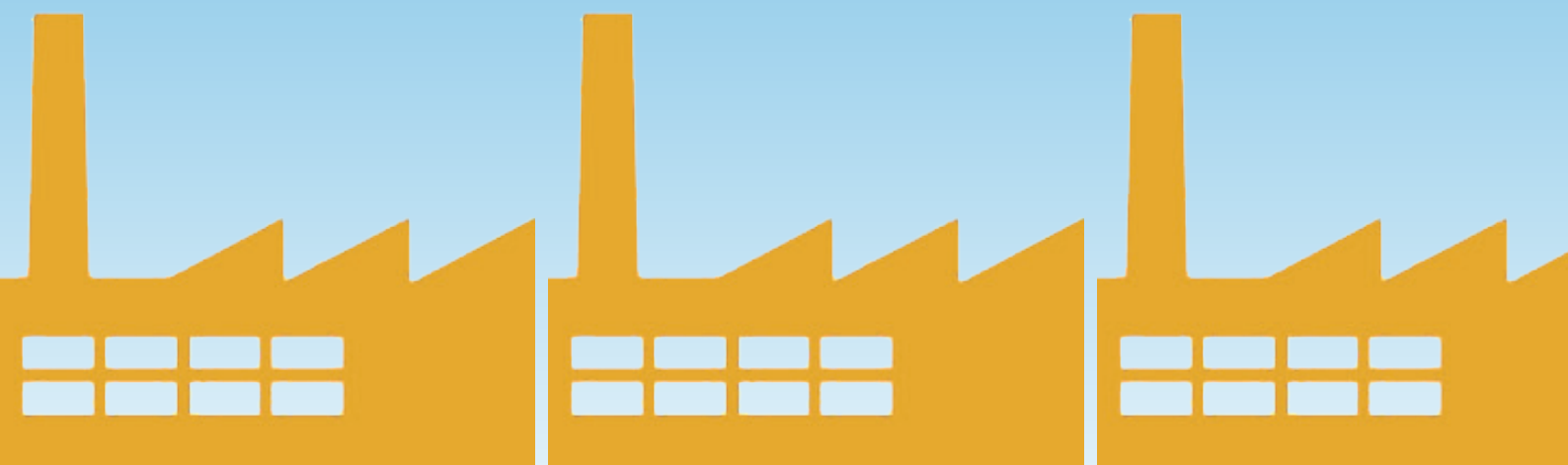




Regione Toscana

Le imprese toscane al 9° Censimento dell'industria e dei servizi

Temi di approfondimento



**Le imprese toscane al
9° Censimento dell'industria
e dei servizi**
Temi di approfondimento

**Direzione Generale Organizzazione
Area di Coordinamento Organizzazione. Personale. Sistemi Informativi
Settore Sistema Informativo di Supporto alle Decisioni.
Ufficio Regionale di Statistica**

Le imprese toscane al 9° Censimento dell'industria e dei servizi

Temi di approfondimento

Regione Toscana

Direzione Generale Organizzazione

Area di Coordinamento Organizzazione. Personale. Sistemi Informativi

Settore Sistema Informativo di Supporto alle Decisioni. Ufficio Regionale di Statistica

Hanno partecipato al progetto e alla stesura del Rapporto:

Simona Drovandi, Maria Franci e Sara Pasqual.

Settembre 2014

Indice

<u>Introduzione</u>	4
<u>Capitolo 1- Quadro generale</u>	7
<u>Capitolo 2- La governance</u>	10
2.1 <i>Le caratteristiche del socio principale</i>	10
2.2 <i>La gestione manageriale</i>	12
2.3 <i>Le decisioni strategiche e la richiesta di servizi</i>	14
2.4 <i>Le assunzioni</i>	15
2.4.1 <i>Le assunzioni per tipologia di contratto e professionalità</i>	16
2.4.2 <i>Gli ostacoli nell'acquisizione delle risorse</i>	17
2.5 <i>La formazione del personale</i>	18
<u>Capitolo 3- I Mercati in cui operano le imprese</u>	20
3.1 <i>La tipologia dei mercati delle imprese toscane</i>	20
3.2 <i>I clienti delle imprese toscane</i>	23
<u>Capitolo 4- Il Management e il finanziamento</u>	26
4.1 <i>Le forme più diffuse di finanziamento</i>	26
<u>Capitolo 5- Le relazioni fra imprese</u>	29
5.1 <i>Gli accordi extra impresa e la loro natura</i>	29
5.2 <i>I soggetti coinvolti nelle relazioni, le modalità di attuazione e le funzioni esternalizzate</i>	33
5.3 <i>La localizzazione di committenti e subfornitori</i>	35
<u>Capitolo 6- Le strategie delle imprese</u>	37
6.1 <i>Le diverse tipologie strategiche del sistema produttivo</i>	37
<u>Capitolo 7- I fattori di competitività e gli ostacoli</u>	41
7.1 <i>La competitività e le sue "misure"</i>	41
7.2 <i>Un indicatore sintetico di performance territoriale</i>	45
7.3 <i>La percezione della competitività</i>	46
7.4 <i>I principali ostacoli alla competitività</i>	47
<u>Capitolo 8- Il profilo dell'imprenditore nelle microimprese a conduzione familiare</u>	49
8.1 <i>Le caratteristiche socio-demografiche</i>	49
8.2 <i>Esperienze lavorative precedenti e passaggi generazionali</i>	52
8.3 <i>Le caratteristiche dell'imprenditore e la competitività delle microimprese: un'analisi esplorativa</i>	53
<u>Box: Le microimprese toscane nel panorama italiano</u>	56
<u>Nota metodologica</u>	58

Introduzione

Ogni dieci anni i censimenti economici forniscono un quadro esaustivo della dimensione e delle caratteristiche del sistema economico nazionale e territoriale.

Nel 2012 l'Istat ha svolto il 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi, la cui data di riferimento è fissata al 31 dicembre 2011, con l'obiettivo di rappresentare secondo definizioni, classificazioni e nomenclature armonizzate la struttura generale delle imprese, in termini di unità giuridico-economiche e delle loro unità locali, ma anche di realizzare approfondimenti inediti su aspetti quali la capacità innovativa e di modernizzazione, le strategie organizzative e finanziarie e il livello di competitività dell'impresa, permettendo una valutazione degli elementi di forza e debolezza del sistema produttivo italiano.

Il 9° Censimento segna una svolta nel percorso evolutivo dei censimenti economici italiani che dal 1951, ogni 10 anni, hanno fotografato la struttura economica del Paese: le informazioni strutturali delle imprese (attività economica, occupazione, unità locali) sono state desunte direttamente dalle fonti amministrative e dai registri statistici, ma è stata svolta anche una rilevazione diretta, tramite un questionario contenente quesiti di tipo qualitativo, ad un campione di circa 260 mila imprese (16.436 in Toscana).

I contenuti informativi affrontati nel questionario hanno riguardato le seguenti aree tematiche:

- ✓ imprenditorialità, controllo e governance
- ✓ capitale umano
- ✓ relazioni tra imprese
- ✓ mercati
- ✓ innovazione
- ✓ finanza
- ✓ internazionalizzazione.

Il presente rapporto si focalizza sull'analisi dei fenomeni a livello territoriale toscano, offrendo una sintesi dei principali risultati, illustrando alcuni dei cambiamenti intervenuti nel periodo intercensuario e proponendo confronti con il livello nazionale. Di seguito sono riportati i principali risultati.

- ***Crescita contenuta di imprese e addetti rispetto al 2001***

Il Censimento del 2011 ha rilevato che, con le sue 331 mila unità, la Toscana detiene il 7,5% delle imprese italiane. Si tratta, nel 25% dei casi, di imprese con almeno 3 addetti e di una porzione rilevante (75% circa) sotto i 3 addetti. In termini di unità locali, in Toscana, se ne contano quasi 359 mila e nel 92% dei casi si tratta di unità relative ad imprese aventi in Toscana la sede legale.

Dal confronto con il Censimento precedente (anno 2001), le imprese toscane risultano aumentate in maniera più contenuta, rispetto alla media italiana; stessa tendenza si osserva per unità locali ed addetti. Diminuisce invece la dimensione d'impresa, in termini di numero medio di addetti.

- ***Concentrazione delle quote di proprietà, controllo familiare, gestione accentrata***

Nel sistema produttivo toscano prevalgono modelli di governance semplificati, con una concentrazione delle quote di proprietà, un controllo prevalentemente familiare e una gestione aziendale accentrata. In Toscana, il socio principale delle imprese, è una persona fisica o una famiglia in oltre il 90% delle imprese, un'altra azienda, una banca o una holding nel 7% dei casi, un ente della Pubblica Amministrazione in meno dell'1%. A conferma del modello di gestione e controllo delle imprese toscane, principalmente a carattere familiare, i dati rivelano che nel 78% dei casi l'impresa toscana è gestita direttamente da membri della famiglia proprietaria e/o controllante; la gestione è affidata a manager interni o esterni all'impresa in quasi il 4% mentre nel restante 18% dei casi si ricorre ad altre forme di management (gestione diretta da parte di imprese, affidamenti a

trust ecc.). I risultati registrati a livello regionale non si discostano dalla media nazionale che fa registrare la prevalenza di quote di proprietà a carattere familiare. Un altro aspetto significativo della governance riguarda il grado di centralizzazione delle decisioni strategiche: queste sono prese nell'80% delle microimprese a gestione familiare esclusivamente dall'imprenditore o in accordo con i familiari. Il dato rilevante è che l'intensità di azione della famiglia proprietaria nella strategia decisionale è scarsamente influenzata dalla dimensione aziendale. Infatti un grado di controllo elevato da parte dell'imprenditore si registra relativamente all'attività principale nel 70% delle imprese con più di 10 addetti, il dato raggiunge il 78% nelle medie imprese.

Nel corso del 2011, circa 24 mila imprese toscane con almeno tre addetti hanno effettuato assunzioni di personale. L'incidenza media, pari al 29%, in linea con il dato nazionale del 28%, varia in funzione della dimensione di impresa, tra le micro-imprese ha acquisito nuove risorse poco più di una su cinque, tra le grandi oltre quattro su cinque. In Toscana il 23% delle imprese ha utilizzato per l'assunzione il contratto di lavoro dipendente; il 10% altre forme contrattuali. Nel 2011, il 36% delle imprese toscane ha svolto attività di formazione aziendale. La propensione ad investire in formazione varia sensibilmente al variare della dimensione aziendale: in particolare ha svolto attività di formazione il 32% delle microimprese, il 52% delle piccole, il 78% delle medie e quasi la totalità delle grandi (93%).

- ***Crescente apertura verso i mercati internazionali anche fra le microimprese***

Il 55% delle imprese toscane dell'industria e dei servizi con almeno 3 addetti svolge la propria attività esclusivamente su un mercato locale; circa il 17% amplia il suo raggio di azione al mercato nazionale ed una quota maggiore, pari al 28% estende il proprio mercato all'estero. Il comportamento delle imprese toscane non si discosta da quella che è la tendenza delle imprese italiane. A livello territoriale sono Livorno e Grosseto le province che si rivolgono in larga misura esclusivamente al mercato locale (con quote superiori al 70%), mentre Massa e Arezzo fanno registrare le quote maggiori di imprese che si rivolgono esclusivamente al mercato nazionale. Circa il 39% delle imprese con tre o più addetti dichiara di avere come clienti finali soprattutto le famiglie, mentre il restante 61% si rivolge ad altre aziende, alla pubblica amministrazione, al settore agricolo o a istituzioni non profit.

- ***Credito bancario o altre forme di finanziamento per le grandi imprese, autofinanziamento per le micro***

Fra le modalità di finanziamento privilegiate dalle imprese, il credito bancario (sia di breve sia di medio/lungo termine) e l'autofinanziamento sono le fonti più utilizzate. Fa ricorso al credito bancario il 42% delle imprese toscane, mentre il 58% ricorre all'autofinanziamento e il 32% ad altre fonti di finanziamento.

- ***Accordi produttivi finalizzati allo svolgimento dell'attività principale e all'approvvigionamento, propulsivi per ampliare la gamma di prodotti/servizi offerti***

In linea con la media nazionale (63%), in Toscana il 62% circa delle imprese con almeno 3 addetti (oltre 83 mila unità), tra il 2011 ed il 2012, ha intrattenuto relazioni professionali con altre aziende o istituzioni. Gli accordi vengono attivati per lo più per lo svolgimento dell'attività principale (78%) e per l'approvvigionamento (44% circa); trasporto e magazzinaggio e servizi legali e/o finanziari sono le funzioni per le quali poco più del 20% delle imprese toscane si mette in relazione, mentre meno di un quinto di queste stringe accordi professionali per svolgere funzioni di marketing, tecnologie informatiche (ICT) e progettazione e sviluppo. Come nel resto d'Italia, nell'89% dei casi, i soggetti esterni con cui l'impresa stringe accordi sono altre imprese (escluse le imprese del gruppo); nel 31% dei casi si tratta di soggetti diversi da altre realtà aziendali, università e pubblica amministrazione.

- ***Prevalenza di strategie di tipo difensivo; maggiori tentativi di “espansione” in termini di prodotti/servizi e mercati da parte delle imprese di maggiori dimensioni***

Le strategie adottate dal sistema produttivo toscano nel corso del 2011 sono state soprattutto di tipo difensivo: il mantenimento della propria quota di mercato risulta essere la strategia prevalente adottata dalle imprese (71%). Con riferimento alla classe dimensionale, le microimprese mostrano, sia pur in forma lieve (7%), una maggior propensione al ridimensionamento dell'attività e quelle di grandi dimensioni una maggior propensione ad attivare relazioni fra imprese.

- ***Innovazioni, relazioni e presenza sui mercati esteri, i principali indicatori di competitività***

Fra le opzioni proposte dal questionario, gli imprenditori toscani individuano in qualità, prezzo, flessibilità produttiva e diversificazione dei prodotti immessi sul mercato i principali fattori di competitività d'impresa. E' la flessibilità produttiva quella che risente di più della dimensione aziendale e dell'esistenza di relazioni produttive con soggetti esterni. D'altra parte, le motivazioni per cui le imprese toscane stringono accordi rappresentano fattori utili all'aumento della loro competitività. Nella maggioranza dei casi, infatti, si tende ad una diminuzione dei costi, ad uno sviluppo di nuovi prodotti o processi e al tentativo di accedere a nuovi mercati. La presenza di relazioni, inoltre, sembra favorire un'apertura delle aree di mercato: le imprese con relazioni sono quelle che, più frequentemente rispetto alle “isolate”, vendono i propri prodotti su mercati nazionali ed internazionali contemporaneamente ed una maggiore presenza delle imprese con relazioni (21%), rispetto alle altre (12%), si osserva nei mercati extra europei.

Se l'impresa innovativa ha più margini di competitività, in Toscana, 30 imprese su 100 hanno introdotto almeno un'innovazione nel corso del 2011. Si tratta per lo più (18%) di innovazioni che impattano sull'assetto organizzativo dell'impresa, mentre, nel 17,5% dei casi, gli interventi riguardano il prodotto o il servizio offerto dall'impresa stessa.

A prescindere dalla dimensione aziendale, ma con maggiore evidenza nel caso di imprese sopra i 10 addetti, la presenza di relazioni incide favorevolmente sulla propensione all'innovazione.

L'indicatore sintetico costruito, come proxy del livello di competitività, attraverso l'analisi congiunta dei fattori sopra descritti, tenendo conto della multidimensionalità del fenomeno, evidenzia che Prato e Firenze sono le province in cui il livello di competitività è maggiore; il valore massimo, raggiunto a Prato, è attribuibile al maggiore numero medio di controparti nelle relazioni aziendali, alla percentuale di imprese con oltre tre fonti di finanziamento, al 46% di soggetti che vende all'estero i propri prodotti/servizi.

- ***Stabilità, continuità nella gestione aziendale assicurano una maggiore competitività nelle microimprese a conduzione familiare***

Con riferimento alle microimprese a conduzione familiare, dalla rilevazione censuaria emerge il profilo di un imprenditore che, nella maggioranza dei casi (78%), è uomo, ha un'età compresa fra i 41 ed i 55 anni (47%) e un titolo di studio medio basso (nel 48% dei casi non supera la licenza media). L'84% ha avuto una precedente esperienza lavorativa e solo nel 10% dei casi l'imprenditore attuale è subentrato a seguito di un passaggio generazionale.

L'analisi multivariata sul livello di competitività delle microimprese ha permesso di evidenziare che maggiori livelli di competitività si raggiungono nei casi, peraltro limitati, di imprenditorialità femminile e nelle piccole, ma stabili realtà imprenditoriali, in cui, da almeno cinque anni, non è avvenuto alcun cambio generazionale. Diversamente da quanto si potrebbe immaginare, aver conseguito livelli di istruzione più elevati non sembra tradursi in una maggiore competitività imprenditoriale e questo vale indipendentemente dall'età e dal fatto che l'imprenditore sia subentrato o meno a seguito di un cambio generazionale.

[Torna all'indice](#)

Capitolo 1- Quadro generale

[Vai al capitolo successivo](#)

Il Censimento del 2011 ha rilevato che, con le sue 331 mila unità, la Toscana detiene il 7,5% delle imprese italiane. Si tratta, nel 25% dei casi, di imprese con almeno 3 addetti (e sono quelle su cui si concentrano gli approfondimenti dei capitoli successivi) e di una porzione rilevante (75% circa) di unità sotto i 3 addetti. La loro dislocazione sul territorio regionale si concentra nella provincia di Firenze (*Tabella 1.1*), col 28% delle imprese, mentre su Lucca e Pisa si osservano percentuali prossime all'11%.

Tabella 1.1- Imprese, unità locali e addetti per provincia. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti)

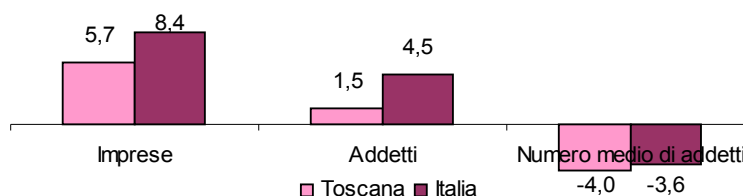
Provincia	Imprese				Unità locali			
	Totale	Addetti	Numero medio addetti	Dipendenti	Totale	Addetti	Numero medio addetti	Dipendenti
Massa Carrara	17.037	44.683	2,6	23.849	18.241	49.788	2,7	28.945
Lucca	36.745	110.715	3,0	65.228	39.376	124.587	3,2	79.085
Pistoia	25.802	72.909	2,8	40.061	27.614	78.748	2,9	45.960
Firenze	92.016	335.502	3,6	224.649	99.631	351.857	3,5	240.981
Livorno	26.004	81.694	3,1	49.086	28.200	91.417	3,2	58.828
Pisa	34.759	111.370	3,2	67.840	37.535	126.415	3,4	82.893
Arezzo	29.032	100.607	3,5	63.113	31.158	105.385	3,4	67.914
Siena	22.720	97.159	4,3	68.074	24.644	80.582	3,3	51.503
Grosseto	18.667	48.060	2,6	24.029	20.178	52.251	2,6	28.187
Prato	28.135	92.096	3,3	58.428	30.110	92.964	3,1	59.309
Toscana	330.917	1.094.795	3,3	684.357	356.687	1.153.994	3,2	743.605

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Il 24% delle imprese appartiene al comparto del commercio, il 15% a quello delle attività professionali, scientifiche e tecniche, il 14% alle costruzioni ed il 12% alle attività manifatturiere. E' quest'ultimo comparto che detiene il maggior numero relativo di addetti (26 su 100), immediatamente seguito dal macrosettore delle costruzioni, con il 22% circa.

Il confronto con la precedente rilevazione censuaria mostra una tendenza all'aumento, in termini di imprese e addetti, che nella nostra regione appare molto più contenuta, rispetto all'Italia. Se le imprese toscane sono aumentate, rispetto al 2001, di quasi il 6%, lo stesso incremento supera l'8% per quelle italiane. Lo scarto è maggiore se si considerano gli addetti: il loro aumento rispetto al 2001 non raggiunge il 2%, contro un 4,5% rilevato a livello nazionale. Il ridimensionamento di molte realtà industriali, emerge dall'analisi del numero medio di addetti per impresa attiva: nello specifico, il Grafico 1.1 mostra una generale diminuzione, leggermente più accentuata in Toscana, rispetto all'ambito nazionale, ma che si attesta, in entrambi i casi, attorno al 4% circa.

Grafico 1.1- Imprese, addetti e numero medio di addetti. Toscana e Italia. Anno 2011 (variazioni percentuali rispetto al 2001)



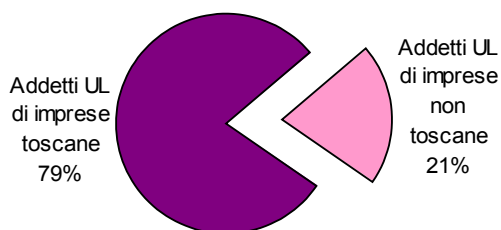
Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

In Toscana si contano quasi 357 mila unità locali, l'8% delle quali relative ad imprese avente sede legale fuori regione. La variazione percentuale, rispetto al censimento precedente¹, rivela un

¹ Al fine di rendere confrontabili i dati 2011 con quelli 2001, sono state considerate soltanto le unità locali che al 31/12/2011 sono risultate presidiate da almeno una risorsa umana.

incremento di poco superiore al 5% e inferiore a quello italiano di circa 3 punti percentuali (*Grafico 1.2*). Sebbene tutte le province toscane rivelino incrementi positivi, Pisa e Prato eccedono la media italiana: nelle due province, infatti, negli ultimi 10 anni, l'aumento delle unità locali ha superato il 10%.

