomunicazioni	25,7	53,4	57,1	98,8	33,1
Servizi avanzati alle imprese	27,5	52,4	70,0	79,5	35,2
Servizi operativi	13,1	37,2	51,2	81,1	20,3
Trasporti e logistica	18,0	29,1	31,8	84,3	24,8
Servizi finanziari e assicurativi	49,3	48,8	76,3	99,4	59,4
Media e comunicazione	20,2	35,8	--	76,5	27,2
Istruzione e servizi formativi	35,0	50,5	57,4	77,8	41,1
Sanità e assistenza sociale	34,3	51,4	51,2	95,2	44,4
Tempo libero e altri serv. alle persone	34,1	40,0	43,9	92,9	35,0
Attività degli studi professionali	25,0	34,6	-	-	25,1
CENTRO	18,7	29,9	46,6	82,4	21,9
ITALIA	18,6	32,7	48,3	82,4	22,4

Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2014

NOTA METODOLOGICA

I dati presentati in questa nota derivano dall'indagine annuale Excelsior, realizzata da Unioncamere in accordo con il Ministero del Lavoro.

La rilevazione 2014 ha riguardato un campione di oltre 97.000 imprese su scala nazionale, rappresentative dell'universo delle imprese private dell'industria e dei servizi con almeno un dipendente (in media) nel 2012. Tale universo è desunto dal Registro Imprese, integrato con i dati di altre fonti (in particolare INPS). Non sono oggetto di rilevazione imprese che hanno iniziato ad avere dipendenti successivamente al 2012, salvo nel caso di un limitato numero di imprese di significativa dimensione che è stato possibile inserire nelle liste di indagine. La frazione sondata è risultata pari al 6,0% per le imprese da 1 a 49 dipendenti ed al 42,6% per le imprese da 50 a 99 dipendenti, mentre per le imprese con almeno 100 dipendenti tale valore è risultato pari al 56,2% in termini di imprese e al 53,0% in termini di numero di dipendenti.

Le interviste da cui sono tratte le previsioni per l'anno 2014 sono state realizzate tra metà gennaio e inizio maggio 2014, utilizzando tecnica CATI per le imprese sino a 250 dipend, e compilazione diretta – in parte con modalità CAWI – per le imprese di maggiori dimensioni. Il riporto all'universo è stato effettuato considerando quale unità di riporto l'impresa – o la singola unità provinciale nel caso di imprese localizzate in più province – ciascuna di esse ponderata con il rispettivo numero di dipendenti.

I risultati dell'indagine sono disponibili a scala nazionale e regionale secondo un numero variabile di settori economici, ottenuti quale accorpamento di codici di attività economica della classificazione ATECO 2007 e rivisti in funzione dell'ottenimento dei livelli di significatività predefiniti.

Si precisa che per le imprese plurilocalizzate la classe dimensionale è sempre riferita all'impresa nel suo complesso. Le professioni ed i gruppi professionali presentati fanno riferimento alla classificazione delle professioni ISTAT 2011.

Fra globalizzazione e radicamento locale: i percorsi di internazionalizzazione delle imprese toscane

INDICE

In sintesi	20
1. Premessa.....	21
2. Ricomposizione e diversificazione dei mercati di sbocco dell' <i>export</i> toscano.....	22
3. Alla ricerca di nuovi mercati: imprese coinvolte e <i>performance</i> realizzate	25
4. Mercati in declino, mercati emergenti e rischio-Paese	27
5. Acquisizione di competenze e percorsi di <i>skill-upgrading</i>	32
6. Considerazioni conclusive.....	35

Unioncamere
Toscana
Ufficio Studi

A cura di:
Riccardo Perugi
Cristina Marullo

IN SINTESI

L'accelerazione dei processi di globalizzazione degli ultimi quindici anni ha determinato un deciso spostamento del baricentro della crescita dai paesi di più antica industrializzazione ai *new comers* emergenti, ed il rapido susseguirsi di nuovi paradigmi tecnologici, legati ad una più intensa integrazione dei flussi di conoscenza a livello globale.

La crescente competizione proveniente dalle economie più dinamiche – prima sui fattori di costo e progressivamente anche di qualità delle produzioni realizzate – insieme al dischiudersi di nuovi spazi di mercato in rapida crescita, hanno rappresentato al contempo una sfida ed un'opportunità per un sistema produttivo, come quello toscano, fortemente frammentato, caratterizzato da una marcata specializzazione nei settori maggiormente esposti alla nuova concorrenza internazionale, focalizzato su competenze e fattori cognitivi legati ai processi produttivi ma scarsamente orientati al presidio delle fasi a valle della filiera.

Minacce ed opportunità generate dal nuovo contesto hanno determinato una riconfigurazione dei fattori strategici alla base delle performance di aziende, settori e territori, favorendo processi di selezione imprenditoriale in parte diversi rispetto a quelli del passato.

Alla luce dei precedenti fattori, negli ultimi anni Unioncamere Toscana ha dedicato una crescente attenzione ai processi di internazionalizzazione dell'apparato produttivo regionale ed alle modalità con cui questo stesso apparato si confronta con le trasformazioni in corso, nel tentativo di cogliere i fattori che determinano la capacità delle imprese e dei sistemi produttivi locali di reagire ai mutamenti dello scenario di riferimento.

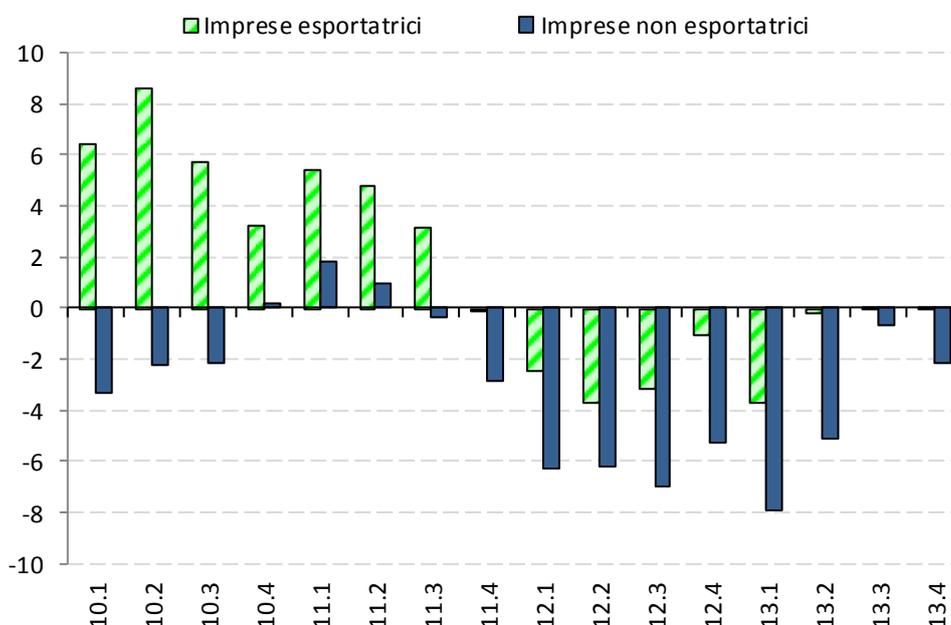
Il presente contributo si propone pertanto di rileggere in un quadro unitario alcuni fra i principali spunti emersi nel corso degli ultimi anni a seguito delle analisi effettuate "sul campo" dal sistema camerale toscano.

1. PREMESSA

Nel corso degli ultimi anni, le esportazioni hanno costituito la componente della domanda maggiormente dinamica. In Toscana, dopo la pesante caduta registrata nel biennio 2008-2009 (-15,0% in termini reali), l'export ha ripreso a crescere tornando nel 2013 in prossimità dei livelli raggiunti nel 2009. Seppur rallentando la propria corsa, le esportazioni toscane (sempre a prezzi costanti) hanno rappresentato di fatto l'unica componente della domanda aggregata che ha offerto un contributo positivo anche nel corso della recessione del 2012-2013, mettendo a segno un incremento del 17,2% fra il 2009 e il 2013. Anche a livello micro, la capacità di esportare ha rappresentato una delle principali variabili in grado di descrivere i differenziali di *performance* osservati presso le imprese toscane (fig. 1), con le esportatrici che sono state in grado di realizzare risultati mediamente migliori – rispetto alle non esportatrici – durante tutto l'ultimo quadriennio.

FIGURA 1

Andamento della produzione industriale: imprese esportatrici e non esportatrici
Variazioni % tendenziali (unità locali manifatturiere toscane con almeno 10 addetti)



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

In prospettiva, la dinamicità della domanda estera – contrapposta alla stazionarietà di quella interna – è destinata a rafforzarne il ruolo di motore propulsore del sistema economico regionale. Fra le possibili «vie della ripresa economica», pertanto, continuerà a risultare determinante la capacità che le imprese toscane sapranno mettere in campo per agganciarsi stabilmente alla domanda mondiale, ed in particolare agli stimoli provenienti dalle economie maggiormente dinamiche.

Nel recente dibattito, di conseguenza, grande rilievo è stato dato alla necessità di accrescere la proiezione internazionale del sistema produttivo regionale e, in particolare, di sostenere la competitività delle imprese operanti sui mercati esteri, considerate fra gli attori maggiormente dinamici ed in grado di imprimere un impulso alla crescita dell'intera economia toscana. Il presente contributo si propone pertanto di ripercorrere brevemente alcuni aspetti di medio-

lungo periodo legati alle vendite all'estero delle produzioni regionali, evidenziandone alcuni tratti evolutivi che appaiono rilevanti nell'attuale contesto competitivo.

