



REGIONE
TOSCANA



Servizio Statistica

Informazioni statistiche

in **breve**

Introduzione

La chiave fondamentale di lettura dell'indagine sull'edilizia artigiana è senza dubbio rappresentata dalla sottostrutturazione delle imprese del settore. Poche cifre possono rendere conto di quanto affermato. Oltre l'85% del sistema è costituito da ditte individuali, che risultano particolarmente diffuse fra quelle imprese che non sono "a conduzione familiare" - e che rappresentano il 60% del totale. Pertanto, la dizione "a conduzione familiare", contrariamente a quanto avviene di solito, è in questo caso sinonimo di azienda più strutturata della media perché non strettamente individuale. Il 61,3% delle aziende del settore contano un unico addetto e quasi due terzi hanno dichiarato un fatturato non superiore agli 80 milioni annui. Il raggio territoriale di attività si presenta estremamente modesto, sia per quanto riguarda il fatturato sia con riferimento ai rapporti di committenza e subfornitura con le altre imprese del settore. Il 34% delle imprese edili artigiane fattura esclusivamente in ambito comunale e il 36% realizza sul mercato locale un fatturato almeno positivo. Anche i rapporti con le altre imprese del settore - sia di committenza che di subfornitura - tendono ad esaurirsi a livello locale. Per quanto riguarda la committenza, il

60% delle imprese lavora per imprese dello stesso comune e, nell'ambito dei rapporti di subfornitura, il 58,2% affida lavori ad altre imprese della stessa provincia. In generale, le imprese edili artigiane risultano terminali rispetto al ciclo produttivo. L'area della committenza risulta molto più estesa rispetto a quella della subfornitura: il 42,3% delle imprese edili artigiane lavora per altre imprese del settore mentre appena il 20% affida lavori ad altre imprese. Sul versante dell'occupazione, il 59,1% degli addetti è costituito da titolari e soci, evidenziando un modello organizzativo caratterizzato dalla figura del titolare-lavoratore. Lo spazio per il lavoro dipendente appare residuale, dal momento che soltanto il 30,8% delle imprese del settore ha al suo interno almeno un lavoratore dipendente.

Tuttavia, la sottostrutturazione non ha precluso alle imprese edili artigiane di rivelarsi, soprattutto nel corso degli ultimi anni, particolarmente dinamiche. Ciò è testimoniato, ad esempio, dal dato relativo agli investimenti: il 25,6% delle imprese edili artigiane ha incrementato, rispetto all'anno precedente, la propria spesa in investimenti (appena il 5,0% ha invece ridotto il volume degli investimenti). Anche la tipologia degli investimenti effettivamente realizzati è inte-

(1) Secondo i dati ISTAT del Censimento intermedio dell'industria e dei servizi del 1996, le ditte individuali rappresentano il 68,2% delle imprese edili toscane, dato questo che, seppure elevato, è inferiore all'85,7% rilevato dall'indagine per l'edilizia artigiana.



ressante, con una quota consistente di imprese (37,5%) che ha acquistato nuovi macchinari al di là delle sostituzioni.

L'età media relativamente bassa (45 anni) degli imprenditori del settore evidenzia un processo di ricambio generazionale continuamente alimentato. In particolare, l'analisi delle traiettorie imprenditoriali evidenzia una tendenza diffusa da parte dei lavoratori del settore - sia dipendenti che in condizioni di precarietà - a "mettersi in proprio", fenomeno questo che spiega in parte la difficoltà segnalata da molte imprese a reperire manodopera qualificata. In generale, le tipologie del lavoro fanno pensare ad una gestione della flessibilità fortemente centrata sulla flessibilità dei titolari delle imprese piuttosto che sull'adozione di rapporti di lavoro flessibili: part time, lavoro interinale, lavoro a termine e contratti di formazione sono modalità di lavoro non molto diffuse.

La tipologia di mercato - prevalentemente indirizzata alle ristrutturazioni presso privati - è coerente con la maturità del mercato edile toscano e con le opportunità offerte da un ampio patrimonio abitativo da adattare e riqualificare. Sul versante della domanda, i destinatari principali delle aziende edili sono le famiglie e le imprese (edili e non), mentre lo spazio per la componente pubblica risulta estremamente residuale: soltanto l'11,2% delle imprese del settore hanno derivato una qualche entrata positiva dalla vendita di interventi agli enti pubblici.