Grafico 1.2- Addetti delle unità locali toscane per sede d'impresa. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

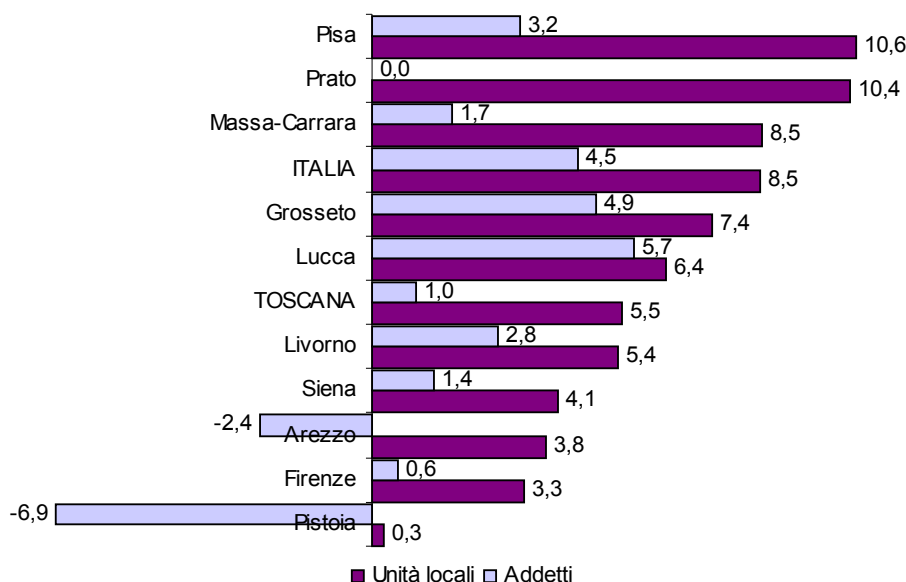


Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Le unità locali censite si concentrano per lo più (*Tabella 1.1*) nelle province di Firenze (28%), Lucca (11%) e Pisa (10,5%). Nella maggioranza dei casi (25%), inoltre, si tratta di unità dedite al commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli o al comparto manifatturiero (nel 12% dei casi), con particolare incidenza delle unità locali afferenti all'industria tessile, che rappresentano il 37% del comparto stesso.

Gli addetti superano di poco il milione (1 milione 154 mila persone circa); il 79% presta servizio presso unità localizzate sul territorio regionale, con sede d'impresa in Toscana, mentre il restante 21% rappresenta la componente degli addetti nelle unità la cui sede legale è fuori regione (*Grafico 1.2*). Il loro andamento rispetto al 2001 rivela un incremento minimo (1%), peraltro inferiore alla media nazionale di 3 punti percentuali (*Grafico 1.3*).

Grafico 1.3- Unità locali e addetti per provincia. Toscana e Italia. Anno 2011 (variazioni percentuali rispetto al 2001)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

La media regionale nasconde, tuttavia, una certa variabilità del fenomeno a livello provinciale: si passa, infatti, da un incremento del numero di addetti prossimo al 6% nelle unità locali lucchesi, ad una sostanziale tenuta, rispetto al 2001, per la provincia di Prato, ad una diminuzione non trascurabile (7%) per la provincia di Pistoia. Nel caso della provincia pratese, un numero di addetti sostanzialmente uguale al 2001 non è sufficiente a chiarire l'andamento del fenomeno in esame: se

si considera, infatti, il numero medio di addetti per unità locale attiva sul territorio, anche qui si riscontra una diminuzione del 9%, contro una media regionale del -4%.

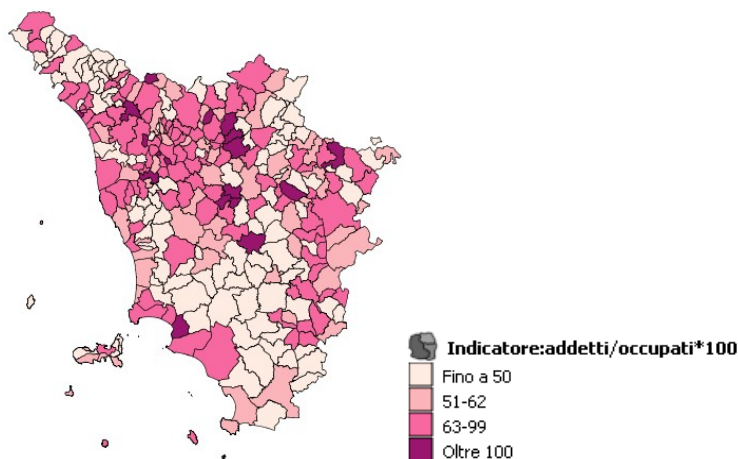
Nel 95% dei casi quelle toscane sono unità lavorative con un numero di addetti inferiore a 9; in particolare, il rapporto fra totale addetti e numero di unità locali restituisce una media di circa 3 addetti per unità, che non varia tanto in base al territorio (*Tabella 1.1*), quanto piuttosto in base alla categoria di attività economica: 117 sono gli addetti medi nelle unità toscane che si occupano di fabbricazione di prodotti e preparati farmaceutici e circa 25 sono quelli impiegati nelle unità dedite alla fabbricazione di mezzi di trasporto.

Sul totale addetti, sono 64 su 100 i lavoratori dipendenti. La componente maggiore è costituita dagli operai, che rappresentano il 54,5%; a seguire impiegati (il 36%), altre qualifiche, apprendisti compresi (quasi il 6%) e dirigenti e quadri, che, non arrivando al 4%, rappresentano la quota minore nel confronto con il resto d'Italia (dove la stessa quota si approssima al 5%).

Gli stranieri rappresentano il 14% circa dei dipendenti, con una punta massima del 28% circa per le unità localizzate in provincia di Prato ed una quota minima di poco sotto il 9% nella provincia di Livorno. Il loro impiego è maggiore (17%) per quelle unità con sede d'impresa in Toscana e supera di 8 punti percentuali la stessa quota osservata nelle unità d'impresе con sede fuori Toscana.

Il rapporto fra gli addetti delle unità locali toscane sulla popolazione occupata² restituisce una misura, seppur incompleta, dell'impatto del tessuto produttivo locale sulle varie realtà comunali, un'indicazione di quanto le unità locali toscane possano rappresentare una possibilità d'impiego per la popolazione residente. A fronte di un valore medio regionale di circa 75 addetti su 100 occupati, sono Firenze e Prato le province col maggior numero relativo di occupati nell'industria e servizi sul totale degli occupati residenti (84 e 87 rispettivamente). Nello specifico dei comuni (*Grafico 1.4*), sono Forte dei Marmi e Abetone quelli in cui l'indicatore raggiunge i valori massimi e per i quali il numero di addetti nelle unità industriali e terziarie locali è più del doppio rispetto al numero di occupati nella popolazione residente; segue Calenzano, con un valore dell'indicatore pari a 168, mentre nel comune di Firenze il numero di addetti nell'industria e servizi eguaglia il numero di occupati.

Grafico 1.4- Addetti su occupati per comune. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

[Torna all'indice](#)

² Il dato della popolazione occupata proviene dall'ultimo Censimento Istat su popolazione e abitazioni del 2011.

La governance si qualifica come l'insieme delle caratteristiche strutturali che presiedono ad una efficace azione di governo dell'impresa, che sono riferibili all'articolazione degli organi di vertice e dalle relazioni che caratterizzano il mondo imprenditoriale. In questo capitolo si analizza il profilo delle imprese toscane relativamente all'organizzazione aziendale ed ai loro assetti proprietari.

2.1 Le caratteristiche del socio principale

Secondo i risultati del 9° Censimento dell'industria e dei servizi, in Toscana al 31 dicembre 2011 le imprese con almeno tre addetti sono circa 83.000 e rappresentano il 25% del sistema produttivo in termini di unità giuridiche e il 74% in termini di addetti. In linea con il dato nazionale, in Toscana il socio principale delle imprese, è una persona fisica o una famiglia in oltre il 90 % delle imprese, un'altra azienda, una banca o una holding nel 7% dei casi, un ente della Pubblica Amministrazione in meno dell'1% (Tabella 2.1).

La struttura di tipo familiare, diffusa in modo pressoché uniforme in tutti i macrosettori di attività economica, presenta, come prevedibile, differenze rilevanti tra le classi dimensionali.

In Toscana, come in Italia il 93% delle microimprese³ ha come socio principale una persona fisica o una famiglia, mentre tra le grandi imprese il valore si colloca intorno al 23%; di contro il primo socio è un'altra impresa, una holding o una banca nel 69% delle grandi imprese e nel 5% delle micro. Le imprese di maggiori dimensioni, infine, registrano percentuali non trascurabili di casi in cui il primo socio è un'istituzione pubblica (8% in Toscana e quasi il 6% in Italia).

Tabella 2.1- Imprese con 3 o più addetti per caratteristiche del socio principale e classe di addetti. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Classe di addetti	Tipologia del socio principale			Nazionalità		Totale
	Persona fisica	Holding, banca, altra impresa	Ente pubblico, pubblica amministrazione	Italiana	Straniera	
<i>TOSCANA</i>						
3-9	95,0	4,9	0,1	94,6	5,4	100,0
10-49	85,4	13,8	0,8	96,7	3,3	100,0
50-249	54,2	42,0	3,8	94,7	5,3	100,0
250 e più	22,8	69,0	8,2	86,5	13,5	100,0
Totale 3 e più (%)	92,6	7,1	0,3	94,9	5,1	100,0
Totale 3 e più (assoluto)	77.147	5.901	242	79.076	4.215	83.290
<i>ITALIA</i>						
3-9	94,8	5,1	0,1	97,6	2,4	100,0
10-49	83,9	15,4	0,7	97,0	3,0	100,0
50-249	54,2	42,8	3,0	91,7	8,3	100,0
250 e più	25,3	69,0	5,7	82,7	17,3	100,0
Totale 3 e più (%)	91,8	7,9	0,3	97,3	2,7	100,0
Totale 3 e più (assoluto)	961.280	82.496	3.259	1.019.191	27.844	1.047.035

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

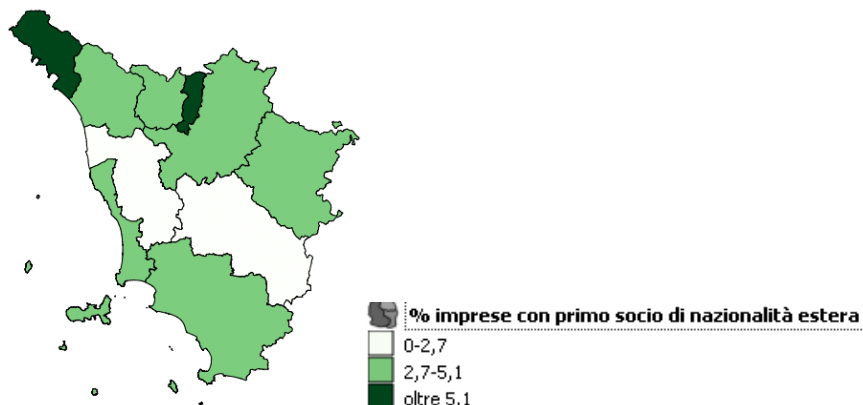
Sebbene la presenza del primo socio con nazionalità estera sia ancora limitata in Italia (circa 3%) il fenomeno assume, invece una certa rilevanza in Toscana (5,1%)

Anche in questo caso vi sono differenze significative a seconda della dimensione dell'impresa, ma mentre in Italia all'aumentare del numero degli addetti aumenta la percentuale di presenza di soci di nazionalità straniera, in Toscana la distribuzione è meno influenzata dalla dimensione delle imprese e già nelle microimprese il dato si attesta intorno al 5,4%.

³ In questa analisi si definiscono microimprese le imprese che hanno da 3 a 9 addetti; piccole, le imprese che hanno da 10 a 49 addetti; medie, le imprese che hanno da 50 a 249 addetti, infine grandi le imprese che hanno più di 250 addetti.

La performance della nostra regione, anche se attribuibile soprattutto al “caso” Prato, dove il 18% delle imprese sopra i tre addetti ha il socio principale di nazionalità straniera, è determinata anche dalle rimanenti province, con l’esclusione di Siena e Pisa (*Grafico 2.1*).

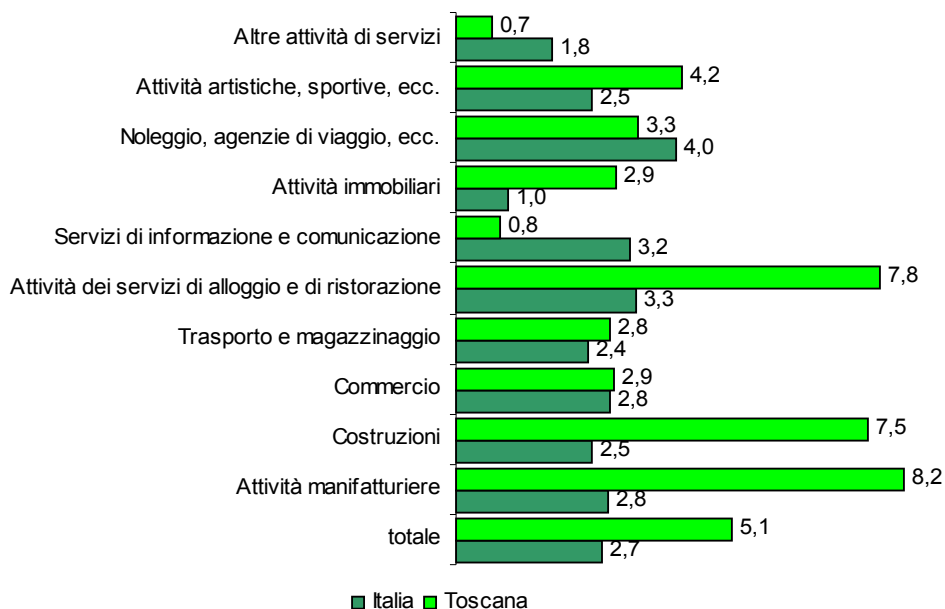
Grafico 2.1- Imprese attive con 3 o più addetti per primo socio di nazionalità estera e provincia. Toscana Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni “Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica” su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

L’analisi settoriale registra in Toscana un’incidenza maggiore di soci esteri nei settori delle costruzioni (7,5%), dei servizi di alloggio e di ristorazione e nell’attività manifatturiera (8%) (*Grafico 2.2*). All’interno di quest’ultimo settore si rileva un 33% nell’attività “confezione di articoli di abbigliamento, confezione di articoli in pelle e pelliccia”, svolta in larga parte, nella nostra regione, dalla comunità cinese.

Grafico 2.2- Imprese attive con 3 o più addetti per di nazionalità estera e settore di attività economica. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni “Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica” su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

La Toscana si caratterizza, quindi, nel confronto nazionale, come territorio dotato di un alto potenziale di integrazione, in grado di offrire agli stranieri migliori condizioni generali di inserimento socio-occupazionale. La partecipazione al mercato del lavoro, rappresenta infatti uno dei mezzi più efficaci per integrarsi nel paese ospitante; per molti immigrati l’avvio di un’attività in

proprio, in settori che presentano barriere d'ingresso più contenute in termini di disponibilità di capitale e di requisiti normativi, rappresenta una possibilità di impiego a fronte della difficoltà sempre più diffusa di ottenere un lavoro dipendente continuativo e regolare. Da un punto di vista economico, pur considerando i risvolti negativi sulla concorrenza, è ormai riconosciuto che l'imprenditoria straniera, non solo contribuisce alla creazione di valore aggiunto e di occupazione, ma può diventare, anche attraverso la valorizzazione dei legami con le società d'origine, uno strumento capace di dare impulso al processo di internazionalizzazione⁴.

2.2 La gestione manageriale

A conferma del modello di gestione e controllo delle imprese toscane, principalmente a carattere familiare, i dati rivelano che nel 78% dei casi l'impresa toscana è gestita direttamente da membri della famiglia proprietaria e/o controllante; la gestione è affidata a manager interni o esterni all'impresa in quasi il 4% mentre nel restante 18% dei casi si ricorre ad altre forme di management (gestione diretta da parte di imprese, affidamenti a trust ecc.). I risultati registrati a livello regionale non si discostano dalla media nazionale che fa registrare la prevalenza di quote di proprietà a carattere familiare (Tabella 2.2).

In Toscana la scelta di affidare a manager la conduzione dell'impresa è profondamente influenzata dalle dimensioni aziendali, infatti passa da un'incidenza del 2,5% nelle micro imprese al 9% nelle piccole fino ad arrivare a circa il 40% in quelle con almeno 250 addetti. La gestione familiare rimane comunque la scelta prevalente fino alle imprese di piccole e medie dimensioni (circa il 70% e il 57% rispettivamente), mentre in quelle più grandi rappresenta circa il 35% dei casi. La stessa tendenza si riscontra anche a livello nazionale (Tabella 2.2).

Tabella 2.2- Imprese attive con 3 o più addetti per tipo di gestione e classe di addetti. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Classe di addetti	Tipo di gestione							
	Familiare	Manageriale	Altro	Totale	Familiare	Manageriale	Altro	Totale
	Valori assoluti				Valori %			
<i>TOSCANA</i>								
3-9	54.670	1.722	11.341	67.733	80,7	2,5	16,7	100,0
10-49	9.865	1.250	3.168	14.283	69,1	8,8	22,2	100,0
50-249	626	234	243	1.103	56,8	21,2	22,0	100,0
250 e più	59	67	45	171	34,5	39,2	26,3	100,0
Totale 3 e più	65.220	3.273	14.797	83.290	78,3	3,9	17,8	100,0
<i>ITALIA</i>								
3-9	705.697	26.865	104.446	837.008	84,3	3,2	12,5	100,0
10-49	132.777	18.851	34.193	185.821	71,5	10,1	18,4	100,0
50-249	12.490	4.652	3.614	20.756	60,2	22,4	17,4	100,0
250 e più	1.328	1.411	711	3.450	38,5	40,9	20,6	100,0
Totale 3 e più	852.292	51.779	142.964	1.047.035	81,4	4,9	13,7	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Passando ad analizzare la relazione esistente fra la dimensione dell'impresa, il tipo di gestione imprenditoriale e l'appartenenza a gruppi⁵, che in Toscana riguarda il 10% delle imprese, emergono i seguenti risultati. In termini di classe di addetti la quota di imprese appartenenti a gruppi aumenta all'aumentare della dimensione, mentre la quasi totalità delle microimprese toscane (93,5%) non risultano appartenenti a gruppi.

⁴ Cfr Rapporto Unioncamere 2012 - La presenza straniera in Italia e il ruolo degli immigrati nello sviluppo economico.

⁵ Per gruppo di imprese si intende un'associazione di unità locali controllate da una unità di vertice. Il Regolamento comunitario n. 696/1993 definisce il gruppo di impresa come "un'associazione di imprese retta da legami di tipo finanziario e non", avente "diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita, degli utili" e in grado di "unificare alcuni aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità". Il gruppo si caratterizza come "l'entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono".

In termini di gestione, si rileva una prevalenza di tipo familiare nelle imprese non in gruppo, mentre quella manageriale è più frequente fra le imprese appartenenti a gruppi (Tabella 2.3).

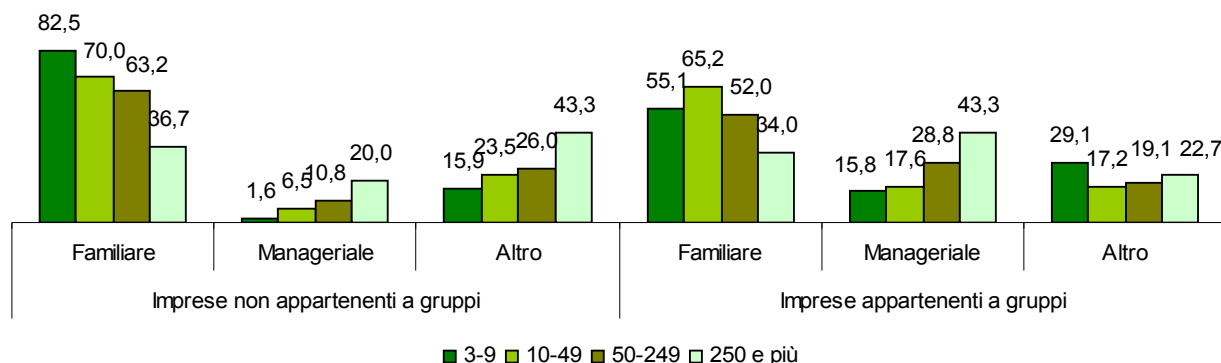
Tabella 2.3- Imprese attive con 3 o più addetti per appartenenza a gruppi, tipo di gestione e classe di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Appartenenza a gruppi	Classe di addetti				Totale	Tipo di gestione			
	3-9	10-49	50-249	250 e oltre		Familiare	Manageriale	Altro	Totale
<i>Valori assoluti</i>									
Si	4.392	2.890	638	141	8.061	4.686	1.446	1.929	8.061
No	63.341	11.393	465	30	75.229	60.534	1.827	12.868	75.229
Totale	67.733	14.283	1.103	171	83.290	65.220	3.273	14.797	83.290
<i>Valori %</i>									
Si	6,5	20,2	57,8	82,5	9,7	7,2	44,2	13,0	9,7
No	93,5	79,8	42,2	17,5	90,3	92,8	55,8	87,0	90,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Tuttavia in entrambi i casi (appartenenza a gruppi e non) e a differenza della gestione familiare, che diminuisce all'aumentare della dimensione dell'impresa, l'incidenza della gestione manageriale sale all'aumentare del numero di addetti (Grafico 2.3).

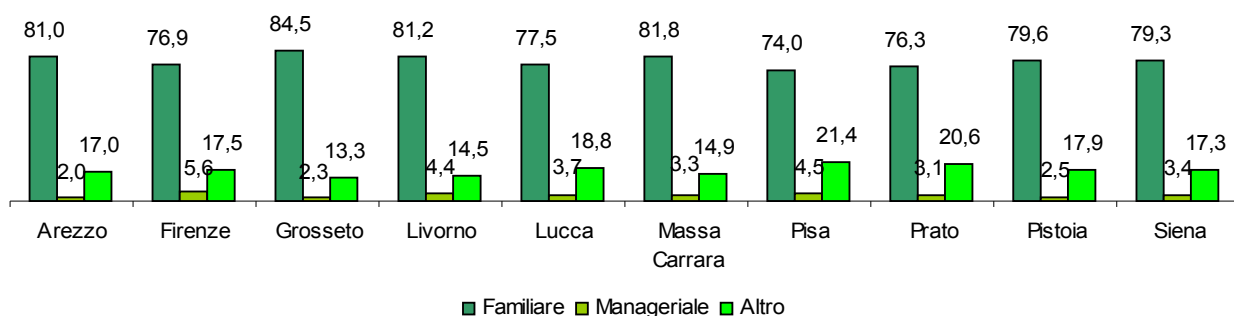
Grafico 2.3- Imprese attive con 3 o più addetti per tipo di gestione, classe di addetti e appartenenza a gruppi. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

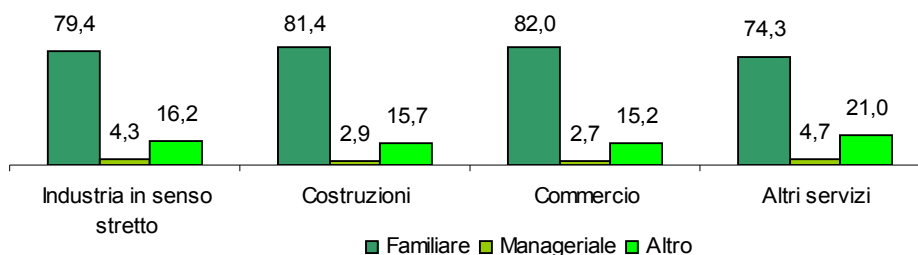
Passando ad analizzare il tipo di gestione manageriale in termini territoriali e settoriali, non si rilevano particolari differenze, risultando sia in tutte le province toscane che in tutti i macrosettori la gestione familiare quella prevalente in assoluto (Grafici 2.4 e 2.5).