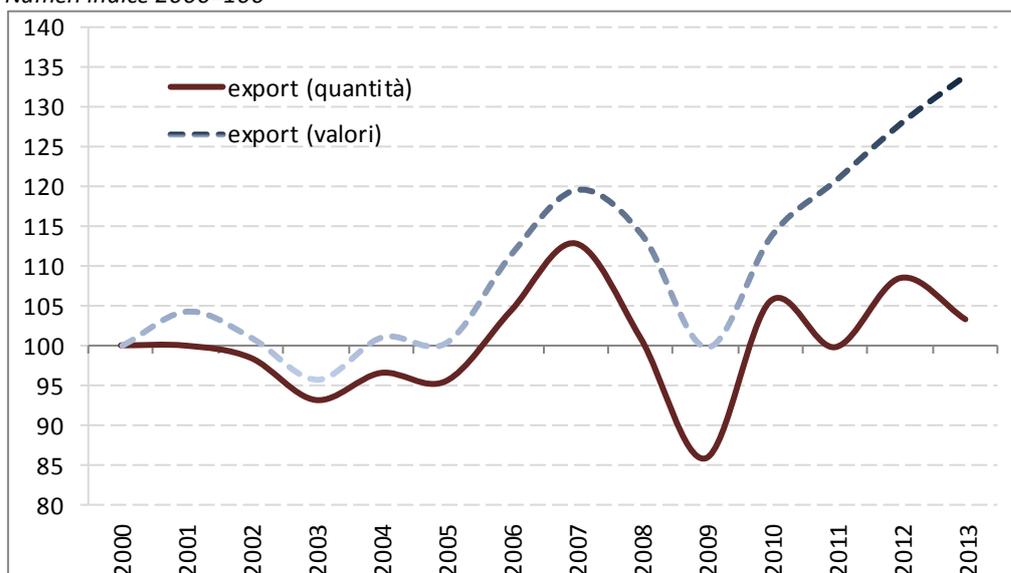
2. RICOMPOSIZIONE E DIVERSIFICAZIONE DEI MERCATI DI SBOCCO DELL'EXPORT TOSCANO

Dopo il 2000, le esportazioni toscane si sono caratterizzate per un considerevole incremento in valore, pari al 34% alla fine del 2013¹; non altrettanto è tuttavia accaduto in termini di volumi fisici, che alla fine del periodo di riferimento risultavano solo del 3% superiori ai livelli raggiunti all'inizio dello scorso decennio (fig. 2). Mentre l'export in volume ha mostrato negli anni una sostanziale oscillazione attorno ai livelli del 2000, il valore delle esportazioni ha dunque evidenziato una forte accelerazione soprattutto a partire dal 2005, con la crisi internazionale del 2008-2009 che ha solamente interrotto un processo che, negli anni successivi, è ripreso con altrettanto vigore.

FIGURA 2

Andamento delle esportazioni toscane fra il 2000 e il 2013

Numeri indice 2000=100



N.B.: l'export in valore è al netto delle transazioni di metalli preziosi (ateco 2007 CH 244)

Fonte: elaborazioni su dati Istat

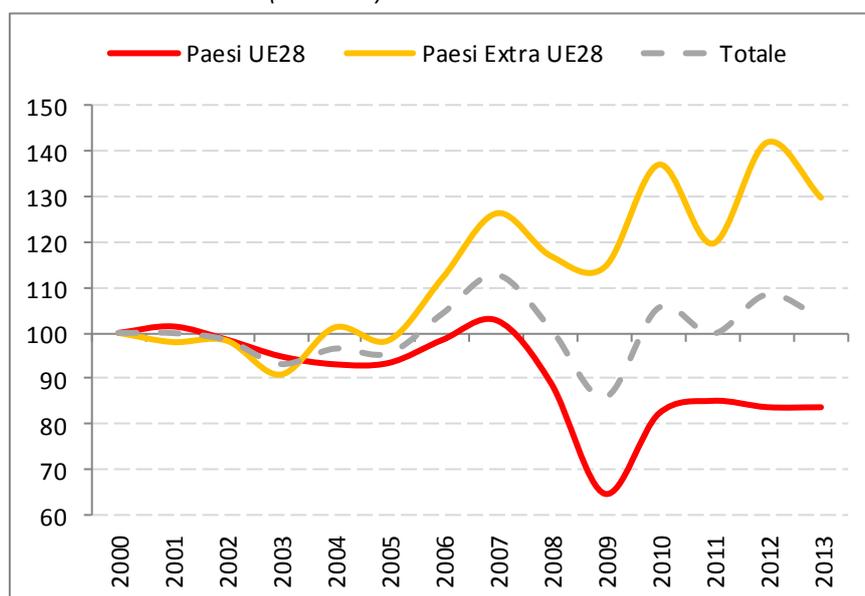
Prescindendo in questa sede da considerazioni metodologiche sui vantaggi e/o sugli svantaggi legati all'utilizzo dell'una o dell'altra unità di misura (fisica o monetaria) nella valutazione delle *performance* sui mercati esteri, il dato riferito ai volumi – ed il divario osservato rispetto al

¹ Il dato dell'export in valore è riportato al netto delle transazioni di metalli preziosi (ateco 2007 CH244) dal momento che, negli ultimi anni, hanno assunto sempre maggior rilievo trasferimenti all'estero di oro, dipendenti prevalentemente da operazioni di tipo speculativo/finanziario e fortemente influenzati dalle forti oscillazioni di prezzo della materia prima. Il peso di tale codice ateco, sul totale dell'export regionale, è infatti cresciuto dal 2% (quinquennio 2000-2004) al 12% (quinquennio 2009-2013), raggiungendo una punta del 17% nel 2012. Si tratta di un fenomeno non riscontrabile in altri contesti territoriali (essendo peraltro prevalentemente circoscritto, anche a livello regionale, alla sola provincia di Arezzo), e che rischia di distorcere pesantemente la percezione dei reali flussi di export toscani (in valore) dal momento che al rilievo assunto da tali andamenti non corrispondono variazioni delle attività produttive di analoga portata.

metro monetario – sembra suggerire la possibilità che alla crescita dei valori esportati non abbia in realtà corrisposto una parallela attivazione di più elevati livelli produttivi e occupazionali sul territorio regionale, coerentemente con un moltiplicatore dell’export che, nel corso del decennio, è andato costantemente riducendosi².

All’interno di quella che – in termini di volumi fisici esportati – appare una sorta di “gioco a somma zero”, è interessante evidenziare soprattutto come si sia verificato un mutamento strutturale sotto il profilo dei mercati serviti. Considerando sempre il 2000 come anno base, si osserva infatti una crescente divergenza (fig. 3) fra la declinante traiettoria delle esportazioni all’interno dell’Unione Europea da un lato (-16,4% in volume nel 2013 rispetto all’anno base), e l’incremento di quelle extra UE-28 dall’altro (+29,8%).

FIGURA 3
Andamento delle esportazioni toscane per area di mercato
 Numeri indice 2000=100 (in volumi)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Il processo di ricomposizione dell’export toscano appare ancora più significativo qualora l’insieme dei mercati extra-Ue venga maggiormente articolato in funzione delle principali aree geo-economiche. I “tradizionali” mercati di sbocco della Toscana hanno infatti ceduto parte delle rispettive quote a favore della crescita – ed in alcuni casi del consolidamento – di altre destinazioni: fra il 2000 e il 2013 si osserva infatti una rilevante diminuzione del peso non soltanto dei paesi dell’Unione Europea (dal 52,1% al 43,5%) ma anche dell’America settentrionale (dal 17,7% al 9,2%), che nel 2000 rappresentavano le due principali aree di sbocco dell’export toscano. Tale riduzione, pari nel complesso a circa 17 punti percentuali (dal 69,9% al 52,7%), è andata a vantaggio di tutte le restanti aree, ed in particolare dei paesi dell’Asia centrale ed orientale (+4,8 p.p.), dei paesi europei non UE (+4,4 p.p.) e dei paesi del Medio Oriente (+4,2 p.p.), interessando in misura inferiore anche i paesi dell’Africa settentrionale (+2,0 p.p.) e dell’Oceania (+2,0 p.p.).

² Irpet-Unioncamere Toscana (2014), *Rapporto sulla situazione economica della Toscana. Consuntivo anno 2013, Previsioni 2014-2015*.

I dati presentati sottolineano dunque come, nel periodo in esame, si sia realizzato un significativo trasferimento di “quote” dell’export regionale dalla UE-28 ai paesi extraeuropei e – all’interno di questi – una redistribuzione del “peso” dalle aree di più antica e consolidata presenza commerciale alle economie emergenti e di più recente ingresso all’interno dello scenario globale. Ciò che qui più interessa sottolineare è tuttavia il fatto che tale ricomposizione è stata accompagnata da un contemporaneo processo di crescente diversificazione dei mercati di sbocco, come evidenzia l’andamento dell’indice di concentrazione di Gini per paese di destinazione (fig. 4) elaborato su un panel chiuso di 228 mercati di sbocco³.

FIGURA 4

Processi di diversificazione nella struttura delle esportazioni toscane

Indice relativo di Gini del grado di concentrazione delle esportazioni toscane (in valore, al netto dei metalli preziosi) su un panel chiuso di 228 mercati di destinazione



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tale indicatore mostra in effetti come, nel corso del periodo analizzato, il grado di concentrazione delle esportazioni toscane si sia gradualmente ma costantemente ridotto. La recessione globale del 2009 – con la contrazione degli scambi mondiali che ne è conseguita (il commercio mondiale di beni e servizi, in volume, è diminuito del 10,6% rispetto al 2008) – ha inoltre rappresentato una cesura che, per quanto profonda, sembra aver interrotto solo temporaneamente tale processo, ripreso negli anni seguenti con intensità analoga a quella del periodo pre-crisi.

³ Il panel di mercati preso in esame costituisce una partizione completa delle esportazioni toscane in termini di destinazione geografica delle merci, ed è stato definito in modo tale da consentire di ottenere il massimo livello di disaggregazione – a livello di singolo paese o raggruppamento di paesi – compatibilmente con la disponibilità di informazioni lungo tutto il periodo analizzato. Oltre che per l’anno iniziale (2000) e finale (2013), l’indice è stato calcolato anche per altri due momenti significativi all’interno di tale periodo: si tratta del 2005, anno che – come visto in precedenza – segna l’inizio della crescita dei valori esportati dalla regione dopo un quinquennio di sostanziale stagnazione, e del 2008-2009, il biennio che segna cioè la forte caduta degli scambi internazionali (e dell’export toscano) a seguito della propagazione degli effetti della crisi dall’ambito finanziario all’economia reale.