1. Le aziende presenti: forma giuridica, tipo di conduzione ed età

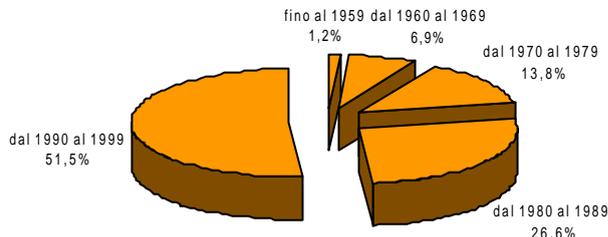
L'indagine campionaria sull'edilizia artigiana in Toscana conferma che la forma giuridica prevalente all'interno del settore è rappresentata dalla "ditta individuale", scelta nell'85,7% dei casi. La propensione verso tale forma giuridica appare decisamente più spinta per l'edilizia artigiana nel confronto con l'edilizia tout court ⁽¹⁾. Le società di capitale rappresentano il solo 1,6% del totale, mentre il rimanente 12,8% si divide tra società in nome collettivo (10,4%), cooperative artigiane (1,1%), società in accomandita semplice (0,2%) e altre forme giuridiche (1,1%).

	Valori assoluti	Frequenze percentuali
Ditta individuale	20.448	85,7
Società in nome collettivo	2.477	10,4
Società a responsabilità limitata	378	1,6
Altre forme giuridiche	269	1,1
Cooperativa artigiana	252	1,1
Società in accomandita semplice	47	0,2
Totale	23.870	100

⁽²⁾ I dati del Censimento intermedio del 1996 indicano che il 97,9% delle imprese edili toscane svolge la propria attività in ambito comunale; l'1,3% si muove sul territorio provinciale, lo 0,5% opera in regione e appena lo 0,3% si avventura al di fuori dei confini regionali. Dati del tutto analoghi si rilevano per le imprese edili italiane..

La conduzione familiare interessa il 42,2% delle imprese del settore dell'edilizia artigiana in Toscana. All'interno del gruppo di imprese che non si definiscono a conduzione familiare - e che pesano per quasi il 60% del totale - il 91,4% è rappresentato da ditte individuali. Questo significa che la dizione "conduzione familiare", contrariamente a quanto avviene di solito nelle indagini sulle imprese, è in questo caso sinonimo di azienda più strutturata della media perché non strettamente individuale.

Per quanto concerne l'anno di inizio dell'attività delle aziende attualmente in vita, l'indagine mette in luce una capacità di sopravvivenza limitata per le imprese edili artigiane. Il settore edile appare dominato da imprese giovani, se non - a volte - appena nate. Molte delle aziende si sono costituite, infatti, negli ultimi due decenni: 6.204 (pari al 26,6%) negli anni Ottanta e 12.021 (pari al 51,5% del totale) negli anni Novanta. Di queste ultime, ben 8.388 si sono costituite negli ultimi quattro anni. Il rimanente 21,9% si distribuisce su un arco temporale molto più ampio che copre i 35 anni compresi fra il 1944 e il 1979.



2. La dimensione del mercato: distribuzione e composizione del fatturato

2.1 I mercati di sbocco

Il settore dell'edilizia artigiana in Toscana presenta un mercato dimensionato fondamentalmente su scala locale, rispecchiando fedelmente una caratteristica tipica dell'edilizia in genere: dai dati censuari emerge infatti che sia in Toscana sia in Italia, l'ambito di operatività delle imprese del settore è prevalentemente quello comunale⁽²⁾. L'indagine svolta conferma che anche per l'artigianato il mercato di sbocco privilegiato dalle imprese rimane, in buona sostanza, quello comunale. Considerando infatti la percentuale di fatturato realizzato, suddivisa per tipologia di mercato - comunale, provinciale, regionale e extra-regionale - il 69,7% delle imprese dichiara di realizzare un fatturato positivo proprio entro i confini comunali.

Inoltre, la percentuale delle imprese che lavora esclusivamente in ambito comunale - realizzando cioè il 100% del proprio fatturato in tale mercato - è pari al 33,9% del totale.