Grafico 2.4- Imprese attive con 3 o più addetti per tipo di gestione e provincia. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Grafico 2.5- Imprese attive con 3 o più addetti per tipo di gestione e macrosettore. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

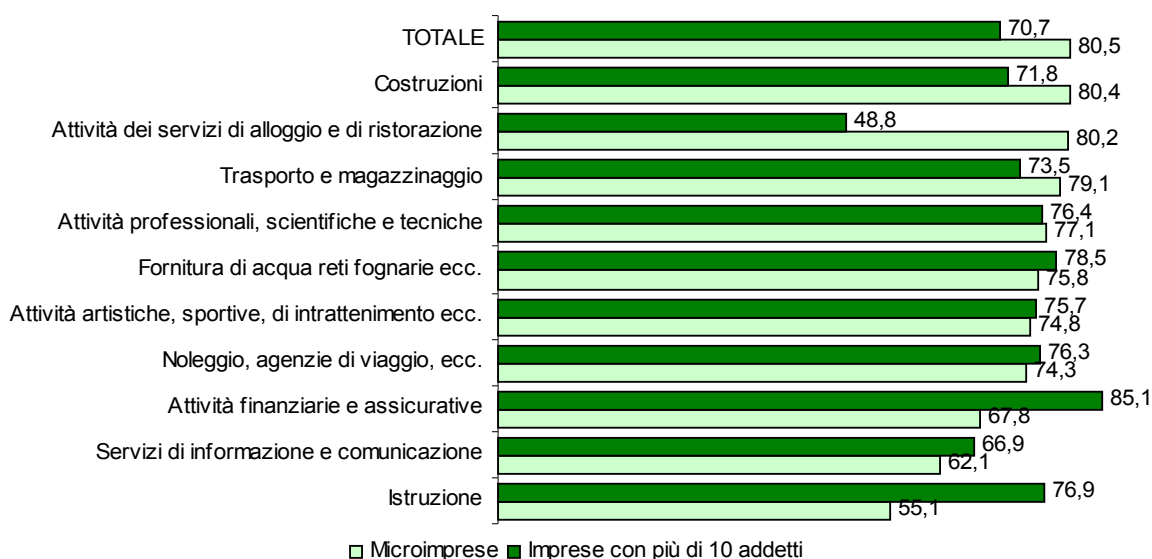
2.3 Le decisioni strategiche e la richiesta di servizi

Un altro aspetto significativo della governance riguarda il grado di centralizzazione delle decisioni strategiche: queste sono prese nell'80% delle microimprese a gestione familiare⁶ esclusivamente dall'imprenditore o in accordo con i familiari. Il dato rilevante è che l'intensità di azione della famiglia proprietaria nella strategia decisionale è scarsamente influenzata dalla dimensione aziendale.

Infatti un grado di controllo elevato da parte dell'imprenditore si registra relativamente all'attività principale⁷ nel 70% delle imprese con più di 10 addetti gestite dall'imprenditore o da un altro membro della famiglia e il dato raggiunge il 78% nelle medie imprese.

L'analisi per settore di attività evidenzia, invece, alcune differenziazioni: la graduatoria dei settori delle microimprese che registrano valori inferiori alla media (*Grafico 2.6*) vede ai primi posti i settori tradizionalmente più "specializzati" dell'istruzione (55%), dei servizi di informazione e comunicazione (62%) e dell'attività finanziarie e assicurative (68%), Tra le imprese con più di dieci addetti il fenomeno appare più omogeneo con l'esclusione dell'attività dei servizi di alloggio e di ristorazione dove solo il 49% delle imprese dichiara di avere un elevato livello di centralizzazione nelle scelte strategiche aziendale.

Grafico 2.6- Imprese a gestione familiare con elevato grado di centralizzazione delle decisioni strategiche, per dimensione aziendale e settori di attività. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



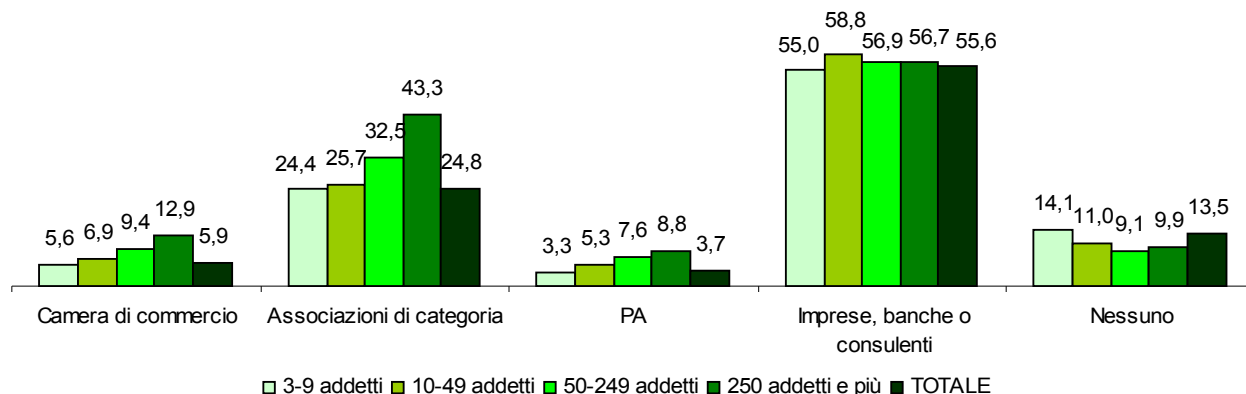
⁶ Imprese che hanno dichiarato di avere come responsabile della gestione dell'impresa l'imprenditore o il socio principale o un altro membro della famiglia proprietaria/controllante.

⁷ La domanda posta alle microimprese a gestione familiare è relativa alla modalità con cui vengono prese le decisioni strategiche all'interno dell'impresa, per poter confrontare il dato ci siamo limitati ad analizzare, nelle imprese con più di 10 addetti, i risultati relativi all'attività principale.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Quasi il 90% delle imprese con più di 3 addetti, si avvale di soggetti esterni per avere servizi di informazione, consulenza e assistenza. In particolare per quanto riguarda la richiesta dei servizi di assistenza più della metà delle imprese di qualunque classe dimensionale si rivolge a "imprese, banche e consulenti"; seguono le associazioni di categorie che sono segnalate dal 25% delle imprese complessive e dal 43% delle grandi. Meno coinvolte su questo aspetto sono le Camere di Commercio (6%) e la Pubblica Amministrazione (4%), soggetti ai quali le imprese si rivolgono soprattutto per avere informazioni (rispettivamente il 27% e il 14%, *Grafico 2.7*)

Grafico 2.7- Imprese attive con 3 o più addetti per tipologia di soggetti ai quali si rivolgono per ottenere servizi di assistenza e dimensione aziendale. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



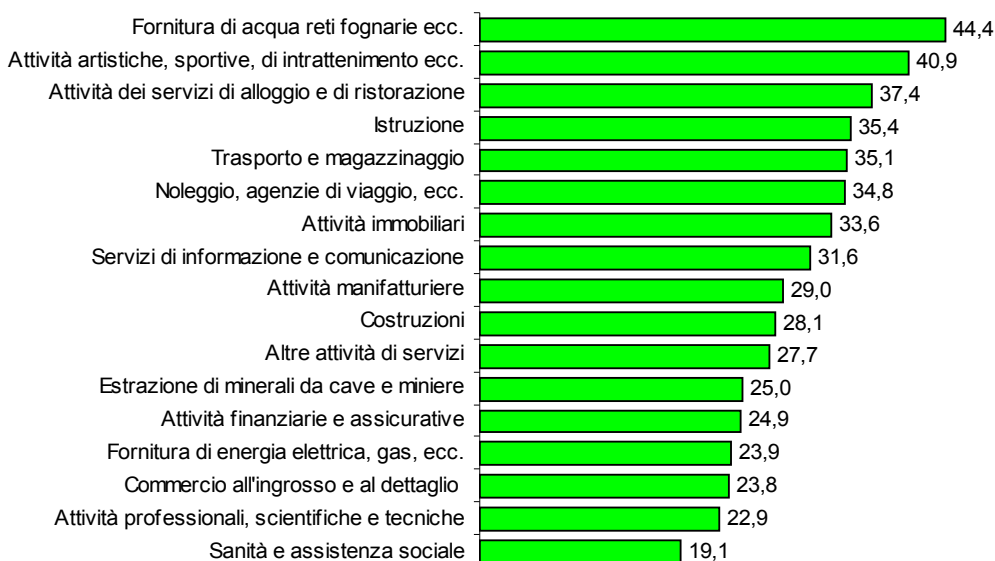
Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

2.4 Le assunzioni

Nel corso del 2011, circa 24 mila imprese toscane con almeno tre addetti hanno effettuato assunzioni di personale. L'incidenza media, pari al 29%, in linea con il dato nazionale del 28%, varia in funzione della dimensione di impresa, tra le micro-imprese ha acquisito nuove risorse poco più di una su cinque, tra le grandi oltre quattro su cinque.

A livello provinciale registrano valori intorno al 30% le province di Firenze, Prato e Pisa, mentre sono largamente al di sotto della media regionale le province di Massa Carrara (23%) e di Arezzo (26%).

Grafico 2.8- Imprese attive con 3 o più addetti per assunzione di nuovo personale e attività economica. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

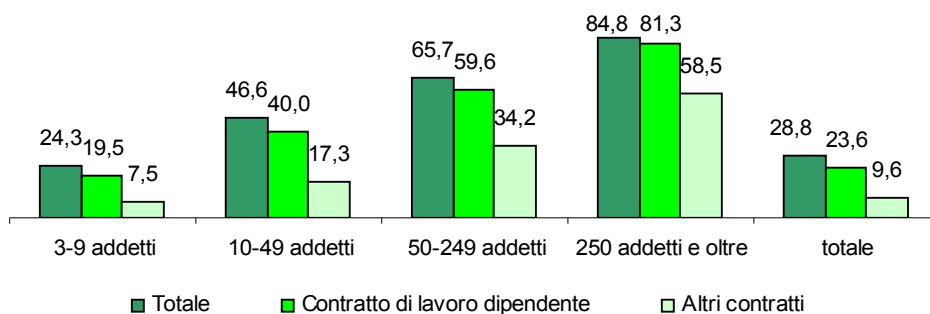
L'analisi dei macro settori non evidenzia né in Toscana né in Italia una differenziazione marcata sulla propensione ad assumere; nella nostra regione l'incidenza maggiore si osserva all'interno dei servizi (32%), mentre in Italia la propensione ad assumere è più elevata nell'industria in senso stretto (31%); il settore commercio registra i valori più bassi sia in Toscana (24%) che in Italia (24,5%).

Il dettaglio delle singole sezioni evidenzia invece una situazione più differenziata: da una lato con le attività legate alla sanità e assistenza sociale dove le imprese che hanno assunto nuove risorse risultano sotto il 20%, dall'altro con settori come quello delle attività di fornitura di acqua, reti fognarie, artistiche, sportive, di intrattenimento che superano la quota del 40% (*Grafico 2.8*).

2.4.1 Le assunzioni per tipologia di contratto e professionalità

In Toscana il 23% delle imprese ha utilizzato per l'assunzione il contratto di lavoro dipendente; il 10% altre forme contrattuali⁸. Anche questo aspetto è fortemente influenzato dalla dimensione d'impresa: il 19,5% delle più piccole acquisisce risorse con contratto di lavoro dipendente, valore che sale a 40% e 60% rispettivamente per le piccole e medie imprese, fino a toccare l'81% per quelle di maggiori dimensioni (*Grafico 2.9*).

Grafico 2.9 - Imprese attive con 3 o più addetti che hanno assunto nuovo personale per tipo di contratto e classe di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

L'investimento in figure professionali di elevato livello è modesto: solo l'8% delle imprese ha assunto nel corso del 2011 personale ad alta qualifica (in Italia si arriva all'8,5%); il fenomeno è evidentemente più diffuso tra le grandi imprese (53%) rispetto alle microimprese (6%).

Grafico 2.10- I dieci settori con più alta frequenza di imprese che hanno investito in risorse umane di elevato livello professionale. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



⁸ Comprendono: i lavoratori temporanei (ex interinali), i collaboratori a progetto e altri lavoratori non dipendenti.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

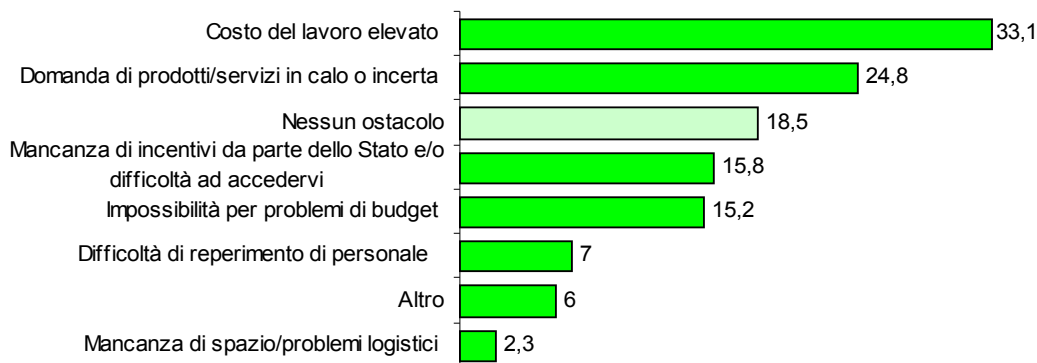
I settori che evidenziano valori più elevati sono quelli che comprendono imprese di grandi dimensioni aziendali in termini di addetti quali il settore di fornitura di energia elettrica (15%). Tuttavia, in alcuni settori generalmente più innovativi o più "specializzati" di piccole imprese quali l'istruzione e i servizi di informazione e comunicazione si raggiungono valori superiori alla media, rispettivamente il 20% e il 15%. Si segnala la performance del settore di attività immobiliari (settore che in Toscana è cresciuto rispetto al 2001 del 31% in termini di addetti complessivi) all'interno del quale le imprese che hanno assunto personale di alta qualifica sono il 24% contro il dato nazionale del 5% (*Grafico 2.10*).

2.4.2 Gli ostacoli nell'acquisizione delle risorse

Gli approfondimenti su aspetti qualitativi introdotti dal 9° Censimento, hanno consentito di rilevare i principali ostacoli incontrati dalle imprese, comprese quelle che non avevano effettuato assunzioni, nell'acquisizione di nuove risorse sia ad elevata qualifica professionale che risorse con altra qualifica.

Le segnalazioni non hanno evidenziato particolari differenze rispetto alle due tipologie di risorse; le indicazioni più frequenti sugli ostacoli incontrati nell'acquisizione di risorse di qualifica elevata (il 33% delle imprese) si sono avute per quanto riguarda "il costo di lavoro elevato", ma una impresa su 4 ha indicato anche "domanda di prodotti/servizi in calo o incerta"; oltre il 15% ha segnalato la mancanza di incentivi da parte dello Stato e solo il 7% la difficoltà di reperimento del personale. E' interessante registrare che circa una impresa su cinque ha dichiarato di non avere incontrato nessun ostacolo (*Grafico 2.11*).

Grafico 2.11- Graduatoria degli ostacoli incontrati dalle imprese nell'acquisizione delle nuove risorse di qualifica professionale elevata. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

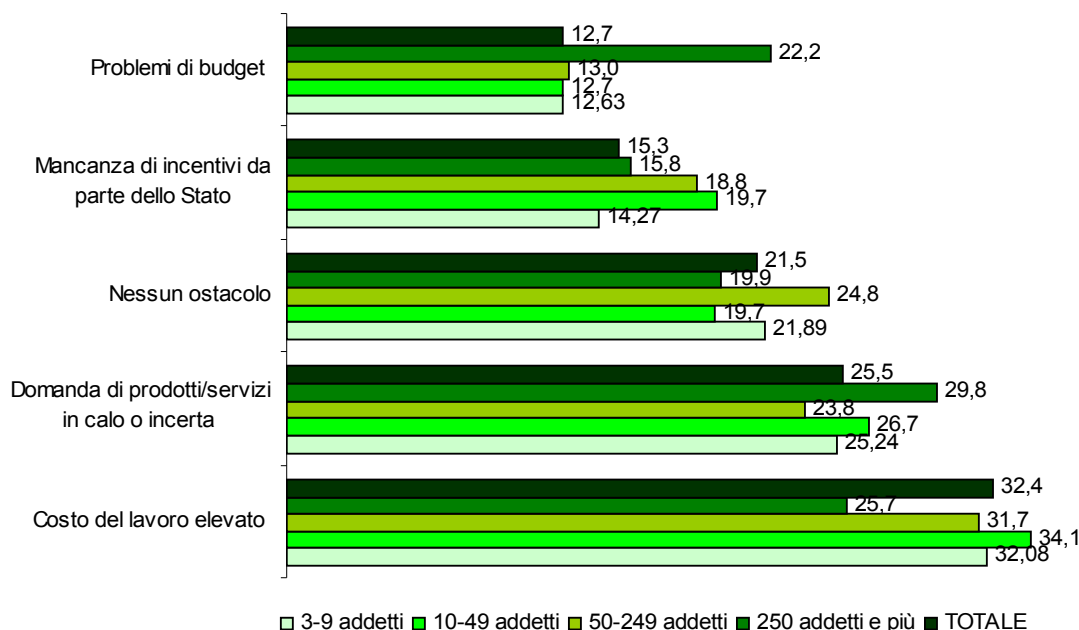


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

La graduatoria non cambia al variare del macrosettore mentre è influenzata dalla dimensione di impresa. In particolare per quanto riguarda gli ostacoli nel reperimento di risorse "generiche" si evidenzia come le grandi imprese segnalano più delle altre i problemi di budget e di incertezza della domanda, mentre le medie sono quelle che lamentano meno la presenza di ostacoli nel reperimento di risorse (*Grafico 2.12*).

Grafico 2.12- I principali ostacoli incontrati dalle imprese nell'acquisizione delle nuove risorse di qualifica professionale non elevata, per classi di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

2.5 La formazione del personale

Nel 2011, il 36% delle imprese toscane ha svolto attività di formazione aziendale. La propensione ad investire in formazione varia sensibilmente al variare della dimensione aziendale: in particolare ha svolto attività di formazione il 32% delle microimprese⁹, il 52% delle piccole, il 78% delle medie e quasi la totalità delle grandi (93%).

I corsi a gestione esterna rappresentano la tipologia di formazione più diffusa (20%) in tutte le classi dimensionali, ad eccezione delle grandi imprese dove prevalgono i corsi di formazione gestiti direttamente dalle imprese; le attività di formazione alternative quali il *training on the job* sono presenti essenzialmente nelle grandi imprese (52% contro il 7,5% delle micro, Tabella 2.3).

Tabella 2.3- Imprese attive con 3 o più addetti per tipologia di formazione aziendale e classe di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

Tipo di formazione professionale	Classe di addetti				Totale
	3-9	10-49	50-249	250 e più	
Interna	13,9	27,3	55,8	81,3	16,9
Esterna	17,3	28,6	53,0	77,2	19,8
Training on the job	7,5	14,3	30,1	52,1	9,0
Altro	3,9	5,0	3,5	4,1	4,1
Totale	32,0	52,1	78,3	92,9	36,2

n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

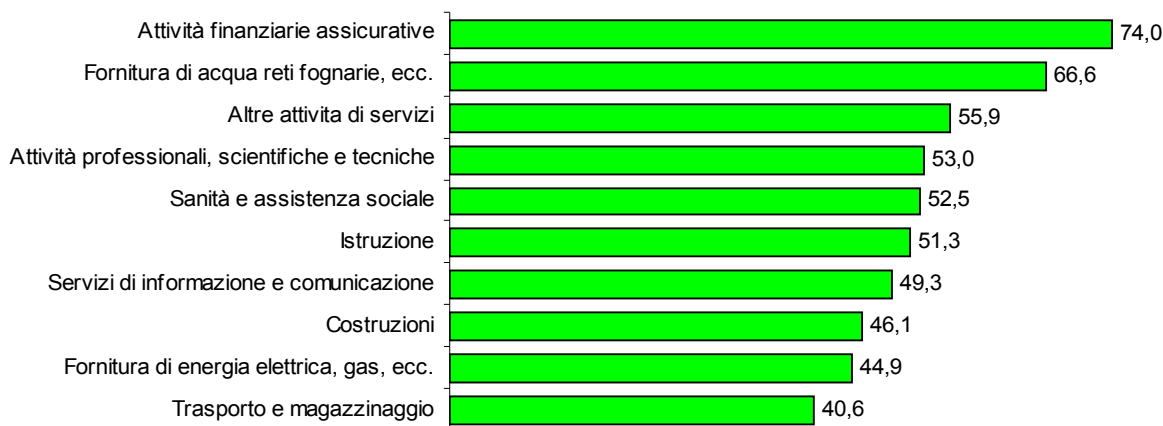
Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi..

Il settore delle attività finanziarie e assicurative risulta maggiormente orientato alla formazione (74%), mentre l'industria e il commercio si attestano su percentuali inferiori al valore medio

⁹ In linea con il dato nazionale del 32,6%: il confronto con il dato italiano è possibile solo per le microimprese, dal momento che ISTAT ha, ad oggi, diffuso le informazioni sull'attività di formazione solo per le imprese che hanno da 3 a 9 addetti.

regionale (rispettivamente il 32% e il 29,5%). Almeno una impresa su due ha attivato processi di formazione nei servizi sanitari e di assistenza sociale, nelle attività professionali e in altre attività di servizi, ma anche il settore delle costruzioni registra una quota importante (46%) di imprese che hanno svolto attività di formazione (*Grafico 2.13*).

Grafico 2.13- Settori con alta frequenza di imprese che hanno investito in formazione aziendale. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi..