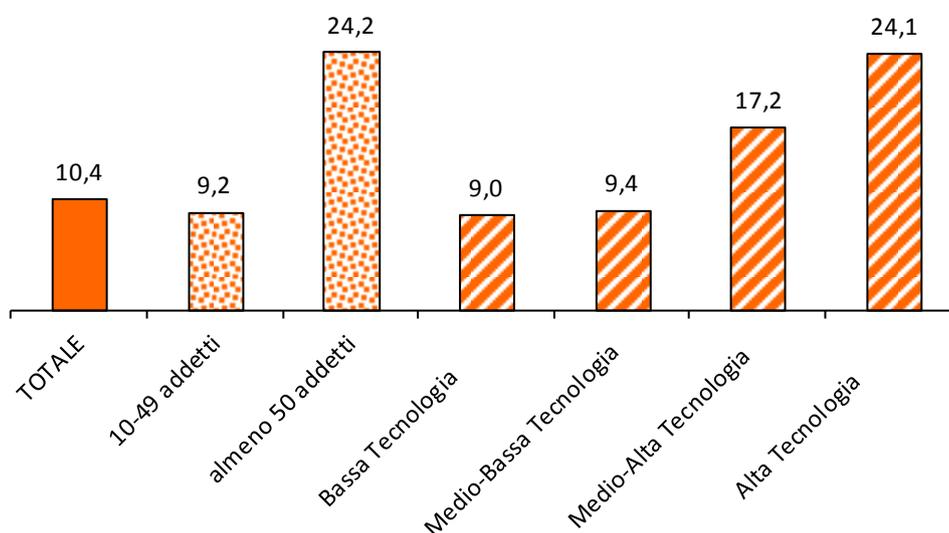
3. ALLA RICERCA DI NUOVI MERCATI: IMPRESE COINVOLTE E PERFORMANCE REALIZZATE

Con riferimento ai processi di diversificazione geografica dei mercati di sbocco, le rilevazioni condotte da Unioncamere Toscana – ed in particolare l'indagine congiunturale realizzata trimestralmente in collaborazione con Confindustria Toscana⁴ – consentono di ricavare alcune evidenze anche a livello micro. Nell'ambito di uno specifico approfondimento condotto all'inizio del 2011 si è registrato come – nel corso del 2010 – quasi l'11% delle unità locali manifatturiere toscane abbia esportato verso nuovi mercati esteri (fig. 5), evidenziando una propensione significativamente diversa a seconda delle differenti tipologie di impresa prese in esame⁵.

FIGURA 5

Imprese manifatturiere toscane che hanno esportato verso nuovi mercati nel 2010

Valori % sul totale (al netto delle mancate risposte) - unità locali con almeno 10 addetti



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

Sotto il profilo settoriale, la propensione ad esplorare nuovi mercati si è rivelata infatti positivamente correlata al contenuto tecnologico delle attività realizzate, con una decisa accentuazione del fenomeno per i settori a medio-alta e – soprattutto – alta tecnologia. Sotto il profilo dimensionale, la quota di imprese esportatrici è invece particolarmente accentuata fra le imprese medio-grandi (almeno 50 addetti), mentre su livelli decisamente inferiori si collocano le piccole unità produttive (fra 10 e 49)⁶. Il divario esistente fra le due classi

⁴ La rilevazione in questione interessa un campione di circa 1.200 unità locali manifatturiere con almeno dieci addetti localizzate in Toscana. Il questionario di indagine, oltre ad informazioni di natura strettamente congiunturale, contiene anche brevi sezioni di approfondimento su specifici temi di interesse, variabili da un trimestre all'altro.

⁵ Perugi R. (2011), "Imprese manifatturiere toscane e strategie di internazionalizzazione: alla ricerca di nuovi mercati di sbocco", in Unioncamere Toscana, Confindustria Toscana (2011), *La congiuntura manifatturiera in Toscana. Consuntivo I trimestre 2011, aspettative II trimestre 2011*, pp. 17-22.

⁶ Nella misura in cui i settori a più elevato livello tecnologico sono anche caratterizzati da unità produttive mediamente più strutturate, è altresì evidente come il differenziale osservato fra imprese piccole e medio-grandi

dimensionali su tale fronte riproduce del resto l'ampio differenziale che si osserva anche sotto il profilo della più generale propensione ad operare sui mercati internazionali, dal momento che fra il 2010 e il 2013 la quota di fatturato realizzato all'estero è stata mediamente pari al 50,7% per le grandi imprese ed al 40,8% per le medie, rispetto al 24,2% delle piccole.

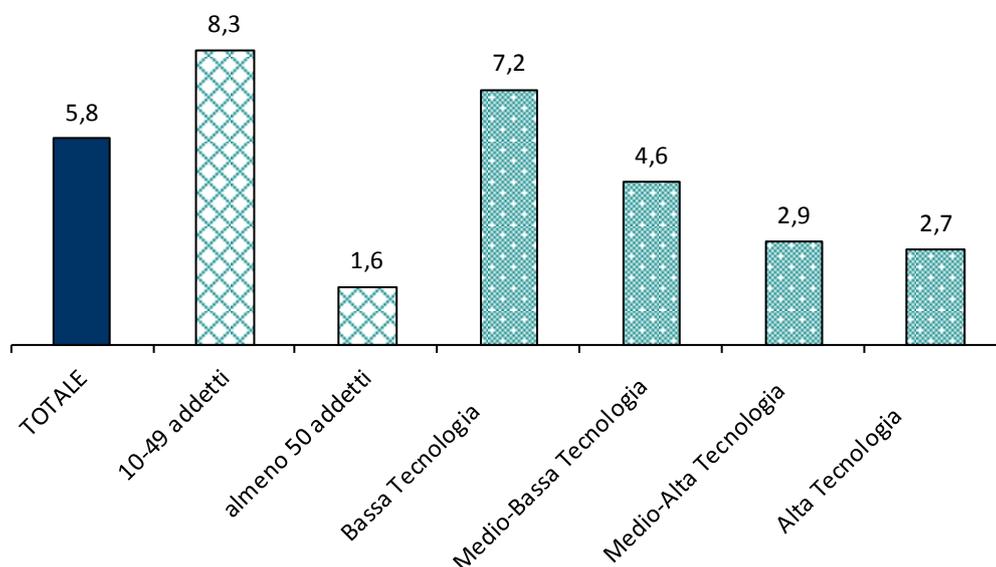
Il rilievo che i mercati esteri rivestono per le imprese medio-grandi non rappresenta dunque, per queste unità produttive, una caratteristica semplicemente "acquisita" dal passato, ma è il frutto di strategie di internazionalizzazione orientate a perseguire in maniera continuativa l'esplorazione di nuovi sbocchi commerciali a livello internazionale. In tal modo, le realtà maggiormente strutturate riconfermano uno dei tratti distintivi cui è stata ad esse associata, in letteratura, una funzione di *leadership* all'interno dei contesti territoriali di riferimento, quali realtà organizzative in grado di collegare sistemi e filiere produttive locali ai mercati internazionali.

Al fine di comprendere l'effettivo rilievo assunto dai nuovi mercati, risulta poi particolarmente interessante la conoscenza del contributo che questi offrono alla formazione del fatturato aziendale (fig. 6). Considerando le sole imprese che – sempre con riferimento al 2010 – hanno messo in atto strategie di esplorazione di nuovi mercati, tale incidenza è stata mediamente pari al 5,8%: un contributo di entità non trascurabile, soprattutto se messo in relazione al fatto che tale apporto riguarda il solo primo anno di presenza commerciale nella nuova destinazione.

FIGURA 6

Imprese manifatturiere toscane: quota di fatturato proveniente da nuovi mercati

Valori % sul fatturato totale delle imprese che hanno esportato su nuovi mercati nel 2010



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

La segmentazione di tale dato in funzione della classe di addetti e del contenuto tecnologico del settore di attività evidenzia, tuttavia, una situazione opposta rispetto a quella più sopra descritta dall'indicatore "di diffusione": l'incidenza del fatturato generato dai nuovi mercati

nella tendenza ad esplorare nuovi mercati risenta, almeno in parte, anche di un "effetto composizione" sotto il profilo settoriale.

risulta infatti negativamente correlata sia alla classe dimensionale che al contenuto tecnologico, con valori più elevati per le piccole imprese (8,3%) e per i settori *low-tech* (7,2%). Per le aziende appartenenti a tali segmenti imprenditoriali, dunque, si osserva una minore diffusione di comportamenti volti ad esplorare nuovi mercati, ma al tempo stesso – ove ciò accada – i benefici si rivelano per le relative aziende maggiormente significativi.

Si tratta di un paradosso solo apparente, che trova giustificazione nel fatto che i processi di internazionalizzazione costituiscono strategie ad elevata “intensità di risorse” (non soltanto finanziarie, ma – come vedremo meglio oltre – anche umane), e perciò più difficilmente perseguibili da imprese meno strutturate, determinando delle vere e proprie “barriere all’entrata” per le aziende che non sono dotate delle risorse/competenze necessarie. Al tempo stesso, le imprese più piccole e quelle appartenenti a settori a basso contenuto tecnologico che riescono a superare tali barriere ed a penetrare con successo su nuovi mercati conseguono risultati rilevanti. È plausibile ritenere che ciò sia collegato al fatto che tali imprese presentano – come visto in precedenza – anche una minore propensione all’export e, presumibilmente, una minore varietà di paesi serviti: l’esplorazione di mercati aggiuntivi, pertanto, genera in questi casi “benefici marginali” superiori rispetto a quelli conseguibili da realtà che hanno una presenza all’estero maggiormente consolidata e diversificata.