	Mercato comunale	Mercato provinciale	Mercato regionale	Mercato extraregionale
Nessun fatturato	30,3	43	81,2	96,9
Fatturato positivo	35,7	37,8	11,4	3
Totale fatturato	33,9	19,2	7,4	0
Totale	100	100	100	100

L'ampliamento della dimensione dei mercati di sbocco evidenzia una duplice tendenza. Il passaggio a mercati più estesi da un lato tende a far diminuire il numero delle imprese che realizzano un fatturato almeno positivo su mercati maggiormente aggregati; dall'altro tende a ridursi il numero delle imprese che si specializzano esclusivamente su mercati di sbocco più ampi. Se prendiamo infatti il mercato regionale, notiamo che diminuisce la percentuale delle aziende edili che si rivolgono, realizzando un fatturato non negativo, a tale mercato; e si riduce, al tempo stesso, il numero di imprese che si rivolgono esclusivamente al mercato regionale. Uno sguardo al mercato extraregionale conferma quanto affermato: qui il 96,9% delle imprese edili artigiane non realizza alcun tipo di fatturato e sono pochissime le aziende che dichiarano di vendere soltanto fuori regione⁽³⁾.

2.2 La domanda e l'offerta del settore edile

I destinatari principali delle aziende edili sono stati, nel corso del 1999, le famiglie e le imprese (edili e non). Scomponendo la distribuzione del fatturato per tipologia di cliente si rileva che in generale l'82,4% delle imprese ha ricavato un qualche fatturato dalla domanda proveniente dalle famiglie e dalle imprese (non edili). Se prendiamo l'estremo positivo, ovvero quelle aziende che hanno venduto soltanto alle famiglie e alle imprese (non edili), il loro numero si attesta intorno alle 9.887 unità (pari, in termini percentuali, al 42,4%).

	Enti pubblici	Famiglie e imprese non edili	Imprese edili
Nessun fatturato	88,8	17,6	46,9
Fatturato positivo	9,9	40	37,5
Totale fatturato	1,3	42,4	15,6
Totale	100	100	100

Il settore edile è stato capace di alimentare buona parte della sua stessa domanda: il 53,1% delle imprese, infatti, ha costruito parte del proprio fatturato sulla vendita di interventi a imprese - presumibilmente di maggiore dimensione - appartenenti allo stesso settore. Nonostante ciò appena il 15,6% copre totalmente la fonte del proprio reddito attraverso tali flussi interni. La componente pubblica non sembra essere la variabile rilevante della domanda edile. Sono infatti appena l'11,2% le imprese che derivano una qualche entrata positiva dalla vendita di interventi agli enti pubblici, mentre oltre 20.000 imprese (pari all'88,8%) dichiarano un fatturato nullo a tal riguardo. Infine, le imprese edili artigiane che lavorano esclusivamente per il settore pubblico sono l'1,3% del totale.

L'offerta del settore edile si diversifica sulla base degli interventi che operano le aziende. Si può trattare, in concreto, di interventi per l'edilizia residenziale - costruzione ex novo e ristrutturazione - di interventi per l'edilizia non residenziale privata e, infine, di edilizia pubblica. La distribuzione percentuale del fatturato per tipologia di intervento - l'output finale dell'impresa - mostra che il prodotto maggiormente venduto è sicuramente l'intervento di ristrutturazione residenziale. L'86,7% delle imprese edili, infatti, deriva un qualche reddito da tale intervento; mentre sono ben il 37,4% le imprese che realizzano la totalità del loro fatturato dalla vendita di interventi di ristrutturazione.

	Residenziale nuova costruzione	Residenziale-ristrutturazione	Non residenziale privata	Opere pubbliche
Nessun fatturato	48,6	13,3	80,0	89,6
Fatturato positivo	47,3	49,3	14,8	9,2
Totale fatturato	4,2	37,4	5,2	1,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Più in generale è tutta l'area degli interventi residenziali - ex novo più ristrutturazione - a garantire un'ingente quota del fatturato per molte delle imprese presenti. Un buon 51,4% delle imprese deriva, infatti, una qualche quota del proprio fatturato dagli interventi di nuova costruzione residenziale. Nonostante tra queste oltre la metà (48,6%) dichiarino di non realizzare alcun fatturato da tale vendita, vi è anche chi (l'11,5%) realizza la metà e più del proprio fatturato costruendo o partecipando alla costruzione di una nuova abitazione.

⁽³⁾ Il dato si ridimensiona ulteriormente se si tiene conto che il 20,3% delle imprese che realizza fatturati positivi fuori dalla regione si colloca in comuni di frangia confinanti con altre regioni.