Per quanto riguarda i motivi che ostacolano o limitano le attivit   di formazione, pi   di una azienda su tre si dichiara soddisfatta delle competenze professionali dei propri dipendenti, mentre una su 5 lamenta i costi elevati della formazione. Solo il 9% delle imprese segnala la mancanza di offerta formativa adeguata alle proprie esigenze; mentre il 20% afferma di non avere incontrato nessuna limitazione (*Tabella 2.4*)

Tabella 2.4- Graduatoria dei motivi principali per i quali l'impresa non ha effettuato o ha limitato le attivit   di formazione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

Motivi	Segnalazioni (%)
Le competenze professionali del personale in attivit�� soddisfano completamente le necessit�� dell'impresa	38,0
Nessuna limitazione	20,1
I costi della formazione sono troppo elevati	19,9
L'impresa preferisce assumere personale con le necessarie competenze professionali	13,0
Le attivit�� di formazione necessarie sono state gi�� svolte negli anni precedenti	12,1
E' impossibili sostituire i lavoratori durante i corsi di formazione	12,0
Altri motivi	10,7
Non esistono sul mercato corsi di formazione adeguati alle esigenze delle imprese	9,4
È difficile valutare le proprie necessit�� di formazione professionale	5,2
Si teme che i lavoratori non restino in azienda una volta formati	3,2

n.b. La somma delle percentuali    maggiore di 100, perch   sono possibili pi   risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

Il processo di globalizzazione ormai in atto ha fatto aumentare la competizione sui mercati internazionali che in un contesto economico come quello attuale, costituiscono un impulso propulsivo importante per lo sviluppo commerciale delle imprese e dunque per la loro competitività. Le stesse politiche, anche mediante nuove modalità di intervento, sono sempre più orientate al sostegno di nuove aree di sviluppo per le aziende locali. La presenza delle imprese sui mercati internazionali, favorita anche dalla “globalizzazione economica”, rappresenta da un lato un’opportunità non trascurabile di incremento della produttività, maggiore capacità di sopravvivenza e migliore ripartizione dei rischi su un numero più ampio di mercati, dall’altro la necessità di sostenere la forza di questo cambiamento, attraverso lo sviluppo di capacità di riorganizzazione del proprio ciclo produttivo in relazione al variare (spesso molto rapido) delle situazioni congiunturali dei mercati internazionali.

Di seguito analizzeremo quali sono i mercati scelti dalle imprese toscane secondo quanto rilevato al censimento 2011.

3.1 La tipologia dei mercati delle imprese toscane

Il 55% delle imprese toscane dell’industria e dei servizi con almeno 3 addetti svolge la propria attività esclusivamente su un mercato locale; circa il 17% amplia il suo raggio di azione al mercato nazionale ed una quota maggiore, pari al 28% estende il proprio mercato all’estero. Il comportamento delle imprese toscane non si discosta da quella che è la tendenza delle imprese italiane (Tabella 3.1).

Questo risultato evidenzia comportamenti diversi sia in termini di dimensione di impresa che di attività economica.

Sotto il primo profilo, si rileva un aumento dell’importanza dei mercati nazionali e soprattutto esteri al crescere della dimensione aziendale: tra le imprese di medie e grandi dimensioni quasi una impresa su due si affaccia sui mercati internazionali, una strategia analoga è adottata da circa 1 impresa su 3 tra le piccole e da 1 impresa su 4 tra le micro (Vedi nota 3)

Il fatto che le microimprese toscane che vendono i propri beni e servizi all’estero rappresentano una percentuale maggiore (25%) rispetto a quelle che operano solo sui mercati nazionali (15%) sembra evidenziare una tendenza alla competizione internazionale e alla ricerca di nuovi mercati di sbocco in un momento di crisi economica.

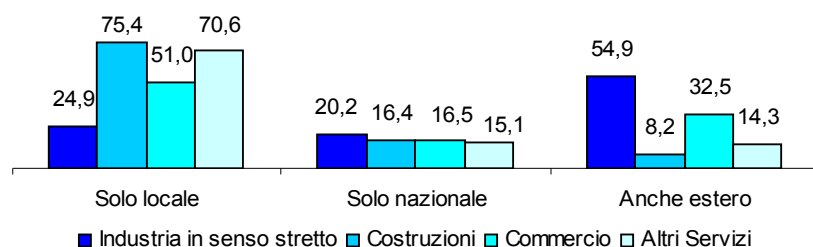
Tabella 3.1- Imprese attive con 3 o più addetti per classe di addetti e mercato di riferimento. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Classe di addetti	Aree di mercato							
	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale
	Valori assoluti				Valori %			
<i>TOSCANA</i>								
3-9	40.262	10.386	17.085	67.733	59,4	15,3	25,2	100,0
10-49	5.253	3.313	5.717	14.283	36,8	23,2	40,0	100,0
50-249	317	286	500	1.103	28,7	25,9	45,3	100,0
250 e più	35	56	80	171	20,5	32,7	46,8	100,0
Totale 3 e più	45.867	14.041	23.382	83.290	55,1	16,9	28,1	100,0
<i>ITALIA</i>								
3-9	529.193	154.356	153.459	837.008	63,2	18,4	18,3	100,0
10-49	70.199	51.467	64.155	185.821	37,8	27,7	34,5	100,0
50-249	4.921	5.830	10.005	20.756	23,7	28,1	48,2	100,0
250 e più	522	1.230	1.698	3.450	15,1	35,7	49,2	100,0
Totale 3 e più	604.835	212.883	229.317	1.047.035	57,8	20,3	21,9	100,0

Fonte: elaborazioni “Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica” su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Passando ad analizzare i settori di attività economica (*Grafico 3.1*), si nota che in Toscana le imprese appartenenti alle costruzioni ed ai servizi diversi dal commercio mostrano la maggior propensione ad operare sul mercato locale (circa il 75% e il 71% rispettivamente) mentre all'estremo opposto, circa il 55% di quelle dell'industria è attiva anche sui mercati esteri. Il settore del commercio risulta maggiormente polarizzato tra mercato locale (51%) e mercato estero (33%).

Grafico 3.1- Imprese attive con 3 o più addetti per mercato di riferimento e macrosettore. Toscana. Anno 2011
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Un' analisi di maggior dettaglio mette in evidenza situazioni diverse all'interno dei vari comparti (*Tabella 3.2*). In quello manifatturiero, che risulta essere il settore con la maggior propensione ad operare anche sui mercati esteri (56%), il settore delle confezioni di abbigliamento in pelle e pelliccia ha circa l'80% delle imprese che operano su mercati internazionali, così come i settori delle bevande, della fabbricazione di articoli in pelle e della fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici hanno circa il 75% di imprese che operano sui mercati internazionali.

Tabella 3.2- Imprese attive con tre o più addetti per comparto e mercato di riferimento. Toscana. Anno 2011
(valori percentuali)

Comparti	Aree di mercato			Totale
	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	
Estrazioni di minerali da cave e miniere	41,0	28,8	30,2	100,0
Attività manifatturiere	24,3	19,9	55,8	100,0
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	27,7	44,7	27,7	100,0
Fornitura di acqua: reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	55,6	33,2	11,2	100,0
Costruzioni	75,4	16,4	8,2	100,0
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	54,9	17,4	27,7	100,0
Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e motocicli)	22,9	25,6	51,6	100,0
Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e motocicli)	67,8	10,3	21,9	100,0
Assistenza sanitaria	80,3	18,6	1,1	100,0
Servizi di assistenza sociale residenziale e non residenziale	87,8	11,0	1,2	100,0
Trasporto e Magazzinaggio	41,1	33,6	25,3	100,0
Attività dei servizi di alloggio e ristorazione	73,7	5,6	20,7	100,0
Servizi di informazione e comunicazione	48,8	33,2	18,1	100,0
Attività finanziarie e assicurative	70,7	26,8	2,6	100,0
Attività immobiliari	92,6	3,1	4,3	100,0
Attività professionali, scientifiche e tecniche	62,7	25,3	12,0	100,0
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	58,8	23,1	18,1	100,0
Istruzione	73,5	15,0	11,5	100,0
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	69,2	20,2	10,7	100,0
Altre attività di servizi	91,9	4,4	3,7	100,0
Totale	55,1	16,9	28,1	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

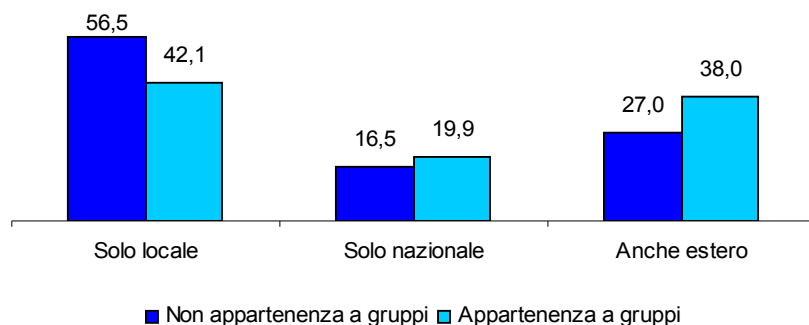
Anche nel terziario, comparto nel suo complesso caratterizzato da una minor esposizione sui mercati esteri (solo il 4% delle imprese toscane), vi sono settori quali le attività di alloggio, le attività editoriali e la ricerca scientifica in cui quote di imprese comprese tra il 60 e il 65% operano sui mercati internazionali. Per contro, i servizi di assistenza sociale e sanitaria e, in generale, quelli più direttamente legati alla cura delle persone hanno mediamente un raggio di azione limitato.

Questi risultati sono chiaramente associati ad elementi puramente strutturali, quali le diverse modalità di produzione, distribuzione e consumo relative ai vari prodotti e servizi, o ai limiti gestionali e materiali imposti dalla dimensione aziendale.

Tuttavia, a definire lo spazio competitivo delle imprese intervengono in modo significativo altri fattori indipendenti dalle caratteristiche produttive e dimensionali. In particolare, la propensione delle imprese ad ampliare il proprio raggio di azione è sensibilmente influenzata dall'appartenenza a gruppi (Grafico 3.2): la quota che si rivolge esclusivamente al mercato locale scende al 42% se l'impresa appartiene ad un gruppo, mentre la propensione ad operare su scala nazionale e su scala internazionale sale a circa il 20% e al 38%.

Questo risultato sembra influenzato solo in parte dalla dimensione mediamente più elevata delle imprese che fanno parte di un gruppo, infatti, per le microimprese toscane inserite in un gruppo la propensione ad operare esclusivamente sul mercato locale (54%) scende di circa 6 punti percentuali, rispetto a quelle non appartenenti a gruppi (60%, Tabella 3.3).

Grafico 3.2- Imprese attive con 3 o più addetti per mercato di riferimento e appartenenza a gruppi. Toscana. Anno 2011. (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Tabella 3.3- Imprese attive con 3 o più addetti per classe di addetti, appartenenza a gruppi e mercato di riferimento. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Classi di addetti	Appartenenza a gruppi				Non appartenenza a gruppi			
	Mercati							
	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale
	Valori assoluti				Valori %			
3-9	53,6	16,8	29,6	100,0	59,9	15,2	24,9	100,0
10-49	30,5	23,0	46,5	100,0	38,4	23,2	38,4	100,0
50-249	22,1	24,0	53,9	100,0	37,9	28,6	33,6	100,0
250 e più	15,6	30,5	53,9	100,0	43,3	43,3	13,3	100,0
Totale 3 e più	42,1	19,9	38,0	100,0	56,5	16,5	27,0	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

In Toscana a livello territoriale si riscontra una larga prevalenza di imprese che si rivolgono esclusivamente al mercato locale in quasi tutte le province con quote superiori al 70% a Livorno e Grosseto. Al contrario, la propensione ad operare solo sul mercato nazionale non è molto elevata in Toscana (17%) e le province con le quote maggiori di mercato nazionale sono Massa e Arezzo 23%.

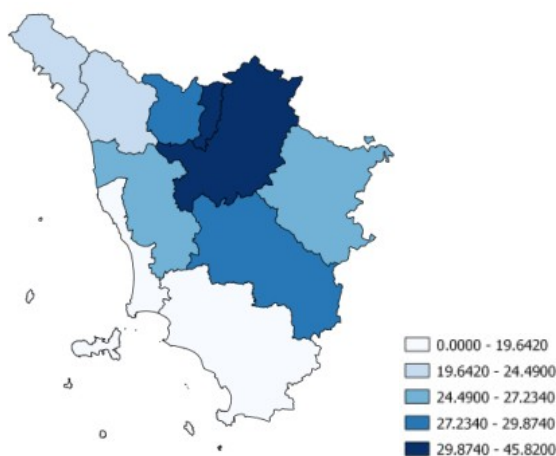
Tabella 3.4- Imprese attive con 3 o più addetti per presenza sui mercati esteri e provincia. Toscana. Anno 2011
(valori assoluti e percentuali)

Province	Mercati							
	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale	Solo locale	Solo nazionale	Anche estero	Totale
	Valori assoluti				Valori %			
Massa Carrara	2.406	960	869	4.235	56,8	22,6	20,5	100,0
Lucca	5.298	1.426	2.174	8.898	59,5	16,0	24,4	100,0
Pistoia	3.507	898	1.787	6.192	56,6	14,5	28,9	100,0
Firenze	11.770	3.704	7.074	22.548	52,2	16,4	31,4	100,0
Pisa	4.841	1.554	2.264	8.659	55,9	17,9	26,1	100,0
Siena	3.103	974	1.706	5.783	53,7	16,8	29,5	100,0
Grosseto	3.038	575	670	4.283	70,9	13,4	15,6	100,0
Livorno	4.619	733	1.027	6.379	72,4	11,5	16,1	100,0
Arezzo	4.095	1.803	1.917	7.815	52,4	23,1	24,5	100,0
Prato	3.190	1.414	3.894	8.498	37,5	16,6	45,8	100,0
Totale 3 e più	45.867	14.041	23.382	83.290	55,1	16,9	28,1	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Per quanto riguarda i mercati esteri, è Prato a far registrare la percentuale più alta pari al 46% (quasi 1 su 2) di imprese che operano su mercati internazionali. Anche a Firenze, Pistoia e Siena la percentuale di imprese localizzate su mercati esteri si avvicina al 30%, mentre a Grosseto e Livorno scende al 16% (Tabella 3.4 e Grafico 3.3).

Grafico 3.3- Imprese attive con 3 o più addetti per presenza sui mercati esteri e provincia. Toscana. Anno 2011
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

3.3 I clienti delle imprese toscane

Circa il 39% delle imprese con tre o più addetti dichiara di avere come clienti finali soprattutto le famiglie, mentre il restante 61% si rivolge ad altre aziende, alla pubblica amministrazione, al settore agricolo o a istituzioni non profit. Coerentemente con il tipo di attività svolta, le imprese del commercio e degli altri servizi si rivolgono in misura maggiore alle famiglie (con quote mediamente intorno al 50%) rispetto a quelle dell'industria in senso stretto e delle costruzioni per le quali la percentuale più consistente di clienti è rappresentata dalle famiglie(89% e 62% rispettivamente, Tabella 3.5).

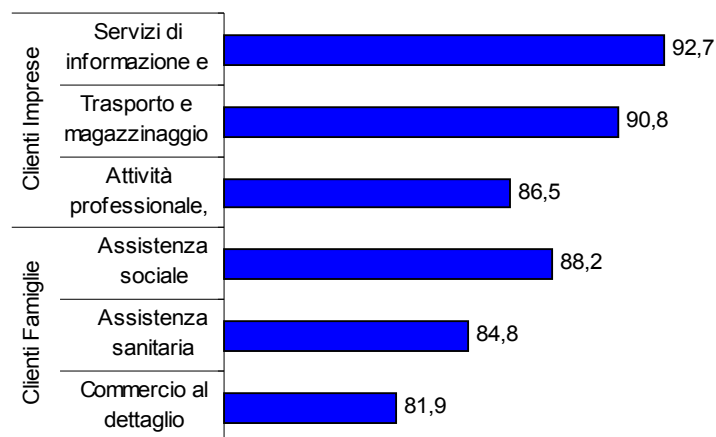
Tabella 3.5- Imprese attive con 3 o più addetti per tipologia di clienti e macrosettori. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Macrosettore	Tipologia di clienti					
	Famiglie	Imprese	Totale	Famiglie	Imprese	Totale
	Valori assoluti			Valori %		
Industria in senso stretto	2.374	18.609	20.983	11,3	88,7	100,0
Costruzioni	3.844	6.370	10.214	37,6	62,4	100,0
Commercio	10.097	9.472	19.569	51,6	48,4	100,0
Altri servizi	15.848	16.676	32.524	48,7	51,3	100,0
Totale 3 e più	32.163	51.127	83.290	38,6	61,4	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

All'interno del terziario si riscontrano situazioni molto diverse; nei settori dell'assistenza e del commercio al dettaglio oltre l'80% delle imprese, con tre o più addetti, si rivolge principalmente alle famiglie mentre, all'estremo opposto, oltre il 90% di imprese dei settori dei servizi di informazione e comunicazione ed il trasporto e magazzinaggio hanno come principali clienti altre imprese o istituzioni (*Grafico 3.4*).

Grafico 3.4- Primi tre settori del terziario per tipologia di clienti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

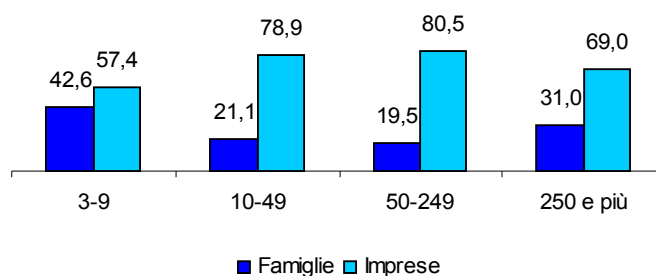


Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Altri fattori come la maggior dimensione di impresa, l'appartenenza ad un gruppo e il rivolgersi al mercato nazionale o estero sono associati a una maggior incidenza di imprese che si rivolgono ad altre unità produttive.

Con l'aumentare del numero di addetti aumenta la percentuale di imprese che si rivolgono ad altre imprese e diminuisce la quota di quelle che si rivolgono alle famiglie (*Grafico 3.5*).

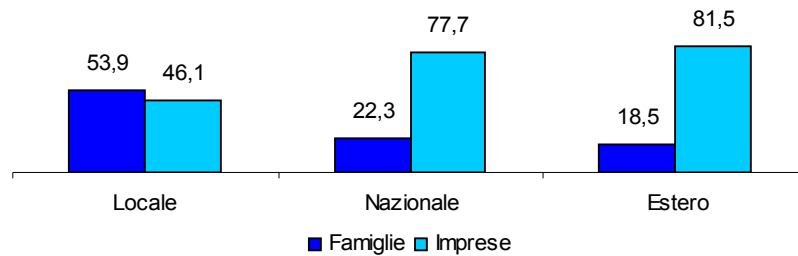
Grafico 3.5- Imprese attive con 3 o più addetti per classe di addetti e tipologia di clienti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Fra le imprese appartenenti ad un gruppo, quelle che operano solo sul mercato locale si rivolgono in misura maggiore alle famiglie (54%), mentre quelle che lavorano anche su mercati nazionali e internazionali hanno principalmente come clienti altre imprese (78% e 82% rispettivamente, *Grafico 3.6*).

Grafico 3.6- Imprese attive con 3 o più addetti per area di mercato di riferimento e tipologia di clienti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

Ogni azienda, per lo svolgimento della propria attività, necessita di risorse finanziarie (o capitali). Si possono individuare due canali attraverso i quali l'impresa acquisisce mezzi finanziari: il capitale proprio ed il capitale di terzi. Il capitale proprio è costituito dai conferimenti effettuati dai proprietari dell'impresa alla sua costituzione e successivamente (*capitale sociale*) dagli utili prodotti dalla gestione e non distribuiti ai proprietari (*riserve di utili o utili non distribuiti*, che danno luogo ad autofinanziamento). Gli apporti di capitale effettuati dai proprietari non sono quasi mai sufficienti a finanziare *in toto* l'attività aziendale. Per questo motivo, le imprese ricorrono anche a finanziamenti di terzi, che diventano creditori dell'impresa (e non proprietari). I finanziamenti di terzi sono rappresentati in primo luogo dai *prestiti bancari*.

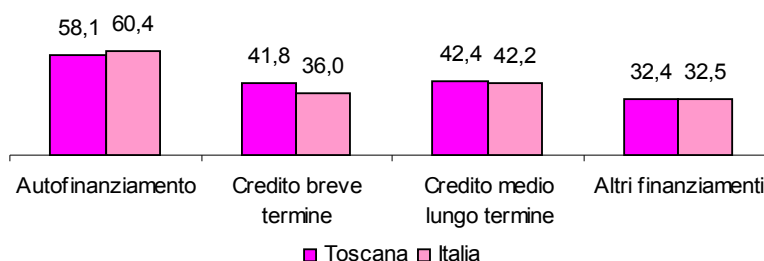
L'autofinanziamento è importante per le imprese di piccole/medie dimensioni che hanno difficoltà a reperire risorse finanziarie presso banche o istituti di credito. L'autofinanziamento viene utilizzato in base all'andamento dei tassi d'interesse bancari: tassi elevati rendono costoso il ricorso al capitale di debito e favoriscono l'autofinanziamento.

In questo capitolo saranno analizzate le forme di finanziamento utilizzate dalle imprese attive della regione Toscana.

4.1 Le forme più diffuse di finanziamento¹⁰

Fra le modalità di finanziamento privilegiate dalle imprese, il credito bancario¹¹ (sia di breve sia di medio/lungo termine) e l'autofinanziamento sono le fonti più utilizzate. Fa ricorso al credito bancario il 42% delle imprese toscane, mentre il 58% ricorre all'autofinanziamento e il 32% ad altre fonti di finanziamento (*Grafico 4.1*). Il ricorso al credito a breve termine in Toscana supera di 6 punti percentuali la media nazionale.

Grafico 4.1- Imprese attive con 3 o più addetti per fonti di finanziamento. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

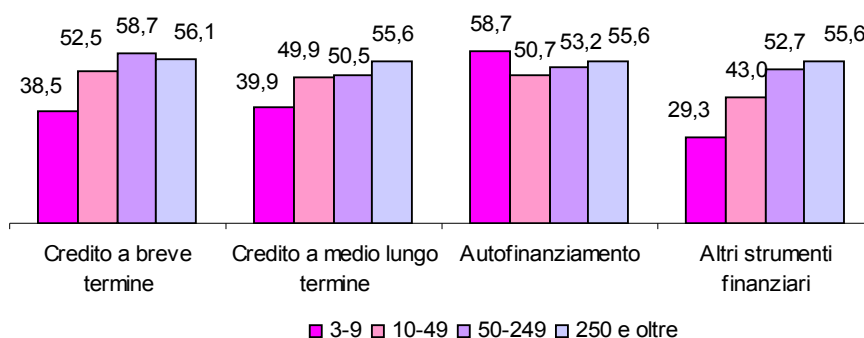
Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

L'autofinanziamento è relativamente più diffuso tra le microimprese (59%, *Grafico 4.2*) rispetto alle piccole (51%), alle medie (53%) e alle grandi (56%). Al contrario le altre fonti di finanziamento (prestiti personali, credito commerciale, finanziamenti pubblici, incentivi fiscali, agevolazioni pubbliche ecc.) sono più diffuse fra le imprese con più di 250 addetti.