La ricerca di nuovi mercati di sbocco appare infine positivamente correlata alla realizzazione di migliori *performance* aziendali⁷, confermando l’importanza di *policies* in grado di stimolare l’innescò di percorsi di internazionalizzazione soprattutto nelle imprese di più piccola dimensione, attenuando al tempo stesso il rischio di possibili “fallimenti”. Il fatto che le imprese che più frequentemente evidenziano strategie di esplorazione di nuovi mercati siano anche quelle che già sono maggiormente attive sui mercati esteri, evidenzia inoltre l’effetto di “apprendimento cumulativo” di tali percorsi, ed il processo “virtuoso” di progressivo consolidamento nella capacità di aprire e presidiare con successo i nuovi sbocchi commerciali.

4. MERCATI EMERGENTI, MERCATI IN DECLINO E RISCHIO-PAESE

Tornando ai dati di fonte Istat sull’export regionale, un’analisi di maggior dettaglio – condotta sui paesi che fra il 2000 e il 2013 hanno visto una più accentuata variazione della propria quota sull’export toscano⁸ – consente di verificare in maniera più approfondita alcune caratteristiche dello *shift* verificatosi fra i diversi mercati di destinazione. A tal proposito sono stati distinti i mercati “in crescita” da quelli “in arretramento” (fig. 7), evidenziando come – nel periodo considerato – si siano radicalmente modificate le “gerarchie” di valori fra i due gruppi: i 18 paesi in crescita guadagnano oltre 18 punti percentuali e più che raddoppiano la propria incidenza sul totale (passando dal 15,8% al 34,2%), mentre gli 11 in flessione ne perdono quasi 20 (e passano dal 53,8% al 34,1%).

⁷ Facendo sempre riferimento all’indagine di cui si è detto, la quota di imprese con volume d’affari in aumento cresce in maniera significativa nel passaggio dal gruppo delle unità produttive che non hanno esportato verso nuovi mercati (35,8%) a quello delle imprese che hanno invece perseguito tale orientamento strategico (52,0%).

⁸ Si sono considerati, in particolare, i paesi per i quali tale quota è variata per più di 0,3 punti percentuali fra il 2000 e il 2013.

FIGURA 7

La ricomposizione dell'export toscano: mercati "in crescita" ed "in arretramento"*Graduatoria dei mercati di destinazione nel 2013, per variazione della quota 2000-2013*

Paese	Area	Quota 2000	Quota 2013	Differenza
MERCATI CHE HANNO AUMENTATO MAGGIORMENTE IL PROPRIO PESO SULL'EXPORT REGIONALE				
Emirati Arabi Uniti	Medio Oriente	1,6%	4,6%	3,0%
Cina	Altri paesi asiatici	0,7%	3,0%	2,3%
Svizzera	Europa non UE	2,9%	5,0%	2,1%
Australia	Oceania e altri territori	0,9%	2,8%	1,9%
Russia	Europa non UE	0,7%	2,2%	1,5%
Hong Kong	Altri paesi asiatici	2,6%	3,7%	1,2%
Algeria	Africa Settentrionale	0,5%	1,5%	1,0%
Brasile	America Latina	0,6%	1,4%	0,8%
Corea del Sud	Altri paesi asiatici	0,9%	1,6%	0,7%
Turchia	Europa non UE	1,5%	2,1%	0,6%
Qatar	Medio Oriente	0,1%	0,7%	0,6%
Egitto	Africa Settentrionale	0,4%	0,8%	0,5%
Iraq	Medio Oriente	0,0%	0,5%	0,5%
Thailandia	Altri paesi asiatici	0,3%	0,7%	0,4%
Arabia Saudita	Medio Oriente	0,5%	0,9%	0,4%
Malta	UE-28	0,2%	0,6%	0,4%
Romania	UE-28	1,1%	1,5%	0,3%
Libia	Africa Settentrionale	0,2%	0,5%	0,3%
TOTALE		15,8%	34,2%	18,4%
MERCATI CHE HANNO DIMINUITO MAGGIORMENTE IL PROPRIO PESO SULL'EXPORT REGIONALE				
Danimarca	UE-28	0,8%	0,4%	-0,4%
Giappone	Altri paesi asiatici	2,2%	1,8%	-0,4%
Belgio	UE-28	2,0%	1,6%	-0,5%
Panama	America Latina	0,7%	0,2%	-0,5%
Paesi Bassi	UE-28	2,3%	1,7%	-0,6%
Portogallo	UE-28	1,9%	1,0%	-0,8%
Grecia	UE-28	1,7%	0,7%	-1,0%
Regno Unito	UE-28	6,7%	5,1%	-1,5%
Spagna	UE-28	5,7%	3,9%	-1,8%
Germania	UE-28	13,2%	9,4%	-3,8%
Stati Uniti	America Settentrionale	16,5%	8,2%	-8,4%
TOTALE		53,8%	34,1%	-19,8%

N.B.: le quote sono calcolate sui flussi di export in valore al netto dei metalli preziosi

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Nel secondo gruppo sono particolarmente numerosi (otto su undici) i paesi dell'Unione Europea, per lo più (sei casi su otto) membri della zona euro⁹; nel primo gruppo troviamo invece solo due paesi della UE (su diciotto¹⁰), di più recente ingresso¹¹ ed il cui sviluppo ha attivato, insieme a processi di diversificazione dei mercati di sbocco, anche processi di

⁹ Non aderiscono alla zona euro Danimarca e Regno Unito.

¹⁰ Si osservi inoltre come subito al di sotto della soglia di 0,3 punti percentuali fissata per selezionare i paesi la cui quota è maggiormente variata fra il 2000 e il 2013 troviamo anche la Polonia e la Repubblica Ceca.

¹¹ Malta ha aderito nel 2004, la Romania nel 2007; tutti i paesi UE del secondo gruppi hanno invece aderito – al più tardi – negli anni Ottanta (Grecia 1981, Spagna e Portogallo 1986). La Romania non è inoltre membro della zona euro, mentre Malta lo è solo dal 2008. Anche Polonia e Repubblica Ceca hanno aderito nel 2004, ed in entrambi i casi non hanno ancora adottato l'euro.

delocalizzazione di parte delle attività produttive. Fra i “nuovi” mercati, oltre ai due paesi della UE-28 di cui si è detto (+0,7 punti percentuali, nel complesso, la variazione della quota di export toscano fra il 2000 e il 2013) ed alla Svizzera (+2,1 p.p.), troviamo tre dei quattro BRICs (Cina, Russia e Brasile: +4,6 p.p.), quattro paesi del Mediterraneo meridionale ed orientale (Algeria, Turchia, Egitto e Libia: +2,4 p.p.¹²), quattro del Medio Oriente (Emirati, Qatar, Iraq e Arabia Saudita: +4,5 p.p.) e quattro del lontano Oriente, includendo nel gruppo anche l’Oceania (Australia, Hong Kong, Corea del Sud e Thailandia: +4,2 p.p.¹³).

Una prima conseguenza della ricomposizione delle esportazioni toscane sotto il profilo dei mercati serviti è costituita dal fatto che, anche per la Toscana, si confermano le crescenti distanze geografiche che i flussi regionali di export devono coprire per giungere a destinazione, come sottolineano del resto altre analisi circa le “nuove rotte” intraprese negli ultimi anni dal commercio italiano con l’estero. Pur considerando un indicatore di prima approssimazione come quello delle distanze lineari fra paesi, i *new comers* evidenziano infatti una “distanza media” decisamente superiore rispetto a quella dei paesi “in arretramento” (fig. 8).

Si tratta di una situazione che ha determinato molteplici ripercussioni per le imprese esportatrici, fra cui particolarmente significative appaiono le conseguenze in termini di organizzazione e gestione dei flussi logistici delle produzioni realizzate verso i mercati di sbocco. Dall’analisi effettuata, pertanto, emerge un quadro dei processi di internazionalizzazione in corso caratterizzato da crescenti difficoltà di approccio “fisico” sia – a “valle” – nella movimentazione delle merci, sia – a monte – nella stessa esplorazione dei potenziali nuovi mercati: ciò determina tendenzialmente la necessità di maggiori livelli di investimento e più elevati fabbisogni finanziari nell’analisi di tali mercati e nelle successive fasi di penetrazione e consolidamento della presenza sugli stessi, con problemi che possono diventare insormontabili soprattutto per le piccole e micro imprese.

Altre analisi hanno invece concentrato l’attenzione sul fatto che la “riconversione” dei flussi di export verso nuove aree di sbocco comporta l’esplorazione di mercati distanti, oltre che geograficamente, anche “culturalmente”, riferendo tale attributo non soltanto ad aspetti di natura linguistica, ma anche a fattori sociali ed a “barriere” di natura normativa, istituzionale, consuetudinaria (nell’ambito, in particolare, dei rapporti economici e commerciali). Un aspetto che, almeno in parte, si sovrappone ai fattori appena richiamati è legato in particolare all’apprezzamento del rischio-paese nella conduzione degli affari e nella selezione dei mercati di sbocco, sul quale viene di seguito focalizzata l’attenzione.

Per valutare tale aspetto si è utilizzata una “matrice dei rischi” – pubblicata da Sace¹⁴ – dove a ciascun paese vengono attribuiti differenti score in funzione dei diversi rischi in cui possono incorrere gli operatori all’estero (suddivisi in quattro gruppi: esportatori, banche, investitori industriali, costruttori), su una scala compresa fra 0 (rischio basso) e 100 (rischio alto). In maggior dettaglio, l’analisi di Sace – cui si rimanda per approfondimenti metodologici¹⁵ – prende in esame la natura multidimensionale del rischio-paese in funzione di quattro tipologie:

¹² Includendo anche Malta, qui conteggiata all’interno dell’UE-28, la quota dei paesi mediterranei selezionati in tale gruppo crescerebbe di 2,8 punti percentuali.

¹³ Includendo anche la Cina, qui conteggiata fra i BRIC’s, la quota dei paesi del Far East/Oceania qui selezionati crescerebbe di 6,5 punti percentuali.

¹⁴ Sace Country Risk Map: <http://www.sace.it/studi-e-formazione/country-risk-map>.