Le rimanenti tipologie di intervento non riscuotono grande consenso sul mercato. Detto ciò, rimane da capire se la causa sia da imputare al lato della domanda oppure a quello dell'offerta. Il dato statistico rileva, comunque, che ben l'80% delle imprese non fattura niente per la vendita di interventi di edilizia non residenziale privata; e che quasi il 90% delle imprese non è coinvolto dal settore delle opere pubbliche: la percentuale di fatturato realizzata per tale tipologia di bene è infatti nulla in tale percentuale.

2.3 I rapporti commerciali tra imprese: la committenza e la subfornitura

L'area della committenza si presenta piuttosto estesa, essendo oltre 10.000 le imprese a cui sono stati commissionati, a qualche titolo, lavori e interventi da altre imprese edili. Analizzando nel dettaglio il flusso dei rapporti commerciali interni al settore edile artigiano emerge che, complessivamente, l'80,4% delle aziende ha avuto come committenti fino a 5 imprese, anch'esse appartenenti al settore. I dati disponibili evidenziano che in genere non prevale la monocommittenza, anche se il numero di committenti tende comunque a mantenersi piuttosto contenuto: il 14,5% delle imprese ha un numero di committenti compreso fra 6 e 10 e soltanto il 5,1% ha oltre 10 committenti. Inoltre, l'area della committenza tende ad essere ben circoscritta sul territorio: le imprese con le quali i rapporti di lavoro sono maggiormente intensi operano prevalentemente in ambito locale, a testimonianza della preferenza per un mercato edile di dimensioni limitate. A fronte di oltre 4.000 imprese (pari al 39,7%) che non hanno avuto nessun tipo di rapporto commerciale con neppure un'altra impresa edile all'interno dello stesso comune vi sono tuttavia quasi 5.500 aziende (pari al 53,9%) che hanno avuto tra i loro clienti fino a 5 imprese operanti sullo stesso mercato comunale. Il 6,4% del totale delle imprese ha avuto oltre sei rapporti di committenza all'interno di tale area.

L'area della committenza tende a diminuire all'ampliarsi delle dimensioni territoriali del mercato di riferimento. Nel mercato provinciale per esempio - nel quale ben il 57,4% (quasi 6.000) delle aziende non ha avuto tra i suoi clienti neppure un'impresa edile - appena il 35,5% annovera tra i committenti fino a cinque aziende della stessa provincia. Tale tendenza è destinata ad aumentare nel mercato regionale, tant'è che sale all'85,6% la percentuale delle aziende che non hanno avuto nessun tipo di rapporto con committenti su scala regionale. Da sottolineare, in conclusione, la quasi assenza di imprese edili extra-regionali tra i clienti delle aziende esaminate. Le imprese fuori regione che commissionano interventi,

infatti, si rivolgono soltanto al 3,2% delle aziende edili della nostra regione.

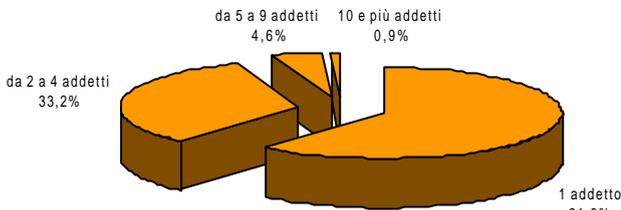


Il ricorso alla subfornitura avviene per circa il 20% delle imprese: 4.752 su un totale di 23.870. I rapporti di subfornitura coinvolgono in genere un numero circoscritto di imprese: il 12,9% affida parte del lavoro ad un'altra impresa, il 39,1% a 2 imprese e il 13,2% a 3 imprese. Per quanto concerne la localizzazione dei rapporti di subfornitura, tali rapporti - come rilevato per quelli di committenza - si risolvono in genere all'interno di ambiti territoriali circoscritti. Il 58,2% delle imprese affida lavori ad altre imprese della stessa provincia; lo stesso dato, relativo al mercato comunale, evidenzia un minor ricorso alla subfornitura locale con il 43,5% delle imprese. La scarsa propensione ad affidare lavori al di fuori del contesto provinciale è invece testimoniata dall'88,6% delle aziende che non appaltano nessun tipo di lavoro ad imprese edili della stessa regione; dato quest'ultimo che sale al 96,6% nel caso di imprese subfornitrici extraregionali.