¹⁰ In questo paragrafo le imprese non comprendono le banche e le assicurazioni.

¹¹ Il credito bancario in base alla durata si distingue in: fido bancario (fino a 18 mesi), prestiti obbligazionari (a breve/medio termine da 18 mesi a 5 anni), i mutui (a lungo termine, oltre 5 anni).

Grafico 4.2- Imprese attive con 3 o più addetti per fonti di finanziamento e classe di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

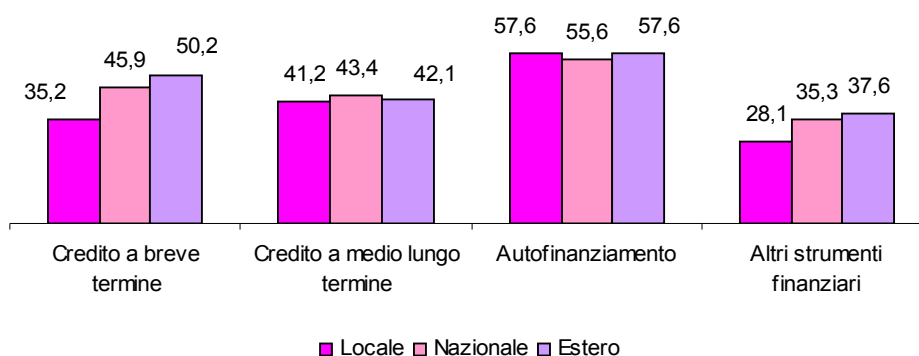


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Per le imprese che si rivolgono esclusivamente al mercato locale l'autofinanziamento è pari al 58% e si attesta sulla media regionale (*Grafico 4.3*).

Grafico 4.3- Imprese attive con 3 o più addetti per fonti di finanziamento e mercato di riferimento. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

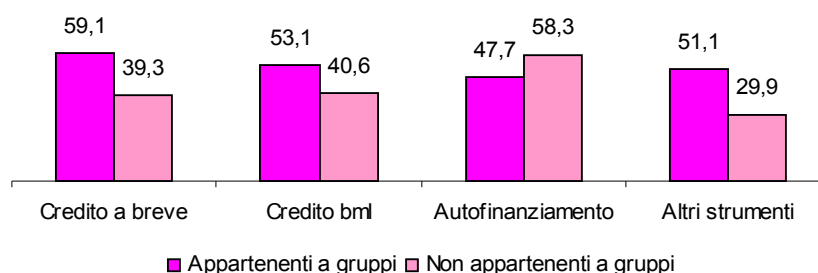


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Prendendo in esame l'appartenenza o meno a gruppi, si rileva come le imprese toscane che non appartengono a gruppi ricorrono con più probabilità all'autofinanziamento, mentre quelle che appartengono a gruppi usufruiscono in misura maggiore sia del credito bancario a breve e a medio-lungo termine che di altri tipi di finanziamento quali: prestiti personali, credito commerciale, finanziamenti pubblici, incentivi fiscali, agevolazioni pubbliche (*Grafico 4.4*).

Grafico 4.4- Imprese attive con 3 o più addetti per fonti di finanziamento e appartenenza a gruppi di imprese. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

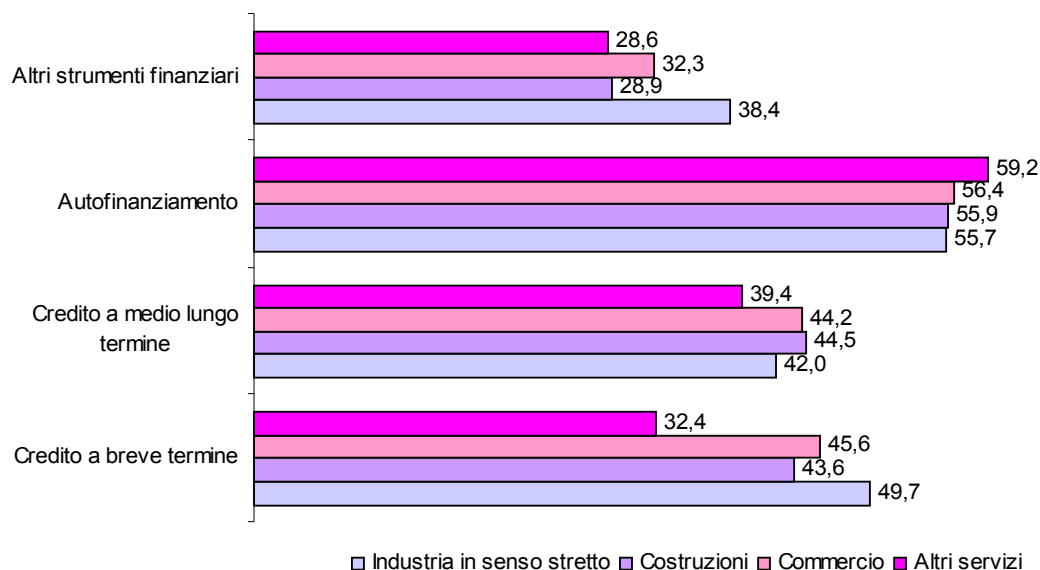


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Passando ad analizzare le fonti di finanziamento delle imprese in relazione al macrosettore di appartenenza, emerge che il ricorso ad altri strumenti finanziari, che includono la raccolta di fondi sui mercati finanziari, diverse forme di prestito, incentivi pubblici ecc., rappresenta insieme al credito bancario a breve termine la scelta effettuata più frequentemente dalle industrie in senso stretto (38% e 50%). L'autofinanziamento risulta essere il finanziamento maggiormente utilizzato dalle imprese appartenenti agli altri servizi, mentre le imprese del commercio e delle costruzioni sembrano prediligere sia il ricorso al credito bancario a medio-lungo termine che quello a breve termine (44% e 46% rispettivamente, *Grafico 4.5*).

Grafico 4.5- Imprese attive con 3 o più addetti per fonti di finanziamento e macrosettori. Toscana. Anno 2011
(valori assoluti e percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Volendo delineare un profilo delle imprese toscane che ricorrono al mercato finanziario emerge che anche le imprese di piccole dimensioni lo utilizzano, ma sono soprattutto quelle di medie e grandi dimensioni a far registrare l'utilizzo di finanziamenti più articolati.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

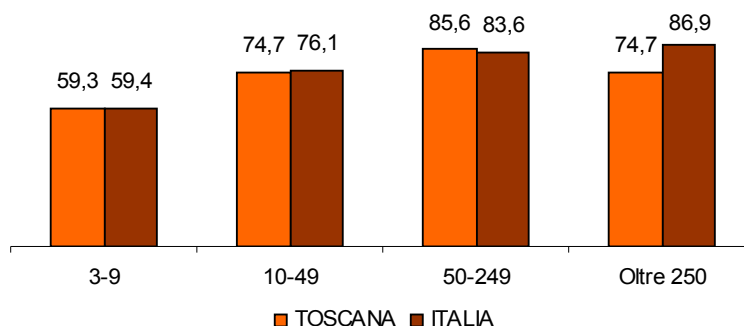
Le relazioni di collaborazione tra imprese sono ormai considerate sia nella dottrina che nella prassi manageriale tra le risorse di maggior rilevanza strategica, in quanto in grado di contribuire in modo determinante alla (co)produzione del valore del capitale economico, alla creazione e alla sostenibilità del vantaggio competitivo, nonché alla definizione di percorsi innovativi di sviluppo delle imprese. La diffusione di approcci collaborativi alla (co)produzione di valore è uno dei fenomeni che ha maggiormente caratterizzato in tempi recenti i rapporti clienti-fornitori nei mercati. In questo capitolo vengono analizzate le relazioni stabili, di tipo contrattuale o informale, che le imprese toscane attuano con altre aziende o istituzioni. In particolare si considerano i diversi tipi di relazioni e le diverse tipologie di soggetti con cui le imprese stipulano degli accordi.

5.1. Gli accordi extra impresa e la loro natura

In linea con la media nazionale (63%), in Toscana il 62% circa delle imprese con almeno 3 addetti (oltre 83 mila unità), tra il 2011 ed il 2012, ha intrattenuto relazioni professionali con altre aziende o istituzioni.

Una prima valutazione della connotazione dimensionale del fenomeno si manifesta analizzando la propensione ad accordi professionali per natura giuridica dell'impresa: rispetto alle altre forme, le imprese individuali, quelle cioè caratterizzate da minori dimensioni, detengono la quota maggiore (quasi il 50%) di unità senza accordi professionali con altri soggetti. Coerentemente, il numero medio di addetti, che corrisponde a 11 nel caso di imprese che hanno relazioni con altre unità, scende a 7 nel caso di imprese che non intrattengono relazioni professionali.

Grafico 5.1- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per classe di addetti. Toscana e Italia. Anno 2011-2012 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Benché la maggior parte delle imprese considerate appartenga alle classe di addetti "3-9", è proprio in questa classe che si osserva la quota relativamente inferiore (59%, *Grafico 5.1*) di unità che intrattengono rapporti formali e non con altre imprese o istituzioni. La stessa quota raggiunge l'86% nelle imprese con un numero di addetti compreso fra 50 e 249, ma, a differenza di quel che avviene per il resto d'Italia, nella nostra regione, la tendenza all'aumento non è così lineare: non arriva al 75% la quota di grandi imprese con accordi.

Per le imprese appartenenti a gruppi la quota di quelle con relazioni si approssima al 78%, e scende di 17 punti percentuali, quando l'impresa non appartiene ad un gruppo. L'effetto del gruppo sulle relazioni è maggiormente evidente fra le microimprese: qui, sono 58 su 100 le unità non appartenenti ad un gruppo con almeno una relazione produttiva all'esterno, mentre la stessa quota sale al 74% (restando comunque al di sotto della media regionale), se l'impresa appartiene ad un gruppo.

L'analisi dei dati per settore di attività economica conferma l'apparente contraddizione, già emersa a livello nazionale¹², per cui, nonostante il comparto delle Costruzioni sia quello caratterizzato da un numero medio di addetti minore (7) rispetto agli altri (13 l'Industria in senso stretto e 9 il Commercio e gli Altri servizi), risulta quello col maggior numero di imprese che hanno attivato accordi produttivi con altre realtà imprenditoriali (si tratta, infatti, dell'85% circa, *Tabella 5.1*), immediatamente seguito dal comparto Industria, che detiene il 76%. Nello specifico di quest'ultimo, il 92% delle imprese toscane, dedicate alla fornitura di energia, risulta avere relazioni produttive con altri enti e tale quota interessa la quasi totalità (99%, *Grafico 5.2*) delle microimprese. Il macrosettore che comprende le unità dedite ad "Altri servizi" risulta quello meno interessato al fenomeno dell'interconnessione, anche se 52 imprese su 100 hanno almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni; al suo interno, sono le strutture che offrono alloggio e ristorazione quelle meno interconnesse (35,5%), immediatamente seguite dalle imprese che svolgono servizi sanitari o di assistenza sociale (38%, *Grafico 5.2*).

E' proprio nell'ambito di quest'ultimo settore che, relativamente alla propensione verso accordi professionali, si osserva una differenza considerevole (28 punti percentuali) fra microimprese e realtà più strutturate, in favore di queste ultime; stessa tendenza si osserva nell'ambito dei servizi di informazione e comunicazione: qui il valore regionale (62%) nasconde uno scarto di quasi 30 punti percentuali fra microimprese e imprese con oltre 10 addetti, dove la propensione ad attivare relazioni extra aziendali, riguarda l'85% delle unità.

Tabella 5.1- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per macrosettore di attività economica e dimensione. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Settore di attività economica	Dimensione					
	Microimprese	Imprese con oltre 10 addetti	Totale	Microimprese	Imprese con oltre 10 addetti	Totale
	Valori assoluti			Valori %		
<i>TOSCANA</i>						
Industria in senso stretto	10.204	5.272	15.475	70,9	79,9	73,7
Costruzioni	6.758	1.547	8.305	79,1	92,8	81,3
Commercio	9.727	2.030	11.757	58,2	71,0	60,1
Altri servizi	13.449	2.910	16.359	47,9	65,6	50,3
Totale 3 e più	40.137	11.760	51.897	59,3	75,6	62,3
<i>ITALIA</i>						
Industria in senso stretto	100.166	64.162	164.327	72,0	82,9	75,9
Costruzioni	98.020	23.755	121.775	82,5	94,1	84,6
Commercio	128.312	28.841	157.152	56,9	72,6	59,3
Altri servizi	173.433	46.078	219.511	49,0	67,8	52,0
Totale 3 e più	499.930	162.836	662.766	59,7	77,4	63,3

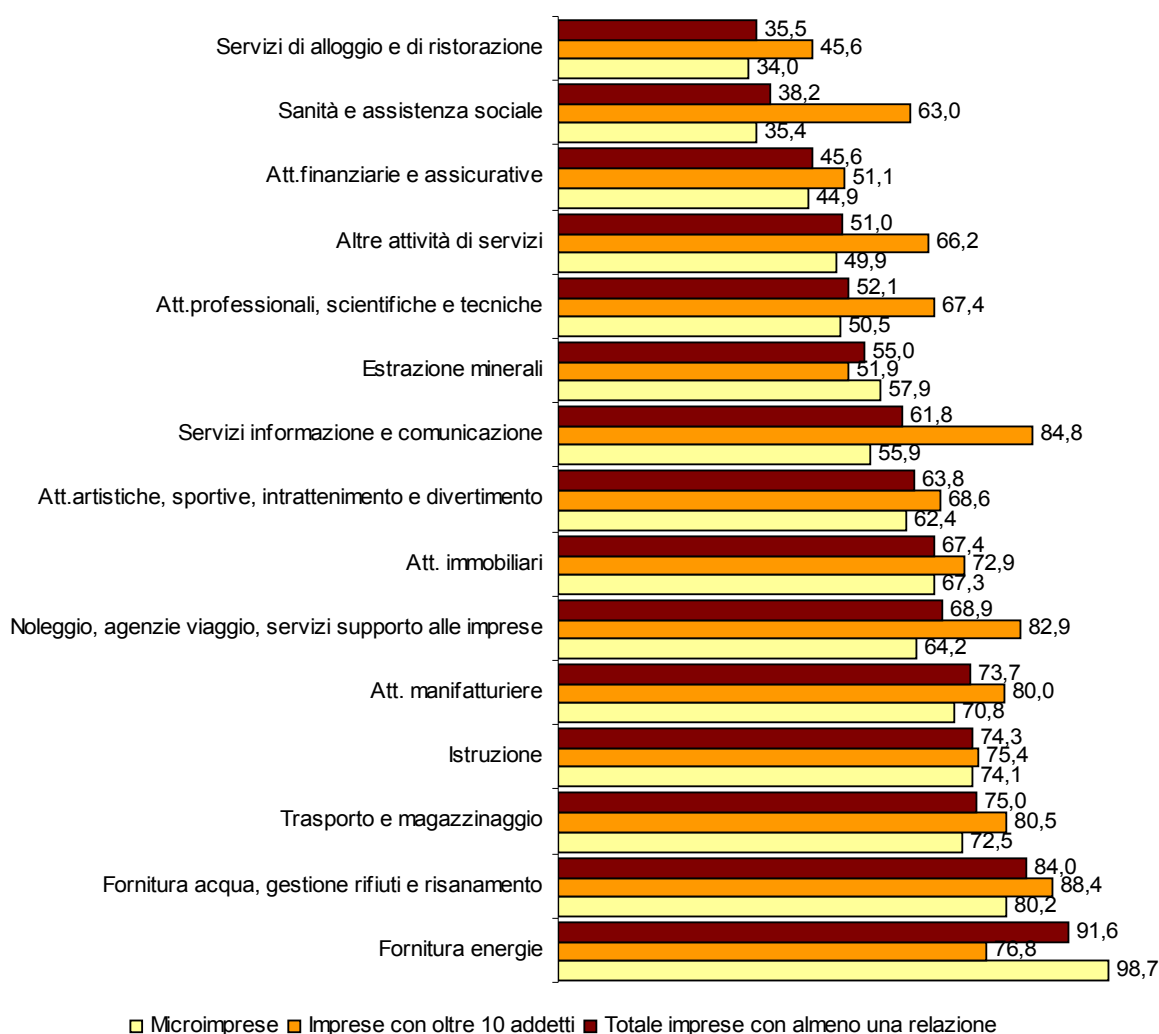
n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Da un'analisi territoriale non emerge alcuna differenza di rilievo, anche se Arezzo e Prato risultano le province con la maggiore propensione a stipulare accordi professionali: in entrambi i casi si tratta, infatti, del 66% delle imprese, quota che eccede di 13 punti percentuali quella di Massa Carrara e Grosseto.

¹² Approfondimento Istat 18 novembre 2013 "Relazioni e strategie delle imprese italiane".

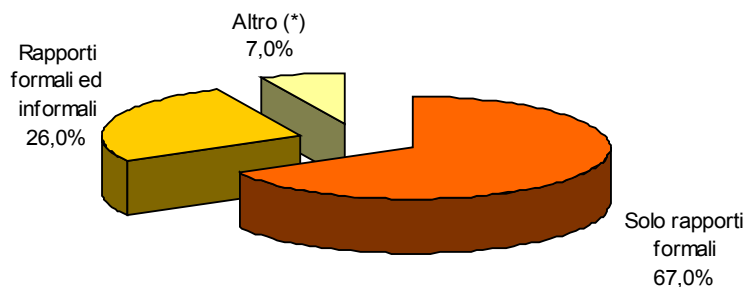
Grafico 5.2- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per settore di attività economica e dimensione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Fatto 100 il totale delle imprese che hanno accordi con altri soggetti, in Toscana, sono 67 le unità che intrattengono solo relazioni formali con soggetti esterni e corrisponde al 26% (Grafico 5.3) la quota di chi, contestualmente, attiva più relazioni di diversa natura¹³; assolutamente residuale è la percentuale di coloro che, solo informalmente, ricorrono ad altri soggetti a fini professionali.

Grafico 5.3- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per tipo di relazione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

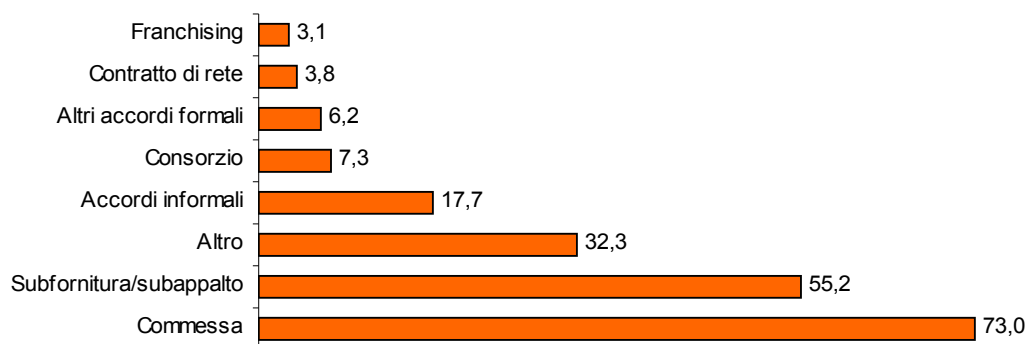


(*) La voce comprende i casi di solo rapporti informali e solo rapporti di altro tipo, non identificabili come formali o informali.
Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

¹³ Formali, informali e/o di altro tipo.

Tralasciando l'esclusività dei rapporti, la propensione ad avere almeno un accordo formale si conferma molto diffusa, riguardando, infatti, l'88% delle imprese con relazioni. In linea con le tendenze osservate a livello nazionale, prevalgono rapporti di committenza (73%, *Grafico 5.4*) e subfornitura (55%), mentre risulta meno diffuso (18% circa) il ricorso a relazioni informali. Rispetto a queste ultime, si rilevano valori minimi in caso di realtà più strutturate (oltre 250 addetti), dove la loro presenza riguarda l'11% delle imprese, e nell'ambito del settore immobiliare (3%), finanziario-assicurativo (8%), dell'istruzione e delle costruzioni (13%).

Grafico 5.4- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per tipo di relazione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Con riferimento alle due tipologie più diffuse, l'analisi rivela che la caratteristica dimensionale risulta maggiormente discriminante nel caso di subfornitura: sono 53 su 100 le microimprese toscane che vendono ad altri i propri prodotti/servizi a fini professionale, ma tale valore relativo raggiunge il 63%, quando le dimensioni d'impresa superano i 10 addetti. Nel caso di imprese committenti, invece, lo scarto fra le imprese sotto i 10 addetti e le altre, si attesta attorno ai 6 punti percentuali, in favore delle medio- grandi (in questo caso, la quota delle committenti corrisponde al 78%).

Un'analisi per settore di attività economica rivela che, in linea con quanto emerso a livello nazionale, il settore delle Costruzioni è quello in cui gli accordi di subfornitura sono più diffusi, interessando l'81% delle imprese del comparto; al contrario, solo il 39% delle unità commerciali vende ad altri soggetti collegati beni e servizi (*Tabella 5.2*). La propensione a stipulare accordi di committenza non varia molto rispetto all'ambito di attività aziendale: è l'industria il comparto col maggior numero relativo di imprese che acquistano da altri soggetti beni e/o servizi utili ai propri risultati professionali (79%), ma tale valore rimane cospicuo con riferimento ai settori del Commercio, delle Costruzioni (76% circa) e degli Altri servizi (63,5%). In questo ambito specifico, la percentuale sale, superando i 70 punti percentuali, per gli esercizi che offrono alloggio e ristorazione (74%) e per le imprese attive in ambito socio- sanitario (71%).