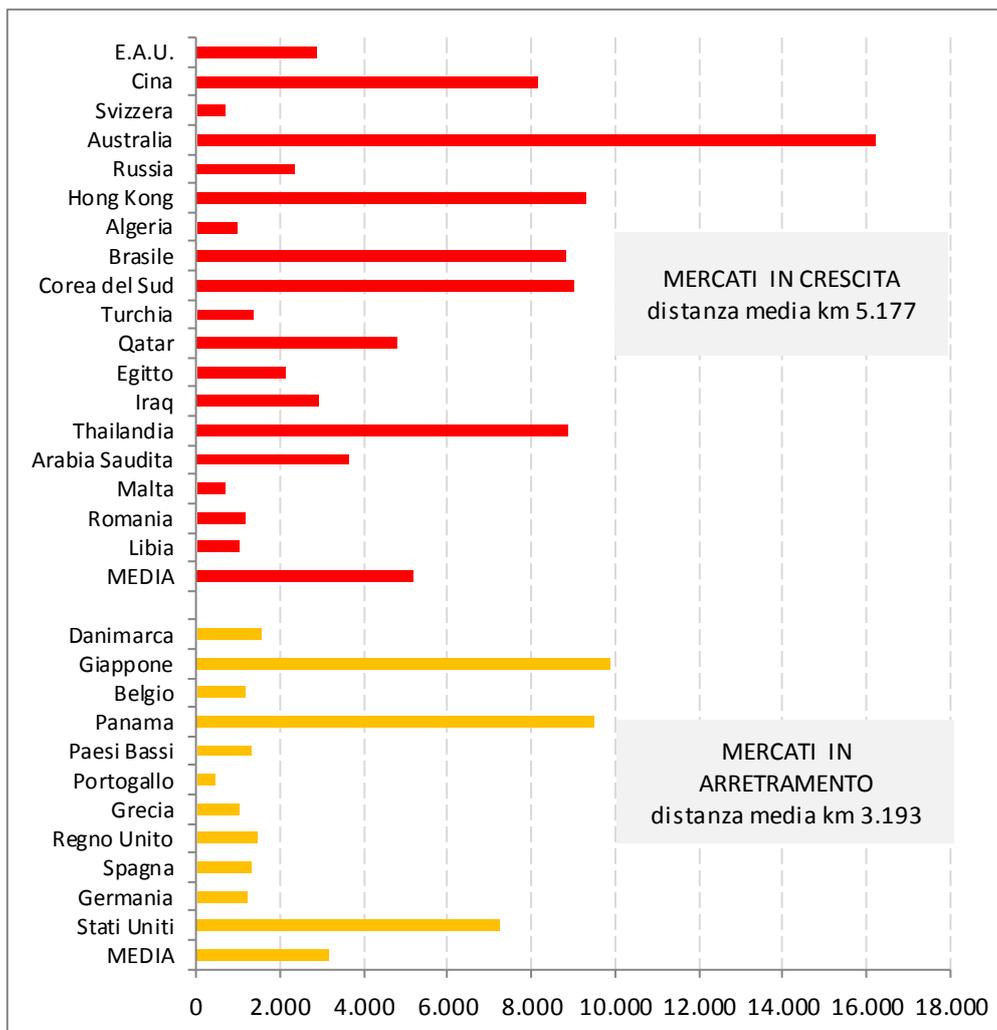
¹⁵ Gioia I., Orsini F., Padoan E., Pocek F., Spataro T., Terzulli A., *Country Risk. Dalla teoria alla pratica*, Sace working paper n. 15, aprile 2012.

rischio di credito, rischio politico-normativo, rischio di violenza politica e rischio di mercato, fornendo valutazioni per le prime tre categorie. Per quanto riguarda il rischio di credito, si segnala inoltre che lo stesso viene articolato in funzione della figura della controparte estera (banca, grande impresa, pmi, stato).

FIGURA 8

La ricomposizione dell'export toscano: la distanza "geografica" dei mercati serviti

Distanza lineare in km dall'Italia (1)



(1) Sono state prese a riferimento le distanze fra le capitali. La media è ottenuta ponderando le distanze con la quota di export toscano detenuto da ciascun paese all'interno del gruppo di riferimento.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

A partire da tali premesse, l'analisi del rating medio riferito ai due gruppi di paesi presi in esame evidenzia in maniera chiara il generalizzato e marcato innalzamento dei livelli di rischio cui il sistema delle imprese esportatrici toscane è esposto a seguito della ricomposizione e diversificazione dei mercati di sbocco di cui si è detto (fig. 9). Il differenziale fra mercati "emergenti" e "in declino" si colloca attorno ad una media di 20 punti percentuali nel caso del rischio di credito e di 35 punti percentuali nel caso di rischio politico e normativo.

FIGURA 9

La ricomposizione dell'export toscano: diversificazione dei mercati e rischio-paese*Rating sul rischio-paese per un operatore "esportatore" (Sace, 2014) min 0%-max 100%*

Paese	Rischio di credito-Mancato pagam.				Rischio violenza politica (1)	Rischio pol.-normativo	
	Banca impresa	Grande impresa	PMI	Controp. Sovrana		Esproprio e nazionalizz.	Trasferim. e convertib.
MERCATI CHE HANNO AUMENTATO MAGGIORMENTE IL PROPRIO PESO SULL'EXPORT REGIONALE							
Emirati Arabi Uniti	35%	40%	45%	9%	40%	36%	25%
Cina	46%	49%	53%	13%	60%	63%	25%
Svizzera	6%	8%	9%	0%	20%	10%	4%
Australia	13%	17%	20%	0%	23%	12%	6%
Russia	72%	47%	58%	36%	67%	68%	56%
Hong Kong	17%	35%	37%	0%	30%	15%	6%
Algeria	49%	61%	71%	40%	74%	70%	39%
Brasile	39%	43%	44%	36%	48%	49%	40%
Corea del Sud	28%	30%	33%	18%	40%	32%	19%
Turchia	51%	51%	56%	50%	60%	47%	62%
Qatar	35%	36%	39%	9%	36%	32%	13%
Egitto	80%	83%	91%	68%	77%	72%	90%
Iraq	91%	95%	98%	72%	84%	76%	72%
Thailandia	50%	53%	62%	31%	65%	54%	38%
Arabia Saudita	25%	37%	40%	13%	60%	56%	13%
Malta	66%	63%	70%	31%	28%	27%	15%
Romania	68%	72%	76%	45%	47%	54%	50%
Libia	81%	91%	99%	72%	83%	80%	51%
MEDIA (2)	68%	74%	82%	36%	83%	72%	50%
MERCATI CHE HANNO DIMINUITO MAGGIORMENTE IL PROPRIO PESO SULL'EXPORT REGIONALE							
Danimarca	21%	21%	22%	0%	23%	7%	6%
Giappone	15%	19%	23%	13%	27%	22%	12%
Belgio	22%	28%	29%	9%	27%	20%	12%
Panama	51%	50%	53%	36%	50%	57%	20%
Paesi Bassi	25%	28%	30%	0%	23%	11%	6%
Portogallo	72%	75%	82%	50%	29%	30%	22%
Grecia	90%	94%	100%	68%	48%	48%	45%
Regno Unito	29%	33%	35%	0%	26%	16%	6%
Spagna	49%	54%	57%	40%	39%	33%	15%
Germania	17%	19%	25%	0%	23%	16%	6%
Stati Uniti	22%	22%	24%	4%	31%	18%	4%
MEDIA (2)	48%	52%	58%	17%	49%	34%	15%

(1) Guerra e disordini civili.

(2) La media è ottenuta ponderando il rischio-paese con la quota di export toscano detenuto da ciascun paese all'interno del gruppo di riferimento.

Fonte: elaborazioni su dati Sace

È utile osservare, ai fini della presente analisi, che i livelli di rischio sono particolarmente elevati, anche in termini assoluti, per le tipologie più direttamente riconducibili all'operatore "esportatore" (rischi di mancato pagamento), e questo tanto nel caso in cui la controparte sia una grande impresa (74%) che una pmi (82%). È inoltre noto che tale rischio, a parità di altre condizioni, è tanto maggiore quanto più debole è il "potere contrattuale" dell'operatore nazionale, e dunque tendenzialmente più elevato per le piccole e micro imprese esportatrici.

5. ACQUISIZIONE DI COMPETENZE E PERCORSI DI *SKILL-UPGRADING*

Alla luce delle trasformazioni in corso nelle dinamiche dell'export regionale, l'avvio e/o l'accelerazione di percorsi di internazionalizzazione rappresenta sempre più un momento di "discontinuità" per le imprese che intendono affrontarli. La necessità di dotarsi di risorse e competenze che consentano di affrontare con successo le sfide imposte da tale processo si risolve spesso in un percorso di *upgrading* che non riguarda soltanto le caratteristiche qualitative dei prodotti e dei servizi offerti, ma anche – in maniera più profonda – la stessa dimensione strategica ed organizzativa delle aziende.

Sul fronte delle competenze "interne", il Sistema Informativo Excelsior consente di verificare alcune caratteristiche delle assunzioni programmate dalle imprese, distinguendo fra aziende esportatrici e non (fig. 10)¹⁶. Con riferimento al biennio 2013-2014, i risultati dell'indagine mettono chiaramente in evidenza la propensione delle imprese operanti sui mercati esteri ad assumere una quota maggiore di persone con un più elevato titolo di studio (universitario/secondario nel 61% dei casi, contro il 46% delle non esportatrici), un più ampio bagaglio di conoscenze specifiche acquisite *on-the-job* (esperienza nella professione: esportatrici 27% vs. 20%), in posizioni lavorative per le quali sono richieste competenze tendenzialmente più elevate (professioni *high-skilled*: 24% vs. 11%).

In conseguenza dei più elevati requisiti richiesti nei profili professionali ricercati, le imprese esportatrici segnalano allo stesso tempo con maggiore frequenza difficoltà nel reperire le risorse umane di interesse (13% vs. 9%), principalmente a causa di una "scarsità relativa" in termini numerici. Per quanto tale indicazione necessiti di un approfondimento circa i motivi alla base di tale carenza, si tratta di una indicazione utile per le politiche, nella misura in cui evidenzia un fabbisogno da colmare: la carenza dei profili professionali richiesti può infatti rappresentare un fattore di freno – quando non di vero e proprio impedimento – sulla via dell'internazionalizzazione, non consentendo alle imprese di cogliere importanti opportunità di crescita e sviluppo.