Per quanto riguarda infine la ricerca della domanda, appena il 9,1% delle imprese edili toscane (2.162) ha partecipato a gare di appalto nel corso del 1999. Di queste l'85,0% lo ha fatto per conto proprio, il 7,3% con altre imprese e il rimanente 7,7% avvalendosi di entrambe le modalità.

3. Gli addetti dell'edilizia artigiana

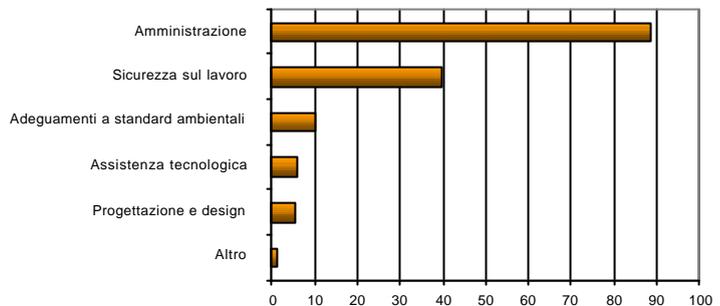
L'indagine sull'edilizia artigiana evidenzia che il modello organizzativo del settore è caratterizzato prevalentemente dalla figura del titolare partecipante al lavoro, al tempo stesso proprietario e forza lavoro della sua azienda. La distribuzione delle aziende per numero di addetti, infatti, indica la netta prevalenza di imprese composte da un solo addetto: il 61,3% nel 1997, il 62,8% nel 1998 e il 61,3% nel 1999. Con riferimento al 1999, il quadro generale della struttura organizzativa mostra inoltre che il 33,2% delle imprese del settore occupa dai 2 ai 4 addetti, il 4,6% dai 5 ai 9, e infine appena lo 0,9% presenta un numero di addetti superiore a 10.



L'analisi della composizione degli addetti per posizione nella professione conferma quanto rilevato in merito alla struttura organizzativa che caratterizza il settore dell'edilizia artigiana: il 59,1% degli addetti è rappresentato dal titolare e/o dai soci, il 6,0% da familiari coadiuvanti, il 2,2% da impiegati, il 4,1% da apprendisti, il 17,3% da operai specializzati e l'11,1% da operai comuni.

In un sistema produttivo con le caratteristiche descritte, lo spazio per il lavoro dipendente è decisamente contenuto: soltanto il 30,8% delle imprese edili artigiane, in effetti, ha almeno un dipendente. Laddove si ricorre al rapporto di lavoro dipendente la forma del full-time è quella di gran lunga prevalente: i dati evidenziano infatti che su 100 dipendenti del settore, 96 hanno un contratto a tempo pieno e 4 un rapporto a tempo parziale. In generale, il settore dell'edilizia artigiana si contraddistingue anche per il ricorso residuale alle altre modalità offerte dal mercato del lavoro. Appena l'1,5% delle aziende edili artigiane della Toscana, infatti, dichiara di avere utilizzato lavoratori interinali nel corso del 1999. La forma di contratto a tempo determinato è leggermente più diffusa, non superando tuttavia il 5,6% del totale. Infine, per quanto concerne il ricorso alla manodopera messa a disposizione dai flussi migratori verso la nostra regione, si rilevano alcuni elementi interessanti. Sono state quasi 1.800 (pari, in termini percentuali, al 7,4%) le imprese che hanno utilizzato per le loro attività lavoratori immigrati. Il 60% di queste ha dichiarato di aver utilizzato almeno un lavoratore di nazionalità non italiana. Per quel che riguarda la loro provenienza è da sottolineare che il 68,1% è composto da cittadini europei, mentre il rimanente 31,9% da cittadini extraeuropei; un dato quest'ultimo che sembra sconfiggere l'idea che siano gli immigrati provenienti dai paesi in via di sviluppo - specie quelli del continente africano - ad occupare le mansioni più faticose dell'attività edile. E' probabile, invece, che le vicende belliche interne al vecchio continente abbiano contribuito a modificare la composizione dei flussi migratori verso l'Italia in questi ultimi anni.

Il ricorso a rapporti di collaborazione o di consulenza esterna avviene prevalentemente per ciò che afferisce agli aspetti prettamente amministrativi: l'88,3% delle imprese artigiane del settore si avvale, infatti, del contributo professionale di esperti amministrativi. Tuttavia, se escludiamo la sicurezza sul lavoro - per la quale ben il 39,9% delle imprese dichiara di utilizzare rapporti di collaborazione esterna - la quasi totalità delle imprese non ricorre a collaborazione e consulenze esterne né per l'assistenza tecnologica, né per la progettazione e design, né tantomeno per l'adeguamento agli standard ambientali.