Tabella 5.2- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per macrosettore di attività economica e tipo di relazione. Italia e Toscana. Anno 2011 (valori percentuali e totali assoluti)

Settori di attività economica	Imprese con almeno una relazione in qualità di committente		Imprese con almeno una relazione in qualità di subfornitrice	
	Italia	Toscana	Italia	Toscana
Industria in senso stretto	81,8	78,9	65,7	63,2
Costruzioni	77,0	75,9	81,1	80,8
Commercio	75,8	76,2	41,4	39,1
Altri servizi	65,6	63,5	47,1	46,3
Totale 3 e più	491.233	37.860	375.160	28.667

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

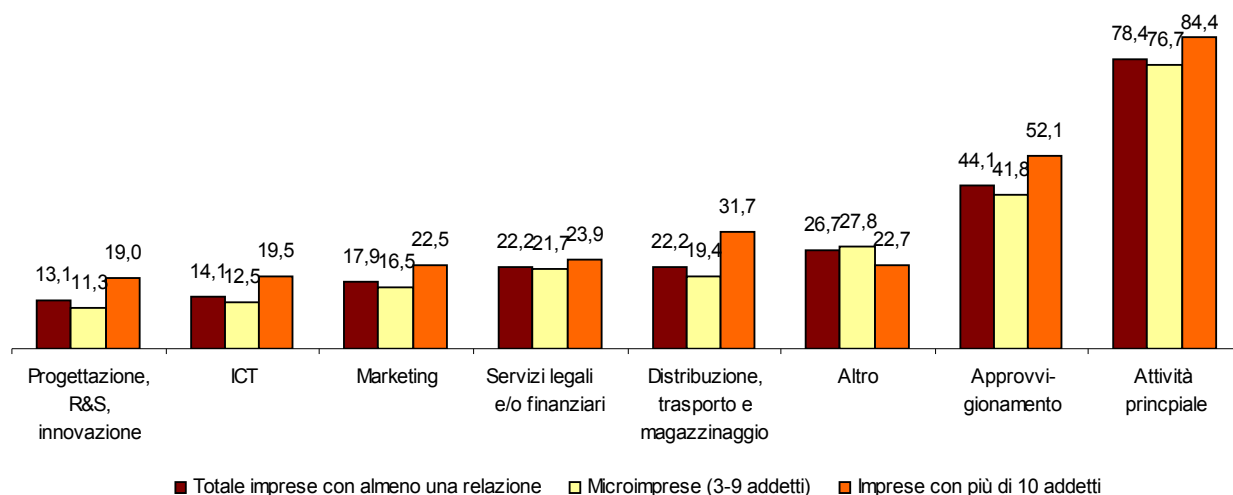
Con riferimento alle unità che hanno solo rapporti di subfornitura, queste corrispondono al 7% delle imprese con relazioni e al 4% delle imprese toscane con oltre 3 addetti. La loro connotazione è simile a quella delle imprese con relazioni: nel 79% dei casi, infatti, si tratta di microimprese, che non appartengono a gruppi d'impresa (93%) e ascrivibili ai macrosettori dell'industria (nel 36% dei casi) e delle costruzioni (30%); nessuna peculiarità riguardo alla loro distribuzione sul territorio.

5.2 I soggetti coinvolti nelle relazioni, le modalità di attuazione e le funzioni esternalizzate

Gli accordi vengono attivati per lo più per lo svolgimento dell'attività principale (78%) e per l'approvvigionamento (44% circa); trasporto e magazzinaggio e servizi legali e/o finanziari sono le funzioni per le quali poco più del 20% delle imprese toscane si mette in relazione, mentre meno di un quinto di queste stringe accordi professionali per svolgere funzioni di marketing, tecnologie informatiche (ICT) e progettazione e sviluppo.

Sebbene non ci siano grosse differenze fra le microimprese e le restanti (*Grafico 5.5*), e queste ultime eccedano per ogni funzione considerata, lo scarto maggiore (13 punti percentuali) lo si osserva nell'ambito dell'attività funzionale di distribuzione, trasporto e magazzinaggio: se per il 32% delle imprese con oltre 10 addetti risulta essere l'attività che giustifica la relazione, per le microimprese questo accade solo nel 19% dei casi.

Grafico 5.5- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per dimensione e funzione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Un'analisi per settore rivela alcune peculiarità. Le imprese che operano nell'ambito del commercio sono quelle con la quota relativamente maggiore (28%) di aziende interconnesse a fini pubblicitari o di vendita; nell'ambito della fornitura di energia il 55% delle relazioni ha come oggetto la progettazione, l'innovazione, la ricerca e lo sviluppo ed, infine, il comparto immobiliare e quello delle attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento eccedono per il numero relativo (oltre il 40%) di connessioni inerenti le attività legali e finanziarie.

La variabilità delle funzioni per le quali l'impresa intrattiene rapporti con altri soggetti è minore se restringiamo il campo d'osservazione al sottogruppo delle imprese con solo accordi formali. Qui non arriva al 65% la quota di imprese con accordi per lo svolgimento dell'attività principale, mentre supera il 50% la percentuale di quelle che affidano all'esterno la funzione di ricerca, sviluppo, innovazione e progettazione. Relativamente maggiori, rispetto alla media regionale, sono le quote di coloro che, nell'ambito di relazioni esclusivamente formali, esternalizzano le attività di distribuzione, trasporto e magazzinaggio (59% circa) e marketing (54%).

Tabella 5.3- Imprese attive con 3 o più addetti che dichiarano almeno una relazione stabile con altre aziende o istituzioni per tipologie dei soggetti coinvolti e settore di attività economica. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali e totali assoluti)

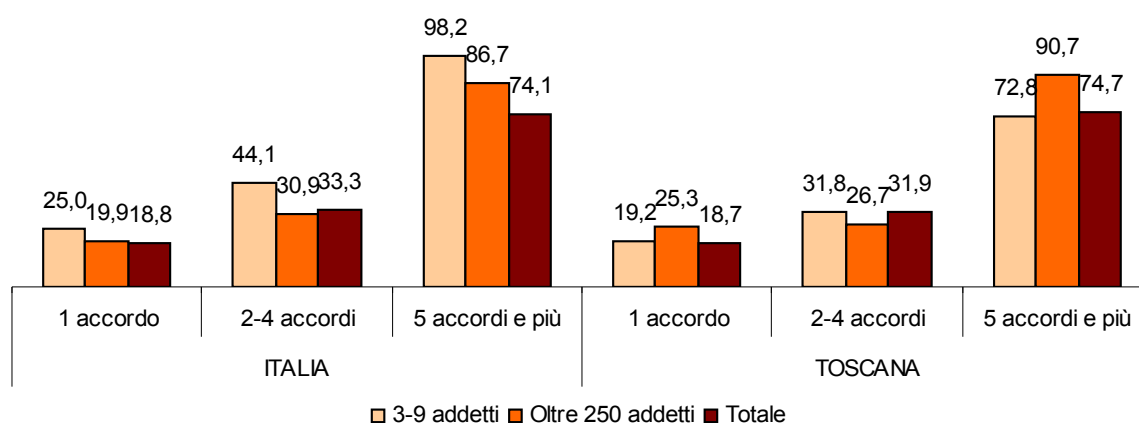
Settore di attività economica	Tipologie di soggetti					Totale imprese con relazioni
	Imprese del gruppo	Altre imprese	Università/ centri di ricerca	P.A.	Altro soggetto	
Industria in senso stretto	7,0	95,6	3,5	7,1	17,8	15.475
Attività estrattive	10,4	92,2		24,7	20,8	77
Manifattura	6,7	95,6	3,5	6,3	17,5	15.078
Forniture energetiche	66,7	95,2	4,8	50,0	21,4	42
Acqua e rifiuti	16,9	94,6	6,8	38,8	28,8	278
Costruzioni	7,0	91,5	2,7	22,0	36,4	8.305
Commercio	10,6	87,6	4,4	12,7	29,3	11.757
Altri servizi	10,2	82,1	8,1	16,6	43,0	16.359
Trasporto e magazzinaggio	19,9	88,2	4,5	12,6	19,8	1.775
Alloggio e ristorazione	5,2	87,4	9,4	14,9	60,8	3.937
Informazione e comunicazione	14,9	92,3	19,0	25,6	27,8	1.063
Attività finanziarie e assicurative	24,3	73,7	8,1	3,1	42,1	518
Attività immobiliari	8,8	51,9	0,1	1,6	48,8	1.380
Attività professionali, scientifiche e tecniche	6,8	85,6	13,1	25,1	46,4	2.708
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	11,7	88,8	7,5	23,5	36,4	1.631
Istruzione	24,0	68,8	9,9	39,0	48,6	292
Sanità e assistenza sociale	2,8	73,4	6,3	22,3	51,3	640
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	8,0	85,9	8,0	21,3	49,9	539
Altre attività di servizi	11,1	77,2	2,1	8,3	26,9	1.876
Totale 3 e più	8,8	88,9	5,0	13,7	31,3	51.897

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Come nel resto d'Italia, nell'89% dei casi (Tabella 5.3), i soggetti esterni con cui l'impresa stringe accordi sono altre imprese (escluse le imprese del gruppo); nel 31% dei casi (la stessa quota è del 32,5% in ambito nazionale) si tratta di soggetti diversi da altre realtà aziendali, università e pubblica amministrazione. Quest'ultima risulta avere accordi con il 14% circa delle imprese regionali, ma tale percentuale sale al 50% ed al 39% quando l'impresa appartiene rispettivamente al settore della fornitura di energie e a quello dell'istruzione. Le imprese che si occupano della fornitura energetica sono anche quelle che hanno più frequentemente (67%) accordi con altre imprese appartenenti allo stesso gruppo; questo avviene in media per il 9% circa delle imprese regionali, a prescindere dal comparto di attività, e per il 42% delle imprese nazionali, dello stesso comparto. Il 5% delle imprese toscane ha stipulato accordi con Università e centri di ricerca, ma tale soggetto viene scelto dal 19% delle imprese che si occupano di servizi di informazione e comunicazione, dal 13% di quelle che svolgono attività professionali, scientifiche e tecniche e dal 10% delle imprese appartenenti al settore dell'istruzione (quest'ultima quota raggiunge il 15% in ambito nazionale).

Sono quasi 39 mila su 52 mila circa (75%) le imprese toscane con più di 5 accordi in essere. Se analizziamo il fenomeno per dimensione aziendale, il confronto con la media nazionale restituisce il seguente risultato: in Italia, il 98% delle microimprese ha più di 5 accordi professionali con altri soggetti, mentre in Toscana tale tendenza riguarda il 73% delle imprese di pari dimensioni; al contrario, nelle realtà italiane più strutturate (oltre 250 addetti) tale quota corrisponde all'87% e, nella nostra regione, sale al 91% (Grafico 5.6).

Grafico 5.6- Imprese attive con 3 o più addetti e almeno una relazione per numero di accordi e dimensione. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

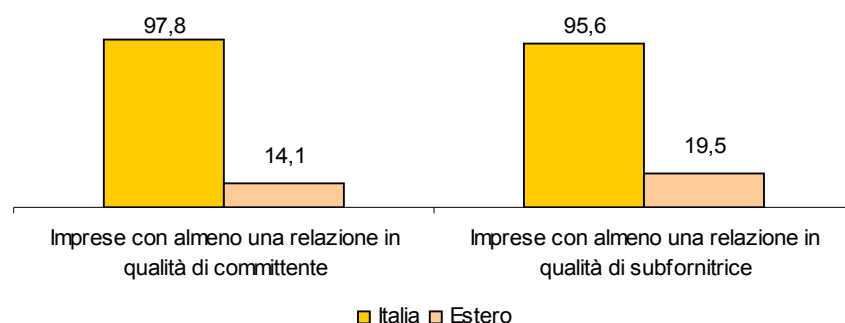
Anche quando il numero di accordi è inferiore a 5, emergono delle diversità rispetto al panorama italiano: laddove esista un solo accordo in essere, in Toscana, la percentuale di medie e grandi imprese (25%) eccede di 6 punti percentuali quella relativa alle microimprese, mentre quando il numero di accordi cresce, ed è compreso fra 2 e 4, la quota delle microimprese (32% circa) supera quella delle altre (27%).

L'industria ed il commercio, con i loro 81% ed 80%, sono i comparti con maggiore diffusione di accordi multilaterali, costituiti da 5 controparti o più, ma vale lo stesso per le imprese dedite ad alloggio e ristorazione (l'87% di queste hanno oltre 4 accordi). Sempre nell'ambito dei servizi, si osserva, infine, che quasi la metà delle imprese immobiliari hanno solo un accordo.

5.3 La localizzazione di committenti e subfornitori

Sulle 378 mila unità che svolgono il ruolo di committente nella relazione, il 98% circa acquista beni e servizi da subfornitori italiani ed il 14% si rivolge ad imprese estere (Grafico 5.7). Nello specifico, l'82% delle imprese fornitrici all'estero appartengono ai paesi dell'Unione Europea, il 55% a paesi extra europei ed il 33% ad altri paesi europei, fuori dall'Unione.

Grafico 5.7- Imprese attive con 3 o più addetti e almeno una relazione in qualità di committente e subfornitrice per localizzazione delle imprese subfornitrici e committenti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

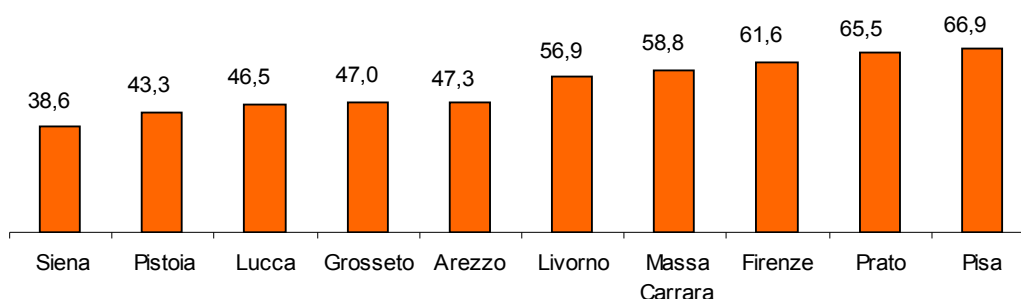


Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Le microimprese toscane che si riforniscono all'esterno sono meno numerose delle imprese con dimensioni maggiori (sopra i 10 addetti) e si attestano intorno al 13%, contro il 19% delle altre. Da un'analisi settoriale, risulta, inoltre, che superano di poco il 20% le imprese dell'industria e del commercio acquistano all'esterno, ma scendono all'8% ed al 2% quelle dei servizi e delle costruzioni.

Infine, le unità con subfornitori esteri sono localizzate per il 29% nella provincia di Firenze, per il 20% a Prato e per l'11% circa a Lucca, ma sono Pisa e Prato le province con la quota più elevata (67% e 65,5% rispettivamente) di imprese committenti con subfornitori extra europei, sul totale delle imprese committenti con subfornitori all'estero (*Grafico 5.8*).

Grafico 5.8- Imprese attive con 3 o più addetti e almeno una relazione in qualità di committente con subfornitori extra europei per provincia. Toscana. Anno 2011-2012 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Anche per le imprese di subfornitura (circa 287 mila) prevalgono i rapporti con controparti italiane (96%), anche se non risulta trascurabile la percentuale (19,5%) di unità che vende il proprio prodotto ad imprese committenti localizzate all'estero, il 68% delle quali in paesi extra europei. Hanno una committenza estera il 13% delle microimprese subfornitrici ed il 25% delle stesse imprese con oltre 10 addetti. Sul totale delle imprese subfornitrici appartenenti allo stesso comparto, risulta che vende a controparti estere il 35% delle unità industriali, il 25% di quelle commerciali e l'11% delle attività di servizi. Anche qui, la distribuzione territoriale vede Firenze al primo posto, col 33% delle imprese subfornitrici con accordi all'esterno, immediatamente seguita da Prato (15%), Lucca e Pisa (entrambe con l'11%)

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

La strategia aziendale di un'impresa è il piano d'azione elaborato dal management per la gestione delle operazioni e delle attività di business dell'impresa. L'elaborazione strategica rappresenta un impegno manageriale allo svolgimento di una serie di iniziative finalizzate ad accrescere il volume d'affari, ad attirare e soddisfare i clienti, a competere con successo sul mercato, a svolgere le mansioni operative e a migliorare la performance finanziaria e di mercato dell'impresa. La strategia aziendale spiega le modalità d'azione: come il management intenda accrescere il volume d'affari, fidelizzare la clientela e battere i concorrenti, come debbano agire le singole aree funzionali (ricerca e sviluppo, catena di fornitura, produzione, vendite e marketing, distribuzione, finanza e risorse umane) e come potenziare la performance.

In questo capitolo sono state analizzate le diverse strategie adottate dal sistema produttivo toscano.

6.1 Le diverse tipologie strategiche del sistema produttivo

Le strategie adottate dal sistema produttivo toscano nel corso del 2011 sono state soprattutto di tipo difensivo: il mantenimento della propria quota di mercato risulta essere la strategia prevalente adottata dalle imprese (71%).

L'altro orientamento riguarda la strategia di ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti dalle imprese toscane (42%). Le imprese che intendono ampliare il proprio raggio commerciale accedendo a nuovi mercati si attestano al 23%, mentre sono più trascurabili le quote di coloro che intendono modificare il proprio assetto produttivo incrementando le relazioni tra imprese (11%) (*Grafico 6.1*).

Grafico 6.1- Imprese attive con 3 o più addetti per strategie adottate. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

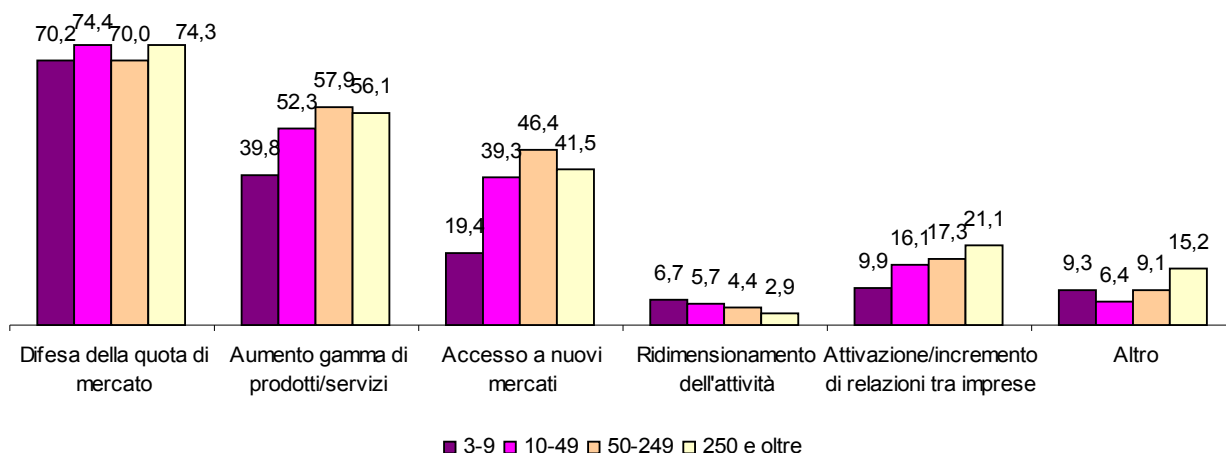


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

In Toscana sono le microimprese e le piccole a prevalere nel tessuto produttivo della regione. Per le microimprese la strategia prevalente risulta essere quella della propensione volta alla difesa della propria quota di mercato (70%) e all'aumento della gamma di prodotti/servizi (42%), inoltre si rileva, anche se in misura più trascurabile, una percentuale pari al 7% che dichiara di adottare una strategia volta al ridimensionamento della propria attività. Per le imprese di piccole dimensioni (10-49 addetti) anche se continua a prevalere la difesa della quota di mercato (74%) non è trascurabile neanche l'aumento della gamma di prodotti/servizi (52%) e l'accesso a nuovi mercati (39%, *Grafico 6.2*).

Grafico 6.2- Imprese attive con 3 o più addetti per principali strategie adottate e classe di addetti. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

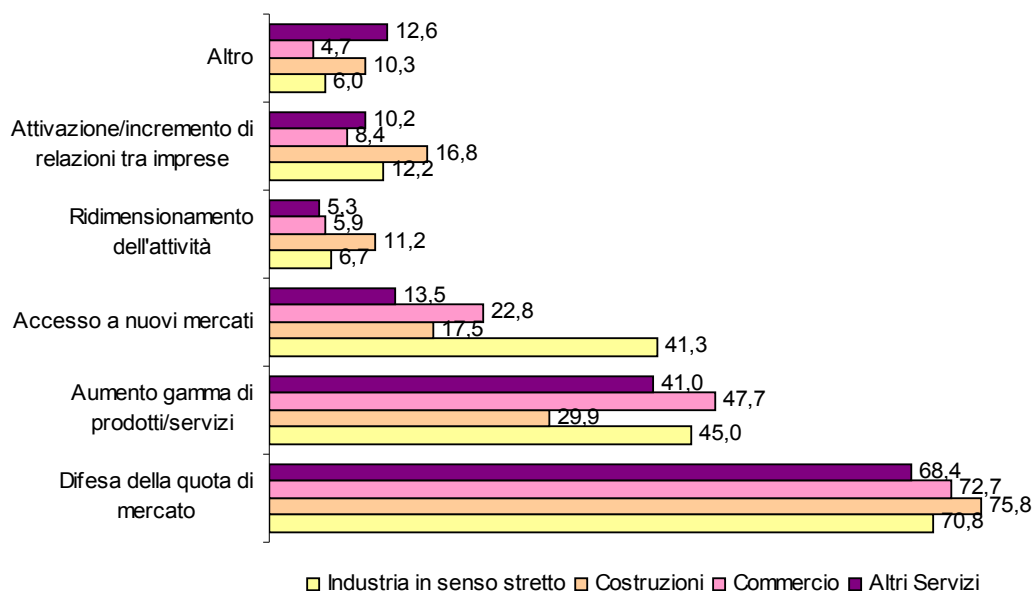


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Il profilo strategico è influenzato anche dal settore di attività dell'impresa. Sebbene la preoccupazione di proteggere la propria quota di mercato accomuni le imprese di tutti i comparti, sono soprattutto quelle del commercio a privilegiare la differenziazione del prodotto (48%). Tra le strategie espansive la ricerca di nuovi mercati registra il maggior divario intersettoriale, dal momento che riguarda il 41% delle imprese industriali, il 23% di quelle del commercio e dei servizi e il 18% delle aziende attive nelle costruzioni (Grafico 6.3).

Grafico 6.3- Imprese attive con 3 o più addetti per principali strategie adottate e macrosettore. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



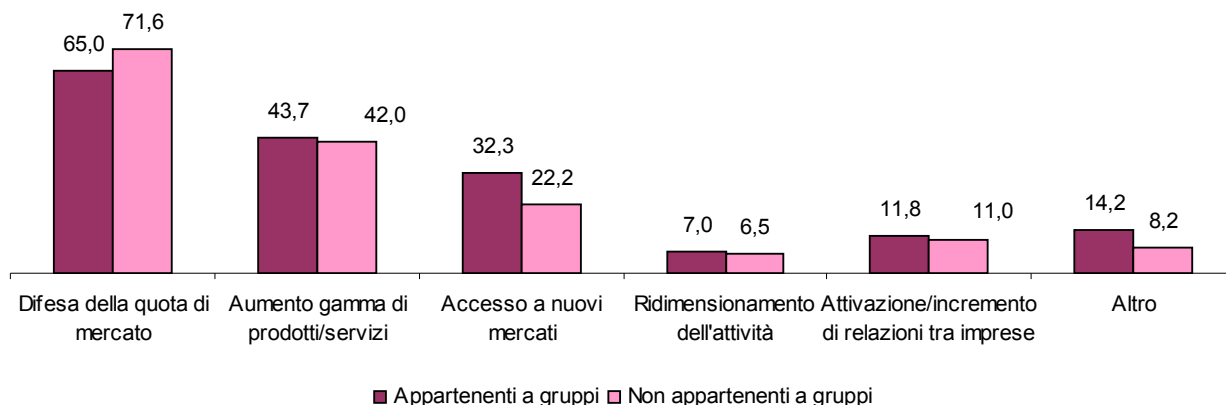
n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Le imprese dell'industria in senso stretto e quelle delle costruzioni prediligono una strategia aziendale volta alla difesa della quota di mercato. Quelle del commercio puntano maggiormente sull'incremento di prodotti e servizi offerti, quelle dei servizi tendono anche ad attivare e/o incrementare le relazioni tra imprese.