La proiezione internazionale delle imprese determina inoltre anche una maggiore propensione nel ricorso al mercato dei servizi avanzati e qualificati, e dunque a modalità di acquisizione delle competenze che si pongono in alternativa rispetto a processi di internalizzazione delle stesse. L'utilizzo di servizi avanzati e qualificati riveste infatti un ruolo importante nei processi di riorganizzazione in corso all'interno del sistema manifatturiero toscano: lo scenario economico degli ultimi anni, con le profonde trasformazioni che ne hanno caratterizzato l'evoluzione, richiede alle aziende – ora più che in passato – di accrescere e sviluppare tutte le leve disponibili per affrontare in modo efficace la sempre più intensa competizione globale.

Ciò implica, in molti casi, la necessità di evolvere da un modello organizzativo di tipo "tradizionale", centrato sulle fasi più strettamente produttive, ad un nuovo assetto dove le funzioni a monte e a valle delle stesse risultano altrettanto centrali nella elaborazione di progetti imprenditoriali «di successo». Tale passaggio richiede l'acquisizione di nuove competenze relativamente ad un articolato insieme di ambiti strategici ed organizzativi: è

¹⁶ Il Sistema Informativo Excelsior è realizzato da Unioncamere Italiana in collaborazione con il Ministero del Lavoro, con lo scopo di rilevare i programmi occupazionali delle imprese private. L'universo di riferimento è costituito dalle aziende dell'industria (inclusa l'edilizia) e dei servizi con almeno un dipendente, ad esclusione pertanto delle imprese del settore agricolo.

evidente come solo in parte la singola azienda, soprattutto se di piccola dimensione, possa far fronte a tali esigenze, e come in tale ottica il ricorso al mercato costituisca in molti casi una rilevante alternativa alla crescita “per linee interne”.

FIGURA 10

Principali caratteristiche delle assunzioni previste dalle imprese nel biennio 2013-2014 - Toscana

	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici
ASSUNZIONI PROGRAMMATE		
Valori assoluti (1)	13.690	64.750
Composizione %	17,5	82,5
- PER LIVELLO DI ISTRUZIONE (composizione %)		
Livello universitario	15,4	6,7
Livello secondario - Diploma	45,7	39,6
Qualifica formazione prof. o diploma professionale	10,5	14,2
Nessuna formazione specifica	28,4	39,5
- PER GRANDE GRUPPO PROFESSIONALE (composizione %)		
Dirigenti e professioni intellettuali, scientifiche e specialistiche	8,7	2,9
Professioni tecniche	15,4	8,0
totale high-skilled workers	24,1	11,0
Professioni esecutive nel lavoro d'ufficio	13,9	10,0
Professioni qualificate nelle attività commerciali e nei servizi	16,4	46,2
Artigiani, operai specializzati e agricoltori	23,2	12,7
Conduttori di impianti e operai di macchinari fissi e mobili	16,3	5,6
Professioni non qualificate	6,1	14,5
totale medium e low-skilled workers	75,9	89,0
- PER ESPERIENZA (composizione %)		
Esperienza specifica nella professione o nel settore	63,2	57,3
- nella professione	27,6	19,8
- nel settore	35,6	37,4
Esperienza generica o senza esperienza	36,8	42,7
ASSUNZIONI DIFFICILI DA REPERIRE (incidenza % sul totale delle assunzioni programmate)		
Totale	13,0	9,4
- ridotto numero	6,9	3,3
- inadeguatezza dei candidati	6,1	6,1

(1) Valori assoluti arrotondati alle decime. A causa di questi arrotondamenti, i totali possono non coincidere con la somma dei singoli valori. Dati comprensivi dei contratti a tempo determinato a carattere stagionale.

Fonte: elaborazioni su dati Unioncamere-Ministero del Lavoro (Sistema Informativo Excelsior)

Uno specifico focus sull'utilizzo dei servizi avanzati e qualificati da parte delle imprese manifatturiere toscane, condotto anche in questo caso nell'ambito dell'indagine congiunturale trimestrale Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana¹⁷, evidenzia in effetti come le imprese esportatrici presentino un più ampio utilizzo di tali servizi, per tutte le diverse categorie prese in esame (fig. 11)¹⁸. In termini assoluti, il differenziale fra i due gruppi di

¹⁷ Il focus di cui si presentano di seguito alcuni risultati è stato realizzato nel corso dell'indagine congiunturale sul II trimestre 2012.

¹⁸ Le dieci categorie di servizi cui si fa qui riferimento, riportati nella fig. 11, riguardano i seguenti quattro gruppi: (a) per l'innovazione tecnologica (di prodotto e di processo); (b) per l'innovazione organizzativa (supporto al cambiamento organizzativo, gestione della *supply chain*, *temporary management*, altri servizi per l'innovazione organizzativa); (c) per l'innovazione commerciale e l'internazionalizzazione (distinti in servizi per l'innovazione commerciale, per l'internazionalizzazione, per la promozione del *branding* aziendale); (d) per l'efficienza ambientale ed energetica. Ai fini dell'individuazione e definizione delle singole tipologie di servizio ricomprese in ciascuna delle

imprese è particolarmente ampio soprattutto nel caso dei servizi per l'innovazione tecnologica (esportatrici 24,1% vs. 13,1% non esportatrici), seguiti dai servizi per l'innovazione organizzativa (14,1% vs. 5,6%), per l'innovazione distributiva e l'internazionalizzazione (10,5% vs. 3,1%), per l'efficienza ambientale ed energetica (8,4% vs. 5,5%).

FIGURA 11

Servizi qualificati ed avanzati utilizzati dalle imprese manifatturiere toscane

Valori % sul totale (al netto delle mancate risposte)



Fonte: Unioncamere Toscana-Confindustria Toscana

I cambiamenti associati ai percorsi di internazionalizzazione appaiono dunque pervasivi, ed interessare gli aspetti organizzativi e quelli legati all'innovazione prima ancora di quelli legati all'internazionalizzazione in quanto tale. Da un lato, tali percorsi appaiono fortemente legati alla capacità di innovare, di cui si è sottolineato in un altro contributo come questa si riveli in molti casi una condizione necessaria (anche se non sufficiente) per il relativo innesco¹⁹. Dall'altro, i processi di internazionalizzazione sembrano a loro volta richiedere una complessiva ridefinizione degli assetti organizzativi (distributivi, ma non solo), che devono dunque essere in grado di supportare e rendere sostenibile la proiezione all'estero di cui si è detto.

dieci categorie si fatto riferimento al catalogo regionale dei servizi avanzati e qualificati che hanno costituito l'oggetto di recenti bandi della Regione Toscana: si veda, a tale proposito, Bonaccorsi A. (2008), *Individuazione e definizione specifica della tipologia di servizi qualificati e avanzati alle imprese – Rapporto finale*, Regione Toscana.

¹⁹ Perugi R., Marullo C., 2012, *Innovazione, competitività e performance delle imprese toscane: alcune considerazioni sul modello di sviluppo regionale*, paper presentato alla XXXIII Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Roma 13-15 settembre 2012.

6. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Il periodo preso in esame dalla presente analisi ha rappresentato un periodo di intense trasformazioni nella struttura dell'export regionale: la riduzione della quota di export verso i paesi dell'Unione Europea, più che compensata da un incremento di pari entità dei flussi al di fuori della Ue-28, è stata accompagnata da un processo di diversificazione dei mercati serviti che – ad eccezione della profonda discontinuità conseguente alla recessione globale del 2009 – non ha conosciuto soste dal 2000. La crescita della proiezione internazionale del tessuto produttivo regionale e nazionale, cui varie analisi ricollegano percorsi “virtuosi” di uscita dalla crisi, si lega tuttavia ad un inevitabile innalzamento dei livelli di rischio cui le imprese sono sottoposte.

Le implicazioni di tale scenario sono molteplici, ed interessano per lo meno due livelli, uno dei quali riguarda direttamente il sistema delle imprese. La diversificazione dei mercati serviti, infatti, implica generalmente un'attività di “esplorazione” e di eventuale successivo “ingresso” che – soprattutto nel caso di imprese più piccole – richiede livelli di investimento di non trascurabile entità. Il rischio mediamente più elevato in cui si incorre nel tentativo di penetrare e radicarsi sui mercati emergenti rende inoltre preferibile una strategia in cui i processi di internazionalizzazione interessino possibilmente una molteplicità di paesi, opzione di nuovo più difficilmente accessibile alle imprese di minori dimensioni. È anche a causa di tali motivi (sebbene, certamente, non solo per questi) che gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una progressiva rilevante riduzione nel numero di imprese esportatrici e da un contemporaneo incremento delle esportazioni medie per impresa (sia in quantità che in valore)²⁰.

Il secondo livello riguarda invece l'operatore pubblico, ed in particolare le agenzie di accompagnamento ai processi di internazionalizzazione del sistema delle imprese. Queste possono infatti svolgere un ruolo “sistemico” fondamentale nel favorire una riduzione dei costi connessi alla fase di esplorazione dei nuovi mercati, e per l'acquisizione degli elementi conoscitivi necessari per ridurre quelle carenze informative che costituiscono non soltanto “barriere all'entrata” a volte insormontabili per un tessuto di piccole imprese, ma anche una possibile fonte di “selezione avversa” nell'individuazione dei mercati di interesse e delle operazioni da condurre negli stessi. Altrettanto importante è poi il rafforzamento di strumenti ed organismi in grado di offrire una protezione efficace a beneficio delle imprese esportatrici, in considerazione dei rischi più elevati – certo non sempre prevedibili – connessi soprattutto ai mercati emergenti, fra cui si segnalano in particolare quelli legati al rischio di credito.