La crescita delle risorse umane impiegate in azienda non rappresenta certamente uno degli elementi di maggiore preoccupazione per le imprese del settore. Sono appena il 17,2% del totale le aziende i cui addetti hanno frequentato nel corso del biennio 1998-1999 corsi di formazione professionale interni o esterni all'azienda. Il dato si modifica nel dettaglio della dimensione aziendale e tende a crescere all'aumentare della dimensione aziendale. In proposito, i dati rilevati indicano che nel biennio 1998-1999 ha partecipato a corsi di formazione l'8,6% delle imprese con un solo addetto contro il 46,7% delle imprese con 10 e più addetti. La partecipazione contenuta da parte delle imprese a corsi di formazione e aggiornamento è presumibilmente imputabile alle caratteristiche stesse del settore che richiede minori investimenti in tale senso. Le problematiche del comparto edile, pur riguardando forse più la natura usurante dell'attività che non la specializzazione del personale, non possono tuttavia prescindere da tale aspetto. In merito a ciò, si deve infatti rilevare che ben il 34,2% delle imprese riscontra difficoltà nel reperimento di manodopera qualificata. In quanto alle cause, gli imprenditori del settore senza dubbio concordano. Il 44,8% evidenzia la scarsa propensione verso tale tipo di lavoro e il 41,5% indica la mancanza di un addestramento adeguato. Sono invece

estremamente rari (1,3%) i casi in cui la difficoltà nel reperire manodopera specializzata è attribuita a richieste di remunerazione eccessive per l'impresa da parte dell'aspirante lavoratore.

4. Il tessuto imprenditoriale

Il modello dominante dell'impresa edile artigiana in Toscana è rappresentato da una ditta nella quale opera la figura del titolare partecipante al lavoro, al tempo stesso proprietario e forza lavoro della sua azienda. Le informazioni relative ai titolari evidenziano in primo luogo una distribuzione per classi di età che tende a concentrarsi in corrispondenza delle fasce più giovani: il 52% ha un'età inferiore ai 44 anni; il 24,0% appartiene alla classe 45-54 e il 24,0% supera i 55 anni. L'età media dell'imprenditore del settore è pari a 45 anni.

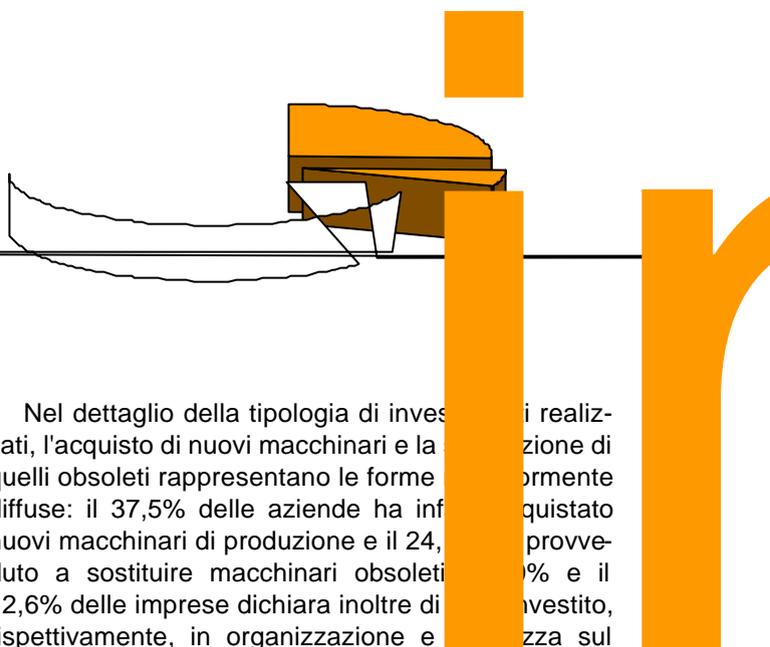
Nel dettaglio del titolo di studio, i dati evidenziano una notevole diffusione di titoli di studio medio-bassi fra i titolari: oltre la metà (50,7%) ha conseguito la licenza media; il 34,5% la licenza elementare; il 9,4% possiede un diploma di scuola media superiore; il 4,2% ha frequentato una scuola professionale e appena l'1,2% ha conseguito un diploma di laurea.