Vediamo adesso come influisce sulle scelte strategiche l'appartenenza o meno a gruppi di imprese. Sono le imprese non appartenenti a gruppi a scegliere con maggior prevalenza una strategia volta alla difesa della propria quota di mercato (72%), mentre le imprese appartenenti a gruppi rilevano quote maggiori di accesso a nuovi mercati (32%). Rispetto alle altre strategie l'appartenenza o meno a un gruppo non fa registrare differenze significative (*Grafico 6.4*).

Grafico 6.4- Imprese attive con 3 o più addetti per strategie adottate e appartenenza a gruppi. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

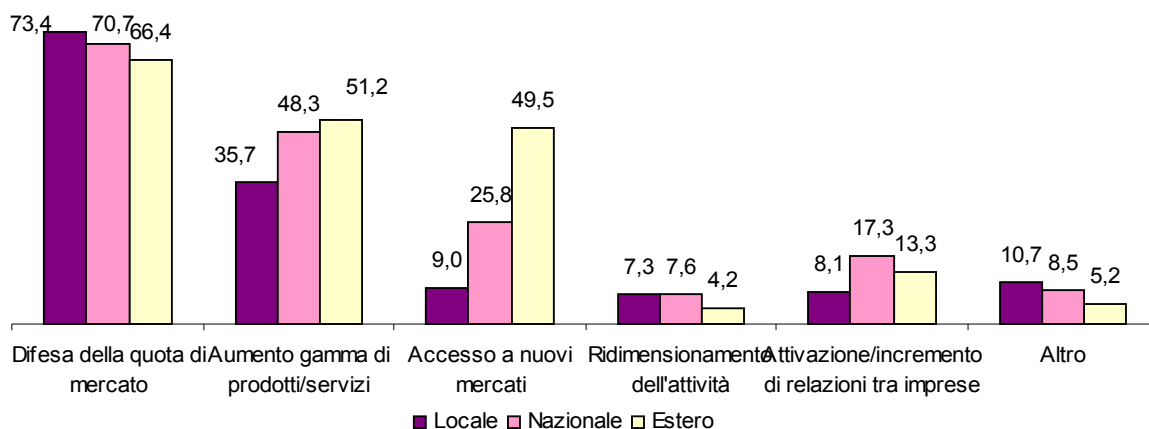


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Più evidente è invece il divario in termini di complessità dell'azione competitiva tra le imprese rivolte esclusivamente a mercati locali e quelle che operano su mercati nazionali o esteri (*Grafico 6.5*). Per coloro che dichiarano di operare esclusivamente su un mercato locale è la difesa della quota di mercato la strategia prevalente (73%). Per coloro che operano sul mercato nazionale ma anche estero emerge la propensione ad aumentare la gamma di prodotti/servizi (48% e 51% rispettivamente) e l'accesso a nuovi mercati (26% e 49,5% rispettivamente)

Grafico 6.5- Imprese attive con 3 o più addetti per strategie adottate e aree di mercato di riferimento. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

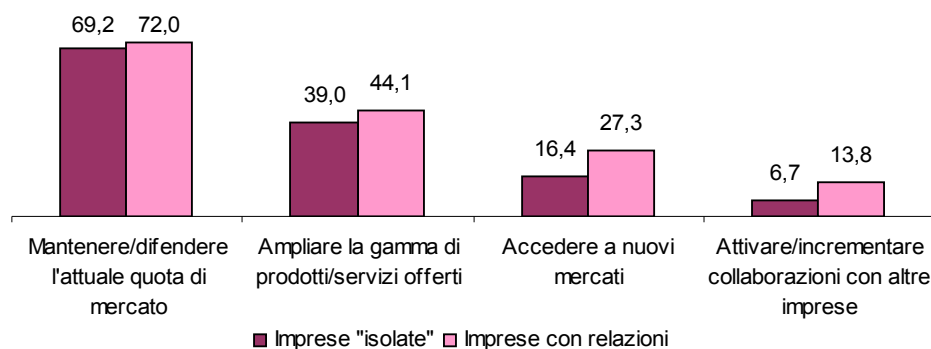


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Come accade in ambito nazionale, in generale, la presenza di relazioni si associa a scelte strategiche più offensive (*Grafico 6.6*). Infatti, se la percentuale di imprese orientate a mantenere la quota di mercato già acquisita, non differisce molto se confrontiamo le unità "isolate" da quelle con accordi extra aziendali, questo non accade quando l'impresa è orientata ad una maggiore competitività, in termini espansionistici di prodotti, mercati e relazioni.

Grafico 6.6- Imprese attive con 3 o più addetti per presenza di relazioni e orientamento strategico. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Le imprese che hanno accordi in essere sono più orientate delle altre ad ampliare la gamma di prodotti/servizi offerti, ma anche a potenziare la rete delle relazioni, attivando collaborazioni con altre imprese. La differenza maggiore si rileva, però, quando la strategia di impresa è finalizzata all'espansione dei confini: se il 16% circa delle imprese "isolate" si prefigge di accedere a nuovi mercati, la stessa quota sale al 27% per le imprese con relazioni.

Nel valutare l'efficacia della strategia corrente dell'impresa, il manager deve concentrarsi sulla natura della strategia stessa. Il primo aspetto da considerare è l'approccio competitivo, che a causa dei processi economici in atto finalizzati ad una maggior internalizzazione del sistema produttivo, non è facile da definire in maniera univoca.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

Nel valutare l'efficacia della strategia corrente dell'impresa, il manager deve tenere in considerazione un approccio di tipo competitivo. La competitività dell'impresa può essere misurata attraverso punti di forza quali: l'offerta diversificata dei prodotti, la flessibilità produttiva al variare della domanda, la qualità dei prodotti ed i loro prezzi. Dall'altro lato, però, non si devono dimenticare i punti di debolezza, ovvero gli ostacoli alla competitività che possono essere riassunti nella mancanza di risorse finanziarie, nella scarsità della domanda, negli oneri burocratici e amministrativi che limitano la capacità competitiva delle imprese.

In questo capitolo saranno analizzati alcuni fattori utili a misurare il fenomeno.

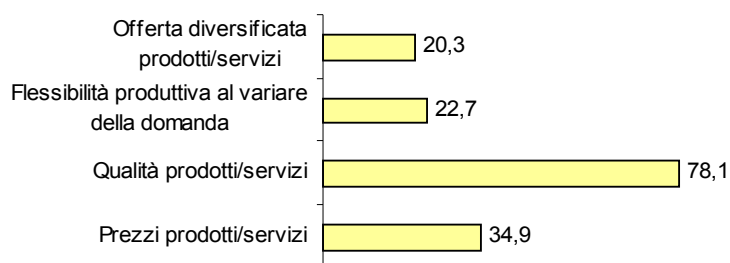
7.1 La competitività e le sue "misure"

Sullo sfondo di un sistema in continuo e rapido cambiamento, a causa dei processi economici in atto, peraltro finalizzati ad una maggiore internazionalizzazione del sistema produttivo, definire in maniera precisa ed univoca la competitività è alquanto complicato e non sembra più possibile circoscrivere alla sola economia l'ambito dei problemi che la competitività investe.

Il Censimento dell'Industria e dei Servizi ci permette di indagare alcune fra le dimensioni del fenomeno, dalle quali si può desumere una sua "misura", seppur non esaustiva nel contesto regionale.

Per gli imprenditori toscani i principali punti di forza della competitività d'impresa sono (*Grafico 7.1*): qualità (78%), prezzo (35%), flessibilità produttiva (23%) e diversificazione dei prodotti immessi sul mercato (20%).

Grafico 7.1- Imprese attive con 3 o più addetti per punti di forza competitiva. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



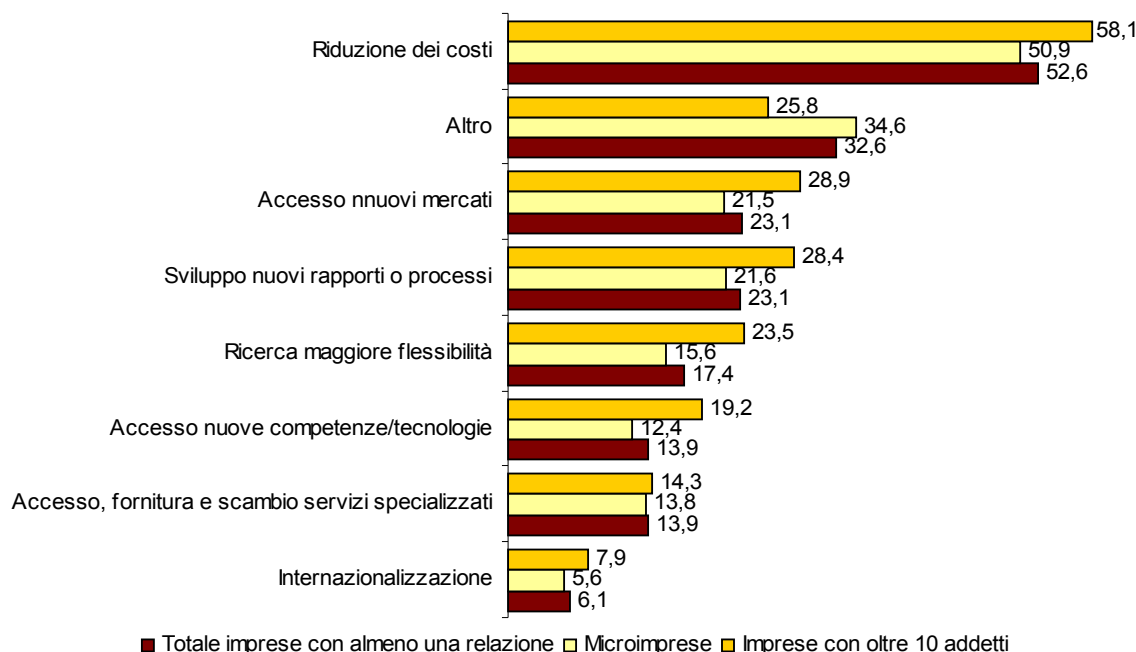
n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

E' la flessibilità produttiva quella che risente di più della dimensione aziendale e dell'esistenza di relazioni produttive con soggetti esterni. Nel primo caso, infatti, il 21% delle microimprese indica tale aspetto come il punto di forza della propria impresa, contro un 32% osservato nel caso di imprese con oltre 10 addetti; nel secondo caso, tale elemento rappresenta un punto di forza per il 14% delle imprese senza relazioni e per il 28% di quelle che invece ne hanno. Le motivazioni per cui le imprese toscane stringono accordi rappresentano, infatti, fattori utili all'aumento della loro competitività. Nella maggioranza dei casi (53%) si tende ad una diminuzione dei costi, ad uno sviluppo di nuovi prodotti o processi (23%, che sale al 32% in caso di accordi formali) e al tentativo di accedere a nuovi mercati (23%), con una percentuale che raggiunge quasi il 33% sempre in caso di accordi formali. Solo nel 6% dei casi, l'obiettivo principale è l'internazionalizzazione commerciale e/o produttiva, che riguarda peraltro il 9% delle imprese che hanno accordi informali. Questi ultimi risultano più utilizzati nel perseguimento di finalità inerenti la riduzione dei costi (60%) e la ricerca di una maggior flessibilità (22%).

Qualsiasi motivazione si decida di analizzare, le imprese con oltre 10 addetti hanno percentuali relativamente maggiori, rispetto alle microimprese; il caso in cui le differenze si annullano è relativo all'accesso, fornitura e scambio di servizi specializzati, motivazione addotta, in media, dal 14% delle imprese toscane (*Grafico 7.2*).

Grafico 7.2- Imprese attive con 3 o più addetti e almeno una relazione per finalità dell'accordo e dimensione. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

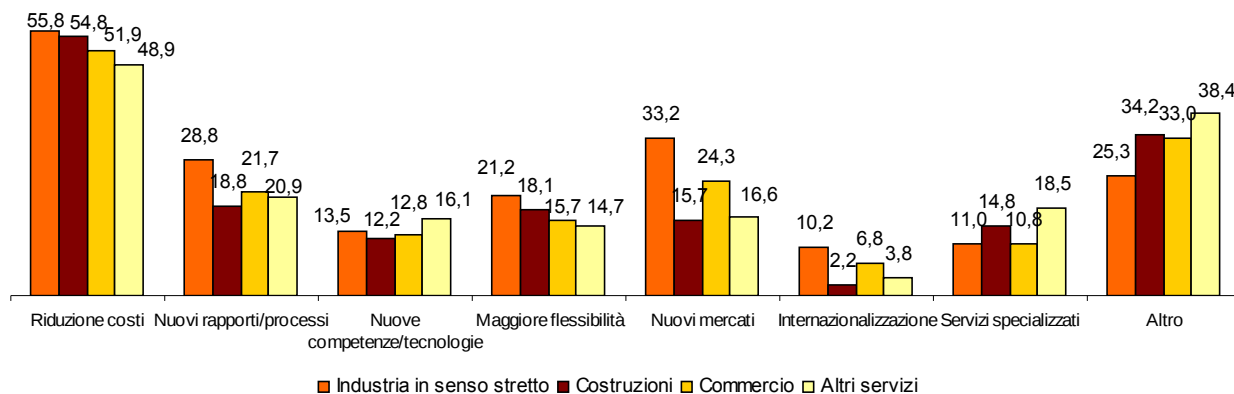


n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Meno marcate, rispetto a quanto emerge a livello nazionale, sono le differenze riscontrate per macrosettore di attività economica. Divari proporzionalmente più evidenti si osservano, infatti, nell'ambito dell'accesso a nuovi mercati, che riguarda il 33% delle imprese industriali, il 24% delle imprese commerciali, il 17% di quelle occupate nei servizi ed il 16% di quelle che operano nel comparto delle costruzioni (*Grafico 7.3*).

Grafico 7.3- Imprese attive con 3 o più addetti e almeno una relazione per finalità dell'accordo e macrosettore di attività economica. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



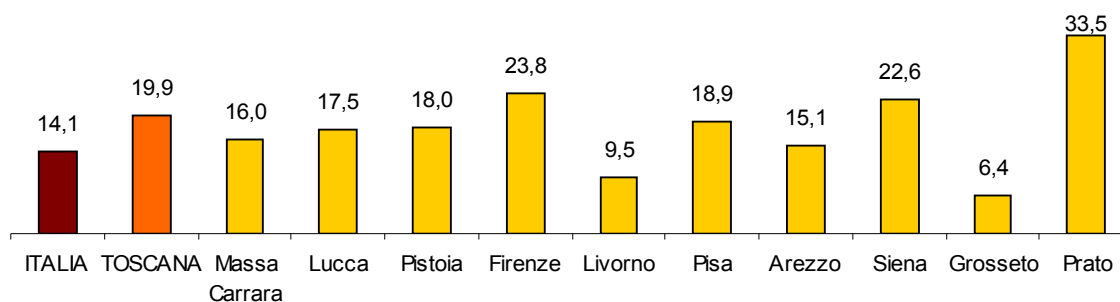
n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Differenze più esplicative emergono dall'analisi più dettagliata per comparto. Cresce, infatti, al 64% la quota di imprese che svolgono attività di alloggio e ristorazione e che stringono relazioni per ridurre i propri costi, mentre sale al 33% circa la percentuale di imprese, che svolgono attività professionali, scientifiche e tecniche o che operano nell'ambito dell'istruzione e che stipulano accordi professionali per la fornitura, l'accesso e lo scambio di servizi specializzati.

Con riferimento alle operazioni commerciali, quel che emerge è una maggiore propensione delle imprese toscane a vendere i propri prodotti all'estero: rispetto ad una media nazionale del 14%, 1/5 delle imprese regionali ha rapporti commerciali con paesi extra europei e tale quota raggiunge il valore massimo a Prato, dove tocca il 33,5% (*Grafico 7.4*).

Grafico 7.4- Imprese attive con 3 o più addetti che vendono i propri prodotti a Paesi extra europei per provincia. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

La presenza di relazioni, non unico fattore determinante, sembra favorire un'apertura delle aree di mercato. La *Tabella 7.1* evidenzia l'impatto delle relazioni sulla presenza nei mercati: a fronte di una media regionale del 72% circa, le imprese "isolate" sono quelle con la quota maggiore (79%) di soggetti che operano in aree di mercato solo nazionali ed in particolare corrisponde all'81% (10 punti percentuali in più rispetto alle imprese con relazioni) la quota di coloro che, nel 2011, operano in un'area di mercato interna al proprio comune di localizzazione. Al contrario, le imprese con relazioni sono quelle che, più frequentemente rispetto alle "isolate" (il 29% contro il 19%), vendono i propri prodotti su mercati nazionali ed internazionali contemporaneamente; inoltre, la *Tabella 7.1* mostra, con particolare evidenza, la maggiore presenza delle imprese con relazioni (21%), rispetto alle altre (12%), nei mercati extra europei.

Tabella 7.1- Imprese con più di 3 addetti per presenza di relazioni e aree di mercato in cui l'impresa opera. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali e totale assoluto)

Aree di mercato	Presenza di relazioni		Totale
	Imprese "isolate"	Imprese con relazioni	
Nazionale	98,1	97,2	97,6
Comune di localizzazione dell'impresa	80,6	71,3	74,8
Altri comuni della stessa regione	48,8	69,7	61,8
Altre regioni d'Italia	27,6	45,2	38,5
Internazionale	21,3	32,2	28,1
Paesi UE	18,0	27,8	24,1
Altri paesi europei	7,9	13,6	11,4
Paesi extra europei	12,4	20,8	17,6
Solo nazionale	78,7	67,8	71,9
Solo internazionale	1,9	2,8	2,4
Nazionale ed internazionale	19,4	29,4	25,6
Totale 3 e più	31.393	51.897	83.290

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Introducendo nell'analisi il fattore dimensionale, ciò che emerge è senza dubbio interessante. Infatti, se per le imprese con oltre 10 addetti, l'esistenza di relazioni non sembra incidere in maniera esplicativa sulla loro presenza anche nei mercati internazionali, per quel che concerne le microimprese, l'esistenza di relazioni è fondamentale: quelle che interagiscono contemporaneamente sui mercati nazionali ed internazionali sono il 27% delle unità con relazioni ed il 18% di quelle "isolate".

Se l'impresa innovativa ha più margini di competitività, in Toscana, 30 imprese su 100 hanno introdotto almeno un'innovazione nel corso del 2011, ma tale percentuale sale al 36% se consideriamo il triennio 2009-2011.

Si tratta per lo più (18%) di innovazioni che impattano sull'assetto organizzativo dell'impresa, mentre, nel 17,5% dei casi, gli interventi riguardano il prodotto o il servizio offerto dall'impresa stessa. Quando l'innovazione è relativa al processo di produzione, fornitura e distribuzione lo scarto fra microimprese ed unità di maggiori dimensioni è maggiore (14 punti percentuali): a fronte di una media regionale del 13% circa, il 25% delle imprese con oltre 10 addetti ha introdotto nel periodo 2009-2011 almeno un'innovazione di processo.

In generale, con il loro 32% (e nel rispetto della media nazionale), le microimprese toscane si dimostrano meno "vitali" rispetto a quelle di maggiori dimensioni, per le quali la quota di unità innovatrici raggiunge il 51% circa (Tabella 7.2).

Tabella 7.2- Imprese attive con più di 3 addetti per presenza di relazioni, dimensione e propensione all'innovazione nel triennio 2009-2011. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

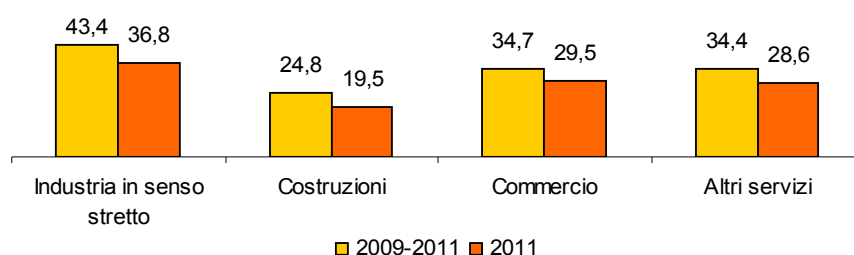
Relazioni	Microimprese			Imprese con oltre 10 addetti			Totale		
	Innovazioni		Totale	Innovazioni		Totale	Innovazioni		Totale
	No	Si		No	Si		No	Si	
No	76,4	23,6	100,0	64,9	35,1	100,0	75,0	25,0	100,0
Si	62,0	38,0	100,0	44,2	55,8	100,0	58,0	42,0	100,0
Totale	67,9	32,1	100,0	49,3	50,7	100,0	64,4	35,6	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

A prescindere dalla dimensione aziendale, ma con maggiore evidenza nel caso di imprese sopra i 10 addetti, la presenza di relazioni incide favorevolmente sulla propensione all'innovazione: il 42% delle imprese toscane che hanno rapporti produttivi all'esterno hanno introdotto almeno un'innovazione fra il 2009 ed il 2011, mentre la stessa quota scende al 25% per coloro che non hanno relazioni in essere (Tabella 7.2). Sono le innovazioni organizzative e quelle di prodotto ad essere maggiormente diffuse in presenza di relazioni (si tratta del 22% nel primo caso e del 21% nel secondo), eccedendo di 10 punti percentuali le quote calcolate fra coloro che non dichiarano legami produttivi con altre unità.

Nonostante una minore attenzione rivolta alle innovazioni, che risulta nel 2011 dal confronto col triennio 2009-2011 e probabilmente determinata da una crisi economica che ha imposto di privilegiare altri aspetti imprenditoriali, industria e commercio sembrano essere i comparti più innovativi (Grafico 7.5), anche se, con riferimento alle innovazioni organizzative, le differenze fra settori risultano meno marcate.

Grafico 7.5- Imprese innovatrici con 3 o più addetti per macrosettore di attività economica. Toscana. Anno 2009-2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Anche qui, quando l'impresa ha relazioni, le percentuali di chi innova raddoppiano, rispetto a chi non intrattiene accordi con l'esterno, a prescindere dal settore di appartenenza.