L'operatore pubblico può inoltre offrire un contributo significativo al processo di *skill-upgrading* e di acquisizione delle competenze necessarie a sostenere le imprese che intendono intraprendere percorsi di internazionalizzazione, da un lato favorendo l'accesso al mercato dei servizi avanzati, dall'altro predisponendo un sistema formativo in grado di ridurre il *gap* esistente fra la domanda e l'offerta dei profili professionali di interesse. Dal punto di vista degli imprenditori, l'avvio di percorsi di internazionalizzazione esige al tempo stesso l'acquisizione della consapevolezza che questi si pongono come un momento di profonda discontinuità nello sviluppo della propria azienda, esigendo un processo di crescita organizzativa e strategica che assume connotati multidimensionali.

²⁰ In Toscana gli operatori all'esportazione, sulla base dei dati resi disponibili da Istat, sono passati dai circa 25 mila dei primi anni Duemila ai 21 mila del triennio 2010-2012.

Survey pmi 2014

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

INDICE

Sintesi	37
1. Il contesto di riferimento.....	41
2. Evoluzione del mercato, performance ed aspettative per il 2014.....	43
3. Flussi finanziari, gestione della liquidità ed accesso al credito.....	46
4. Comportamenti ed orientamenti strategici delle imprese.....	51
Nota metodologica	55

**Unioncamere
Toscana
Ufficio Studi**

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.

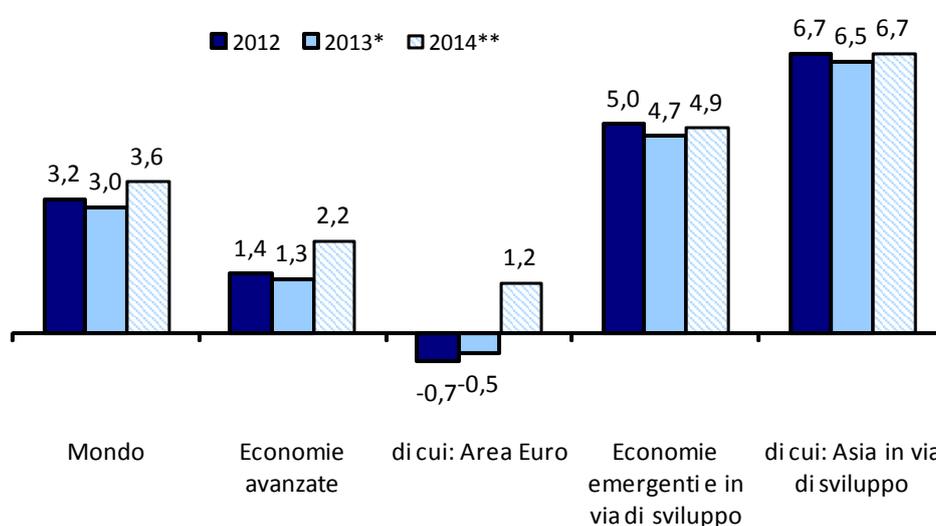
1. IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

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.

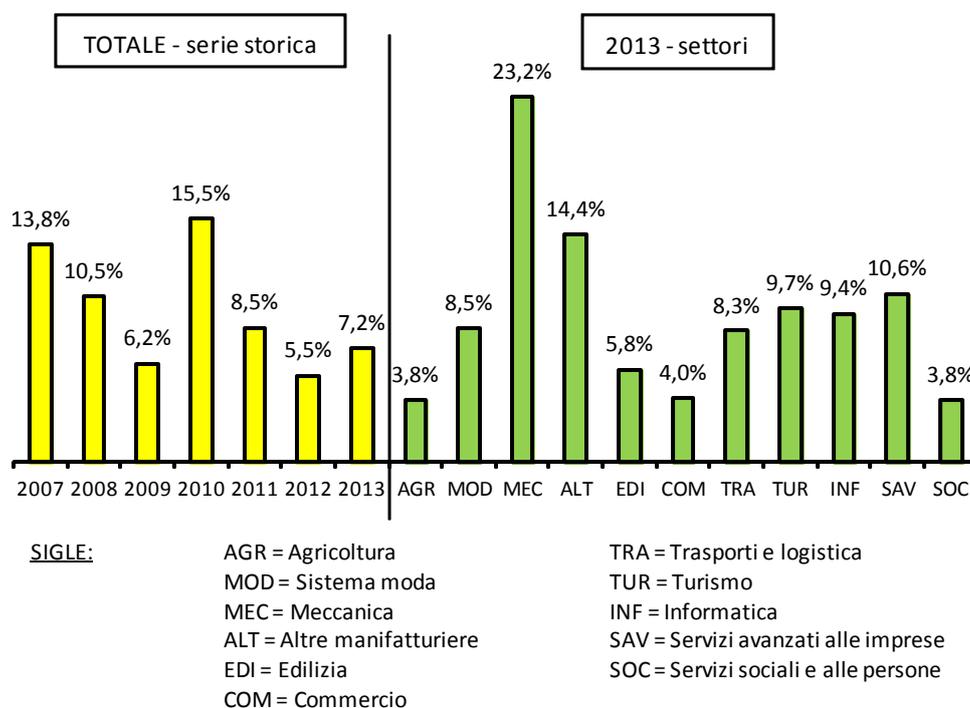
2. EVOLUZIONE DEL MERCATO, PERFORMANCE ED ASPETTATIVE PER IL 2014

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

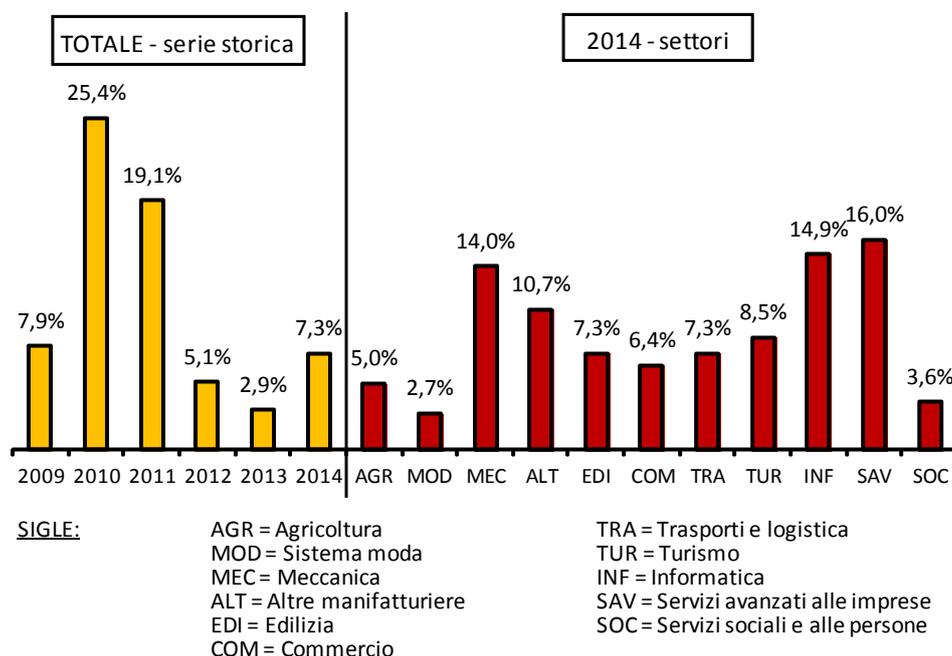
imprese più piccole (solo il 4,1% di quelle fino a 3 addetti riportano un incremento del volume d'affari) e quelle che assumono forme giuridiche maggiormente «semplificate» (il 5,7% delle aziende non costituite come società di capitali, prevalentemente sotto forma di imprese individuali) a far registrare 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%).

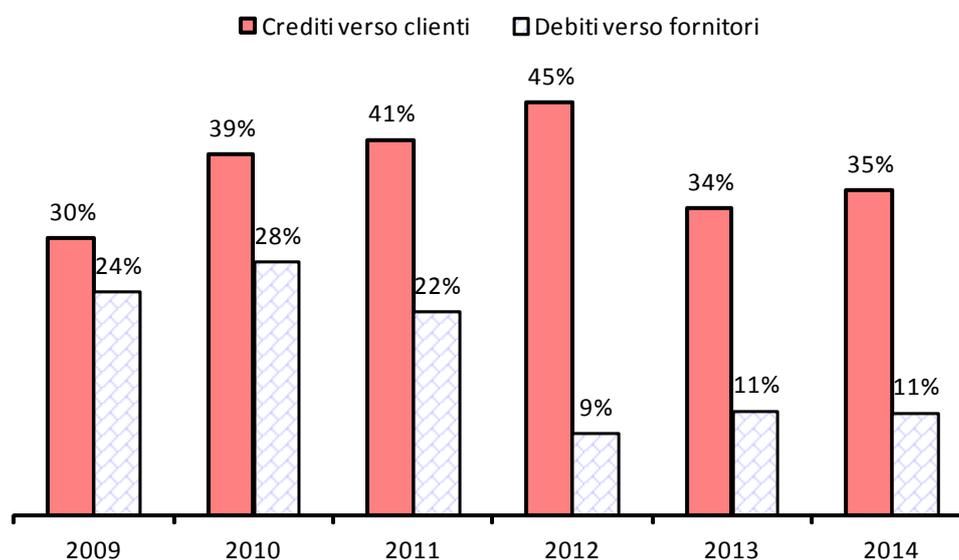
3. FLUSSI FINANZIARI, GESTIONE DELLA LIQUIDITA' ED ACCESSO AL CREDITO

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).