La conoscenza della precedente condizione del titolare dell'impresa permette di individuare le traiettorie percorse dalla classe imprenditoriale dell'edilizia artigiana. I dati disponibili evidenziano in primo luogo una forte continuità settoriale: il 72,8% dei titolari ha dichiarato di provenire dal settore dell'edilizia. Più nel dettaglio, il 12,8% era precedentemente occupato nella stessa impresa, il 56,3% era dipendente in un'altra impresa del settore e il 3,7% era lavoratore occasionale, saltuario o stagionale nel settore. Il percorso decisamente più comune per gli imprenditori è dunque quello di accumulare esperienze come dipendenti in altre imprese per poi mettersi in proprio. Il 5,0% proviene dal mondo della scuola e una quota abbastanza consistente - pari al 22,2% - ha dichiarato di essere stata precedentemente occupata in un settore diverso all'edilizia. Questo ultimo dato non stupisce, ma conferma la ben nota vocazione di "settore rifugio" dell'edilizia che, per le sue caratteristiche, mostra una forte capacità di accogliere lavoratori espulsi da processi produttivi di altri settori.

Per quanto concerne la mobilità territoriale, i dati evidenziano che il 71,7% dei titolari di imprese dell'edilizia artigiana è nato in Toscana; il 27,7% è nato in altre regioni d'Italia e lo 0,6% è nato all'estero. Nel dettaglio, il 20,7% proviene da regioni del Sud, il 4,1% da regioni del Nord e il 2,9% da regioni del Centro. Nello specifico degli imprenditori nati in Toscana, i dati evidenziano una bassissima mobilità interprovinciale ed una forte coincidenza fra luogo di nascita del titolare e sede dell'azienda.

5. Gli investimenti realizzati nel 1999

L'andamento degli investimenti nel corso del 1999 segnala una situazione di sostanziale stabilità - leggermente tendente al rialzo - rispetto all'anno precedente. Le imprese del comparto edile toscano, interrogate in merito alla variazione degli investimenti rispetto al 1998, hanno risposto dichiarando una situazione di stabilità nel 69,3% dei casi. Il 25,6% ha invece segnalato un incremento rispetto al 1998 mentre, infine, il 5,0% dichiara una contrazione del volume di spesa.



Nel dettaglio della tipologia di investimenti realizzati, l'acquisto di nuovi macchinari e la sostituzione di quelli obsoleti rappresentano le forme maggiormente diffuse: il 37,5% delle aziende ha infatti acquistato nuovi macchinari di produzione e il 24,1% provveduto a sostituire macchinari obsoleti; il 19,9% e il 12,6% delle imprese dichiara inoltre di aver investito, rispettivamente, in organizzazione e in ricerca sul lavoro; mentre appena il 2,7% afferma di avere speso nel 1999 per l'adeguamento alle nuove normative ambientali e il 2,9%, invece, di aver indirizzato risorse verso l'informatizzazione della propria struttura amministrativa.

Il canale di finanziamento della spesa per investimenti più ricorrente è l'autofinanziamento, ovvero il ricorso ai mezzi propri dell'azienda. Ben il 73,4% delle imprese, infatti, finanzia autonomamente il totale della spesa per investimenti e soltanto un 9,2% arriva a coprire fino alla metà della spesa con mezzi propri. Il ricorso ai canali esterni del credito sembra essere non molto diffuso. Appena il 3,7% delle imprese, infatti, finanzia il totale della propria spesa per investimenti attraverso il credito a breve termine; e appena il 5,6% attraverso quello a medio-lungo termine. Infine, è interessante rilevare come un 4,6% delle imprese edili artigiane abbia finanziato completamente gli investimenti del 1999 ricorrendo a forme di finanziamento agevolato.