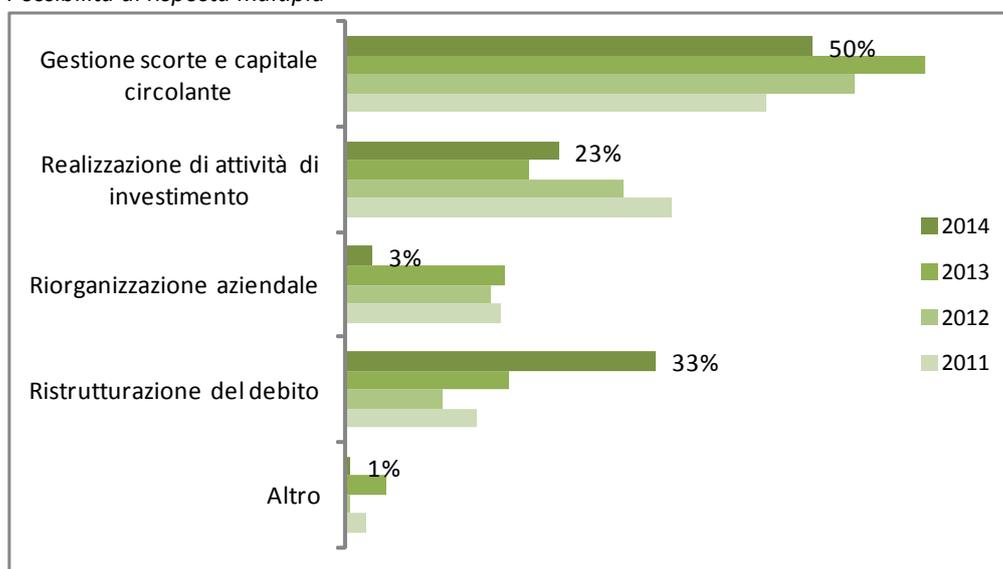
Una certa attenuazione delle difficoltà legate alla gestione della liquidità emerge comunque anche con riferimento alle motivazioni che hanno indotto a ricorrere all'indebitamento bancario: il reperimento di risorse finalizzate alla gestione delle scorte e del capitale circolante mostra infatti una frequenza 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.

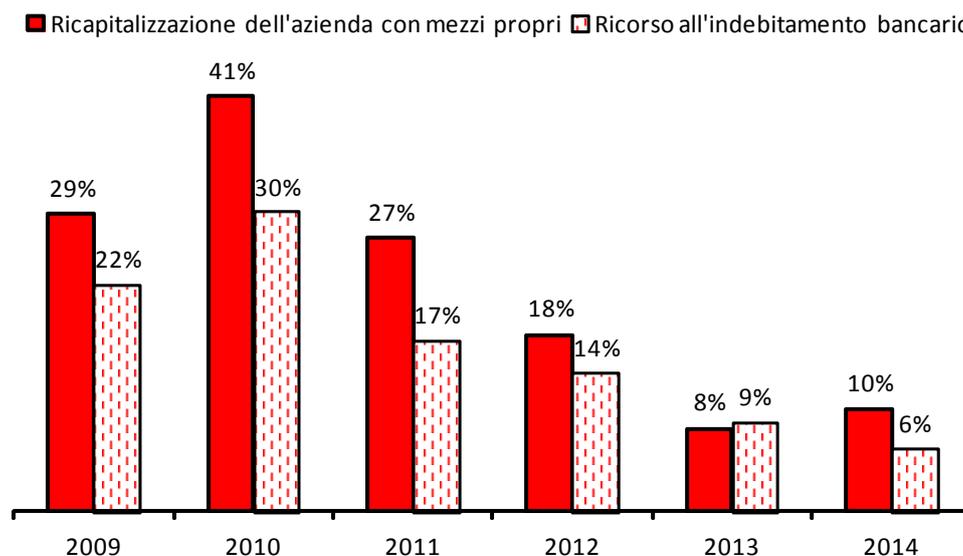
Sintetizzando, si può affermare che le indicazioni ricavate dagli imprenditori configurano il raggiungimento di un “punto di caduta” rispetto alla progressiva, rapida diminuzione dei casi in cui – negli ultimi anni – la riduzione delle risorse immesse in azienda era espressione delle

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.

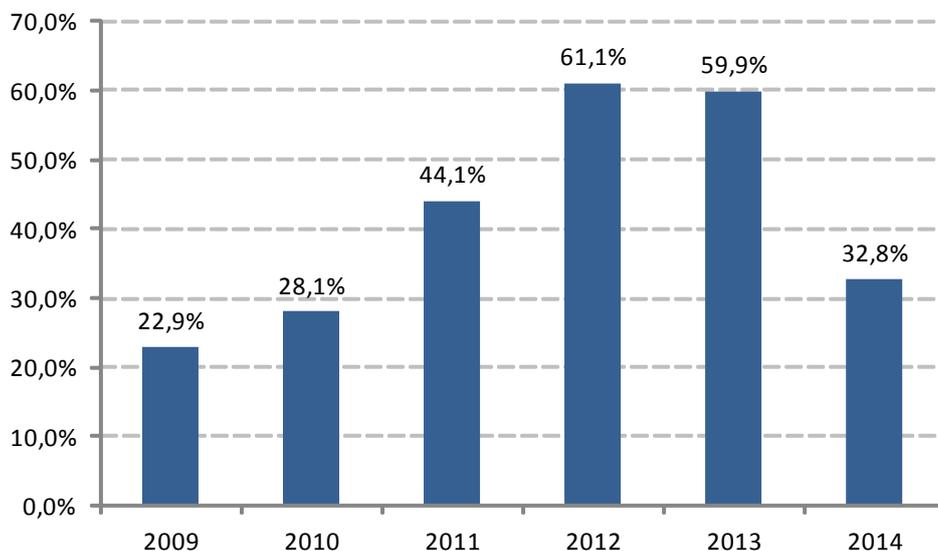
Resta infine da sottolineare come il ricorso all'indebitamento bancario resti su livelli modesti e, contrariamente ai casi di ricapitalizzazione con mezzi propri, in leggera ulteriore diminuzione rispetto all'indagine del 2013, situazione peraltro che appare confermata anche dagli indicatori sui prestiti 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% ↑

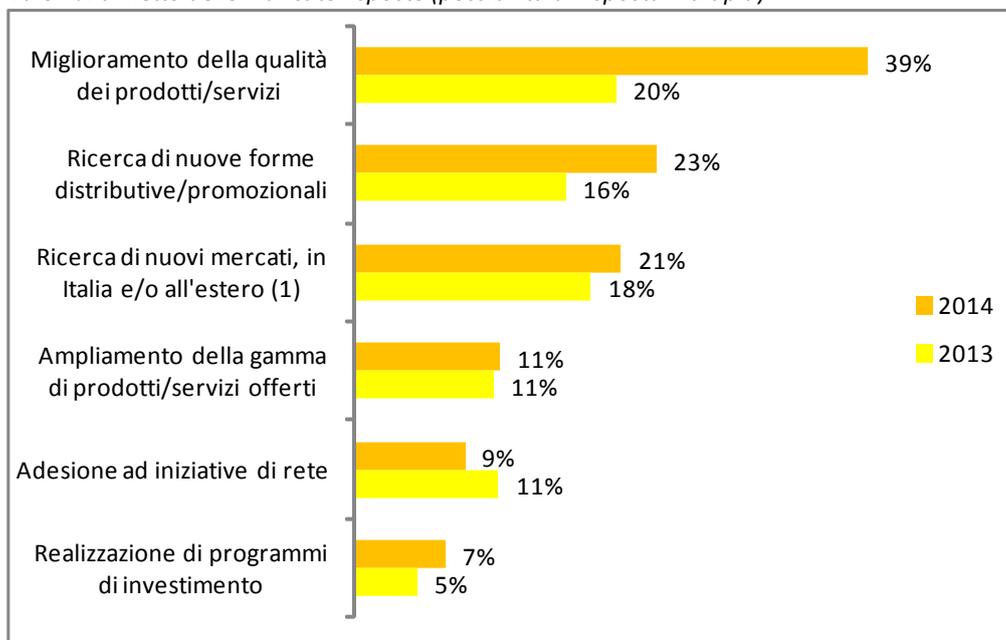
(1) Settore manifatturiero e agricoltura.

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 discriminazione 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).

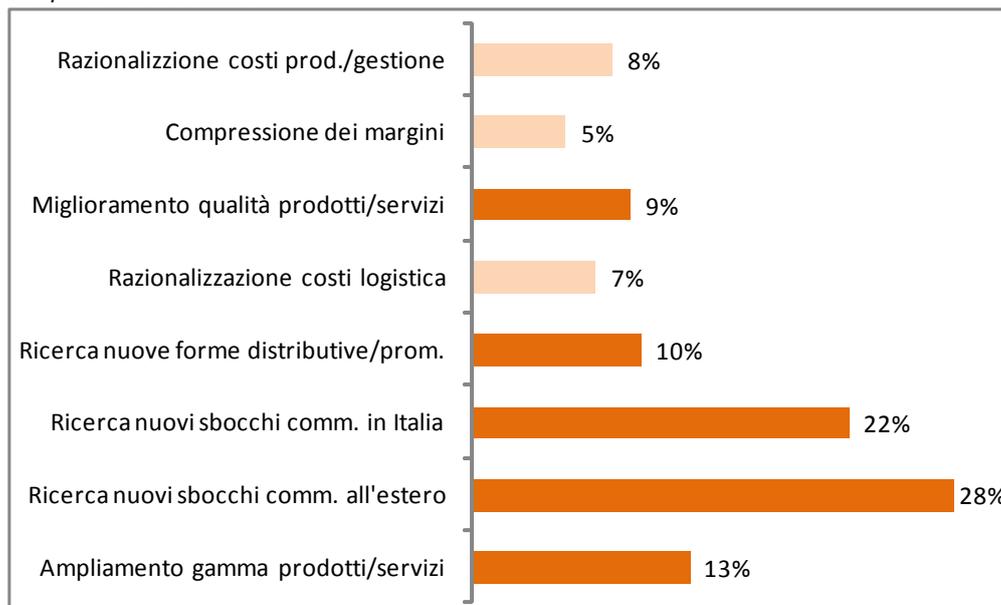
In termini generali, ancora una volta l'esito di tale verifica evidenzia come a queste seconde sia associato un maggior numero di imprese che hanno fatto registrare una crescita dei propri fatturati. Le percentuali più elevate di imprese in crescita si registrano inoltre per gli

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	
<i>Valori assoluti</i>	
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	
<i>Valori assoluti</i>	
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%	