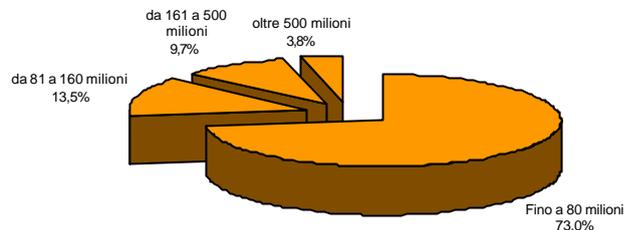
	Mezzi propri	Finanziamenti a breve termine	Finanziamenti a medio/lungo termine	Finanziamenti agevolati	Altro
Nessun investimento	15,2	89,4	89,7	92,1	99,9
Parte degli investimenti	11,4	6,8	4,7	3,3	0,0
Tutti gli investimenti	73,4	3,7	5,6	4,6	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Relativamente alle forme privilegiate di accesso al credito - finanziamenti agevolati, ricorso ad Artigiancassa e utilizzo di incentivi pubblici - non sembra emergere nessuna notazione particolarmente significativa: un'impresa su dieci ha utilizzato nel corso del 1999 i canali preferenziali offerti da Artigiancassa e soltanto il 2,5% ha fatto ricorso ad incentivi pubblici.

In generale, le ragioni di un così scarso utilizzo di forme di reperimento di capitale diverse dall'autofinanziamento non sono tuttavia da ricercare in un difficile rapporto con gli istituti di crediti, dato che - tutto sommato - è soltanto l'11,2% delle aziende che lamenta rapporti problematici con le banche. I contrasti, o comunque le insoddisfazioni, verso il mondo creditizio certo non mancano, ma non rappresentano - presumibilmente - la causa principale del mancato utilizzo dei molti canali dell'offerta del credito. Le imprese del settore che hanno lamentato problemi con le banche nel corso degli ultimi tre anni mettono al primo posto il livello insoddisfacente nella qualità dei servizi offerti (61,3%), quindi il costo del denaro (46,9%) e l'eccesso di garanzie richieste dal sistema bancario (39,6%).

6. Il fatturato

Le informazioni raccolte in merito al fatturato realizzato dalle imprese consentono di completare l'analisi sulle caratteristiche strutturali dell'edilizia artigiana in Toscana. Quasi due terzi delle imprese operanti nel settore ha dichiarato nel 1999 fatturati non superiori agli 80 milioni di lire; il 13,5% ha un giro d'affari compreso tra 81 e 160 milioni; il 5,6% fra 161 e 300 milioni; il 4,1% fattura fra 301 e 500 milioni e appena il 3,8% del totale delle imprese edili ha superato nel corso del 1999 i 500 milioni di fatturato.



Il confronto con la composizione percentuale rilevata per il 1998 e il 1997 non denota cambiamenti rilevanti, a conferma di una tendenza strutturale ormai cristallizzata: le imprese edili artigiane sono imprese piccole, prevalentemente autarchiche e con margini di fatturato piuttosto bassi. Tuttavia, il confronto della distribuzione delle imprese per classi di fatturato negli anni evidenzia alcuni cambiamenti.

L'analisi della mobilità delle imprese fra le diverse classi di fatturato, realizzata con riferimento al periodo 1997-1999, evidenzia una situazione di maggiore stabilità per quelle imprese che si posizionano agli estremi dell'intervallo. Con riferimento al periodo 1997-1999 i dati evidenziano una situazione di stabilità per le imprese che si caratterizzano per livelli di fatturato contenuti e per le imprese che hanno un fatturato superiore ai 500 milioni. Il 97,6% delle imprese fino a 80 milioni, il 97,8% delle imprese da 81 a 160 milioni e il 97,2% delle imprese oltre i 500 milioni sono rimaste all'interno della stessa classe di fatturato. Si caratterizzano invece per una situazione di maggiore mobilità le imprese che appartengono alle fasce intermedie. Infatti, su cento imprese che nel 1997 appartenevano alla classe 161-300 milioni, 89 sono rimaste all'interno della stessa classe; 10 sono scese nella classe inferiore e una è salita nella classe superiore. Un discorso analogo si può fare per le imprese che nel 1997 appartenevano alla classe 301-500 milioni. Circa 92 sono rimaste stabili; 3 sono scese nella classe 161-300 e 5 sono salite nella classe oltre i 500 milioni. In merito, è opportuno ricordare che la modalità di raccolta dell'informazione - per classi di fatturato e non per fatturato realizzato - condiziona l'analisi, nel senso che non consente di cogliere tutte quelle variazioni che, con riferimento al periodo di tempo considerato, si sono verificate all'interno della stessa classe di fatturato.

Maria Luisa La Gamba, Area extra-dipartimentale Statistica

Aprile 2001 - Supplemento n. 15 a Informazioni Statistiche - Mensile della Giunta Regionale Toscana
Autorizzazione del Tribunale di Firenze n.3821 del 29 Marzo 1989