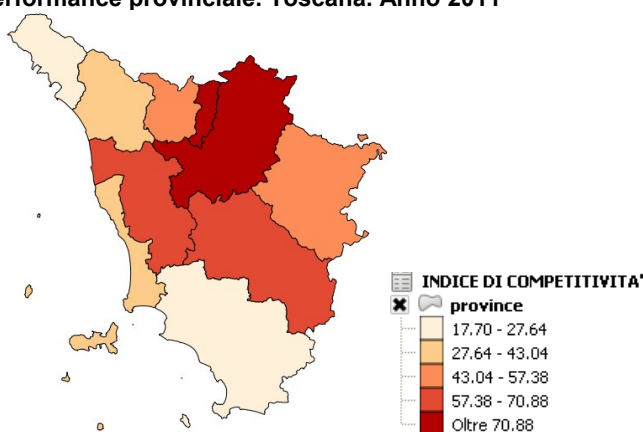
Da una breve analisi territoriale emerge, infine, che il 30% delle imprese innovatrici toscane ha sede a Firenze ed l'11% a Pisa, ma è Siena la provincia con la percentuale maggiore (42%) di imprese innovatrici sul totale delle unità attive aventi sede nella provincia.

7.2 Un indicatore sintetico di performance territoriale

Un'analisi congiunta dei fattori finora analizzati separatamente, con l'aggiunta della variabile sulle fonti di finanziamento, ha permesso di definire un indicatore sintetico, come proxy del livello di competitività provinciale. Nello specifico, l'indicatore è stato costruito, tenendo conto della multidimensionalità del fenomeno, come media dei seguenti indicatori standardizzati¹⁴: percentuale di imprese con almeno un accordo, numero medio di soggetti con cui l'impresa ha relazioni, percentuale di imprese che operano sui mercati internazionali, percentuale di imprese che operano solo all'estero, quota di imprese che ha introdotto almeno un'innovazione nel triennio 2009-2011 e solo nell'anno 2011, percentuale di imprese non finanziarie con almeno tre fonti di finanziamento diverse (la cui media regionale è prossima al 22%).

Come emerge dalla mappa sottostante (*Grafico 7.6*), Prato e Firenze sono le province in cui il livello di competitività è maggiore; in particolare, il valore massimo dell'indicatore sintetico (79), che peraltro appartiene alla provincia di Prato, è attribuibile al maggiore numero medio di controparti nelle relazioni aziendali (quasi 11 soggetti esterni), alla percentuale di imprese con oltre tre fonti di finanziamento (26%), al 46% di soggetti che vende all'estero i propri prodotti/servizi.

Grafico 7.6- Indicatore di performance provinciale. Toscana. Anno 2011



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Anche a Siena il valore dell'indicatore sintetico pare considerevole (70), ma qui la competitività assume una connotazione i cui punti di forza sono principalmente la quota maggiore (4%) di imprese che operano solo su mercati esteri e la percentuale relativamente più alta (42%) di imprese che nell'ultimo triennio hanno introdotto almeno un'innovazione.

All'estremo opposto Massa Carrara e Grosseto, con un limitato ricorso agli accordi extra aziendali e una scarsa propensione all'innovazione, nel primo caso, e una limitatissima presenza sui mercati internazionali, nel secondo.

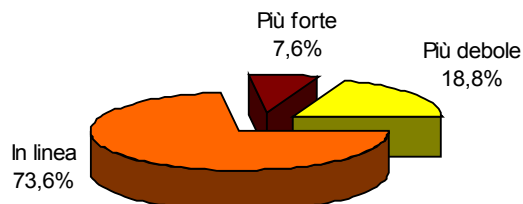
Pur cambiando i valori dell'indicatore, l'analisi sulle sole microimprese restituisce le stesse tendenze: il valore massimo dell'indicatore (82) lo si osserva nella provincia pratese ed è determinato, oltre ai fattori sopra menzionati, alla quota maggiore (63%) di microimprese con almeno una relazione.

¹⁴ Ogni indicatore è stato standardizzato secondo la seguente formula: $[(xi-min)/(Max-min)]*100$, dove xi è il valore dell'indicatore elementare relativo alla provincia i, mentre min e Max sono i valori minimo e massimo dell'indicatore tra tutte le province. In questo modo ogni indicatore elementare assume un valore compreso fra 0 e 100.

7.3 La percezione della competitività

Al di là di una valutazione, seppur difficile, ma certamente più oggettiva del livello di competitività imprenditoriale, in Toscana, il 74% delle imprese giudica la propria capacità competitiva in linea con quella delle principali concorrenti, il 19% più debole e solo l'8% più forte (Grafico 7.7).

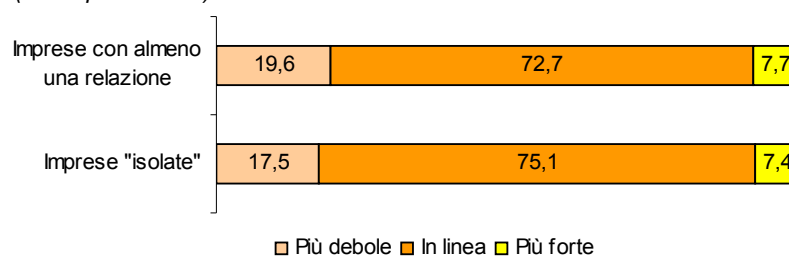
Grafico 7.7- Imprese attive con 3 o più addetti per percezione della propria competitività. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

In particolare, la percezione di una condizione di debolezza riguarda quasi 1/5 delle microimprese (lo stesso valore è del 14% circa per le imprese con oltre 10 addetti) ed il 23% delle unità appartenenti al settore dell'industria, immediatamente seguito da quello delle costruzioni (22%) e del commercio (21%); sono le imprese dei servizi quelle in cui la percezione di una minore competitività è meno frequente, riguardando, infatti, il 14% delle unità del comparto. E' interessante notare che, diversamente da quanto emerso per alcuni indicatori oggettivi di competitività (mercato, innovazioni, etc...), la presenza di relazioni produttive con altri soggetti non incide in maniera positiva sulla competitività percepita: se in presenza di relazioni, infatti, la quota di imprese che si dichiara più debole in termini competitivi raggiunge il 20%, in assenza di esse la stessa quota scende al 18%, mentre risulta pressappoco la stessa (8% in presenza di relazioni, 7% in loro assenza) quella di chi si sente più forte (Grafico 7.8).

Grafico 7.8- Imprese attive con 3 o più addetti per percezione della propria competitività e presenza di relazioni. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

E' anche vero, tuttavia, che, restringendo il campo d'osservazione alle 23 mila imprese con almeno un accordo diverso da committenza e subfornitura, in linea con quanto emerge a livello nazionale, la presenza di accordi ha un effetto migliorativo solo sulla competitività all'estero, dal momento che solo qui si osserva un saldo positivo tra giudizi di miglioramento e peggioramento. Per quel che attiene il territorio regionale, infatti, il 18% dei rispondenti dichiara aumentata la propria competitività in Italia, ma corrisponde al 22% circa la quota di chi percepisce un peggioramento; passando da 4 a 8 punti percentuali, tale divario si accentua per le microimprese (Tabella 7.3).

Tabella 7.3- Imprese attive con 3 o più addetti ed almeno un accordo diverso da committenza e subfornitura per effetto degli accordi sulla competitività in Italia e all'estero negli ultimi 3 anni. Toscana e Italia. Anno 2011 (valori percentuali)

Effetti sulla competitività	Toscana					Italia				
	Migliorata	Invariata	Peggiorata	Non so	Totale	Migliorata	Invariata	Peggiorata	Non so	Totale
In Italia	17,6	35,5	21,8	25,1	100,0	19,2	37,3	21,0	22,5	100,0
Microimprese	15,3	35,2	23,7	25,9	100,0	17,0	36,4	22,7	23,9	100,0
All'estero	19,3	31,0	11,0	38,8	100,0	20,0	27,8	10,4	41,8	100,0
Microimprese	17,2	30,9	11,5	40,5	100,0	18,0	26,7	11,2	44,1	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Da un'analisi per macrosettore, le imprese commerciali sono quelle che più frequentemente si sentono penalizzate sul mercato italiano per aver stretto accordi con soggetti esterni: la quota di chi dichiara un peggioramento della propria competitività in Italia, proprio a causa degli accordi produttivi, arriva al 29%, contro un 17% che ne percepisce un vantaggio.

7.4 I principali ostacoli alla competitività

Sono quasi 12 mila (14% circa) le imprese toscane sopra i 3 addetti che, all'ultimo Censimento dell'Industria e dei Servizi, dichiarano di aver potuto mettere in atto strategie competitive senza alcun ostacolo. Negli altri casi la scarsità di domanda (40,5%, che sfiora il 43% fra le imprese con oltre 10 addetti), la mancanza di risorse finanziarie (39% circa), gli oneri amministrativi e burocratici (35%) e il contesto socio- ambientale (22%) costituiscono le principali cause di uno scarso incremento della competitività (Tabella 7.4).

La differenza fra le microimprese e le altre realtà imprenditoriali è minima e si attesta intorno ai 2 punti percentuali, in favore delle prime, dove la quota di imprese con ostacoli corrisponde all'87%.

Tabella 7.4- Imprese attive con 3 o più addetti per macrosettore di attività economica e ostacoli alla competitività. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Settori di attività economica	Ostacoli alla competitività							Totale
	No	Sì	di cui:				Scarsità / mancanza della domanda	
			Mancanza di risorse finanziarie	Contesto socio- ambientale	Oneri amministrativi e burocratici			
Industria in senso stretto	2.426	18.557	40,1	18,1	34,6	46,8	20.983	
Costruzioni	698	9.516	51,3	21,6	39,0	46,5	10.214	
Commercio	2.302	17.267	36,6	24,1	38,1	45,7	19.569	
Altri servizi	5.891	26.633	35,2	23,9	32,3	31,4	32.524	
Totale 3 e più	11.317	71.973	38,7	22,2	35,1	40,5	83.290	

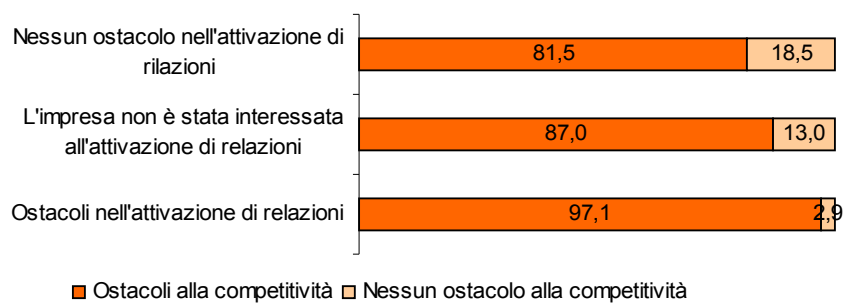
n.b. La somma delle percentuali è maggiore di 100, perché sono possibili più risposte.

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Con riferimento ai settori di attività, è il comparto delle costruzioni quello col maggior numero relativo di aziende che hanno riscontrato ostacoli alla competitività; in particolare, per più della metà delle aziende del settore (51%), la mancanza di risorse finanziarie risulta essere la causa principale (Tabella 7.4).

In generale, fra le imprese che dichiarano di avere almeno una relazione extra aziendale i limiti alla competitività sono maggiormente "sentiti" (87%), rispetto a quanto dichiarato dalle imprese "isolate" (82%), probabilmente anche perché le imprese con rapporti produttivi all'esterno sono tendenzialmente più sensibili e percettivi al tema della competitività. Il Grafico 7.9 mostra, inoltre, che laddove l'impresa ha riscontrato problemi nell'attivare eventuali accordi aziendali, la percentuale di chi dichiara ostacoli alla competitività (97%), eccede di 16 punti percentuali la stessa quota calcolata laddove l'impresa non ha riscontrato ostacoli nello stringere accordi produttivi.

Grafico 7.9- Imprese attive con 3 o più addetti per ostacoli alla competitività e alle relazioni. Toscana. Anno 2011
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

Capitolo 8- Il profilo dell'imprenditore nelle microimprese a conduzione familiare

[Vai al box di approfondimento](#)

Con riferimento alle imprese a conduzione familiare¹⁵ con meno di 10 addetti, che sono 54.671 e rappresentano l'81% delle microimprese (il 16,5% sul totale delle imprese toscane), il Censimento Istat ha permesso di rilevare alcune informazioni sull'imprenditore, inerenti le caratteristiche socio-demografiche, le precedenti esperienze lavorative e la dinamicità della gestione, in termini di passaggi generazionali.

8.1 Le caratteristiche socio-demografiche

In linea con le tendenze emerse a livello nazionale, anche in Toscana la gestione delle microimprese è affidata nella maggioranza dei casi agli uomini: col suo 78%, infatti, la nostra regione si colloca appena sotto il livello medio nazionale (78,5%). La quota di imprese la cui responsabilità è affidata a donne registra differenze significative tra le province: se a Pistoia la quota di imprenditrici (17%) è largamente inferiore alla media regionale (22%), Massa Carrara, Prato e Grosseto si caratterizzano per percentuali superiori alla media, rispettivamente il 33,5%, il 32% ed il 25%. Tuttavia è bene sottolineare che non sempre la maggior presenza femminile alla guida di un'impresa è indice di dinamicità del tessuto produttivo: nelle province di Massa Carrara e Grosseto, che, nel confronto con le altre realtà regionali, presentano un minore livello di sviluppo ed una bassa partecipazione delle donne al mercato di lavoro, l'intensità del fenomeno potrebbe indicare una difficoltà da parte della componente femminile ad ottenere un lavoro dipendente e dunque la necessità di cercare soluzioni alternative di auto impiego, nella direzione imprenditoriale.

La presenza di donne come titolari di impresa, è comunque un fenomeno influenzato soprattutto dal settore di attività (*Grafico 8.1*): la quota più bassa di imprenditrici si registra nel settore delle costruzioni (3%), mentre valori superiori alla media regionale si osservano nell'ambito delle altre attività di servizi (59%), nel settore istruzione (43%) e nel settore attività di noleggio e di agenzie di viaggio (41,5%).

Grafico 8.1- Imprenditrici per settore di attività economica. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

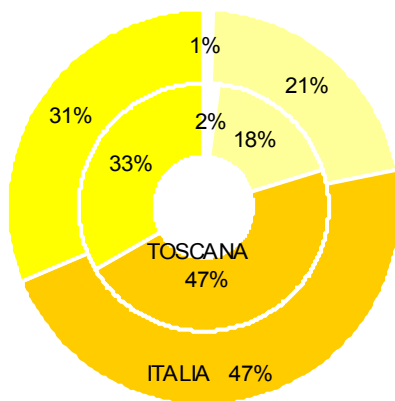


Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi..

¹⁵ Si tratta di imprese tra i 3 e i 9 addetti che hanno dichiarato di avere come responsabile della gestione dell'impresa l'imprenditore o il socio principale o un altro membro della famiglia proprietaria/controlante.

Come mostra il *Grafico 8.2*, inoltre, la distribuzione per classi di età dell'imprenditore non si discosta dalla media nazionale: quasi la metà degli imprenditori toscani ha una età compresa tra 41 e 55 anni, il 33% ha più di 65 anni e solo il 20% ne ha meno di 40. Il macrosettore in cui la quota di giovani supera la media regionale di circa 4 punti percentuali è, comprensibilmente, quello delle costruzioni.

Grafico 8.2- Titolari di imprese per classe di età. Italia e Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

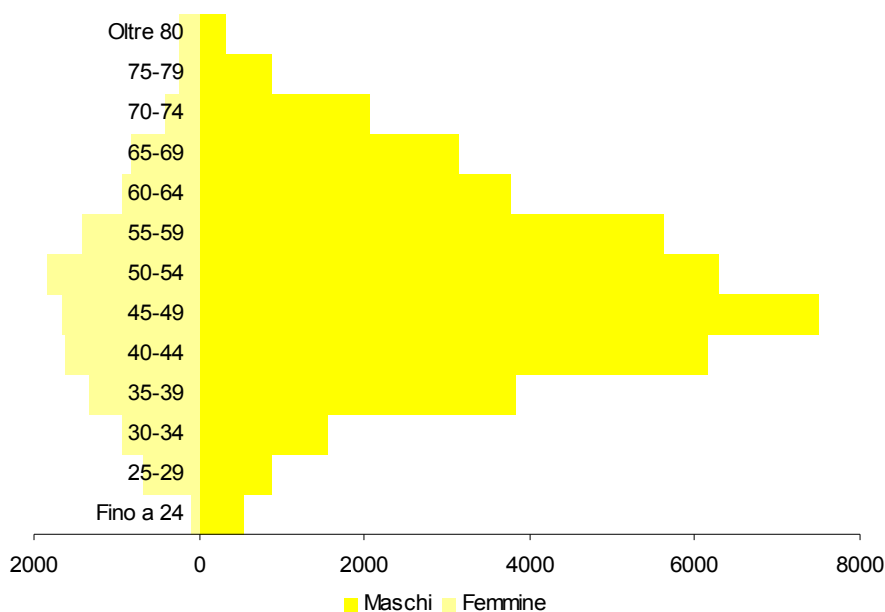


Fino a 25 anni ■ 26-40 anni ■ 41-55 anni ■ 56 anni e più

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi..

L'analisi di genere rivela che l'età media delle imprenditrici è di poco inferiore a quella degli uomini (49 contro 51 anni), la piramide d'età per sesso del conduttore (*Grafico 8.3*) evidenzia che nelle classi di età più giovani (25-29 e 30-34 anni) la presenza di donne è di poco inferiore a quella dei coetanei uomini; nelle stesse classi di età la percentuale di imprenditrici è notevolmente superiore alla media, attestandosi attorno al 43% e 38% rispettivamente.

Grafico 8.3- Titolari di imprese per classe di età e sesso. Toscana. Anno 2011 (valori assoluti)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi..

Il 39% degli imprenditori toscani risulta in possesso di un diploma di scuola media superiore, immediatamente seguito dal 38% di coloro che hanno la licenza media; nel confronto con i dati nazionali si segnalano percentuali più elevate di imprenditori con al massimo la licenza elementare (si tratta del 10% contro il 7% rilevato in ambito nazionale) e quote inferiori di responsabili d'impresa con studi universitari (12,5% contro il 15% dell'Italia). Interessante notare, inoltre, che la quota di imprenditori laureati è pressappoco la stessa di quella che si registra nell'intera popolazione toscana sopra i 15 anni (quasi 12%)¹⁶.

Tabella 8.1- Titolari di impresa per titolo di studio e classe di età. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)

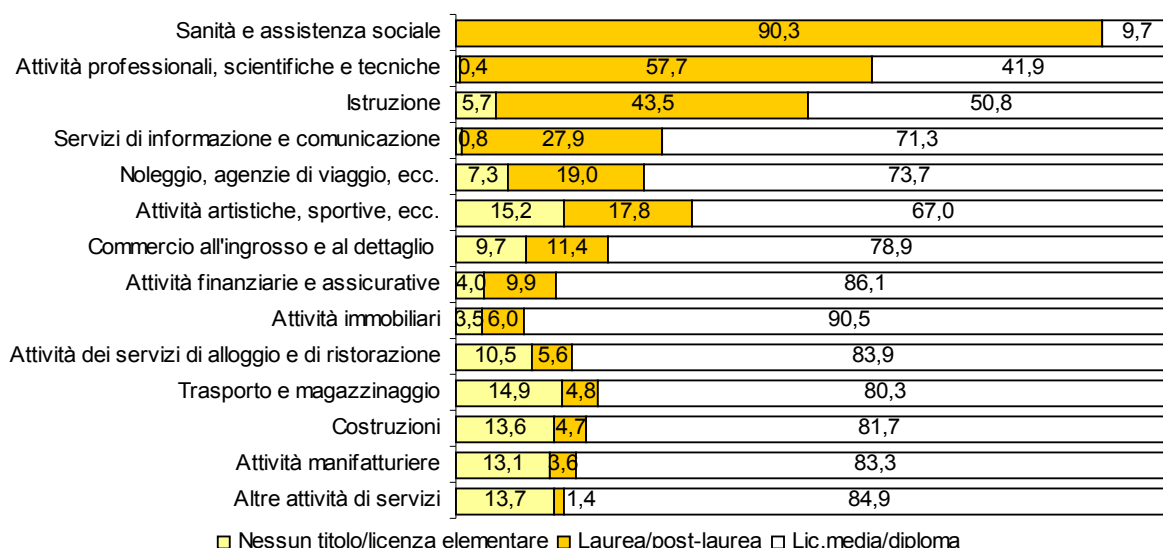
Titolo di studio	Classi di età				Totale
	Fino a 25 anni	26-40 anni	41-55 anni	56 anni e più	
Nessun titolo, licenza elementare	3,5	4,4	3,2	23,5	10,2
Licenza media	35,8	38,5	42,4	32,0	38,1
Diploma	59,5	45,0	41,7	31,5	39,2
Laurea e post-laurea	1,2	12,1	12,7	13,0	12,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

I dati di *Tabella 8.1* rivelano una distribuzione piuttosto omogenea del titolo di studio dell'imprenditore, all'interno di ogni classe di età considerata. Nella classe degli ultra 55enni si riscontra una percentuale molto alta (23,5%) di imprenditori con un basso titolo di studio (al massimo la licenza elementare) e, al tempo stesso, la quota maggiore di laureati (13%).

Le imprenditrici hanno generalmente un titolo di studio maggiore rispetto ai colleghi maschi, difatti, se quasi il 14% di donne ha compiuto studi universitari, la stessa quota è del 12% per gli uomini. La differenza più esplicita si osserva nella classe "giovane" (26-40 anni): qui le donne con laurea sono il 17% ed eccedono di 7 punti percentuali la stessa quota osservata fra gli uomini; tuttavia, le imprenditrici con al massimo la licenza elementare sono quasi il 13% mentre gli uomini non arrivano al 10%.

Grafico 8.4- Titolari di impresa per titolo di studio e settore di attività. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

E' nell'analisi per settore che emergono le differenze maggiori (*Grafico 8.4*): valori molto elevati di imprenditori con studi universitari si rilevano nella sanità e assistenza sociale (90%), nelle attività

¹⁶ Fonte Istat, rilevazione sulle "Forze di lavoro" 2011.

professionali, scientifiche e tecniche (58%) e nell'istruzione (43,5%), mentre titoli di studio più bassi sono caratteristici del settore del manifatturiero, delle costruzioni e del trasporto e magazzinaggio: qui si riscontra una presenza superiore alla media di imprenditori con al massimo la licenza elementare.

Rispetto alla media italiana, la nostra regione si caratterizza per quote maggiori di imprenditori stranieri: questi ultimi rappresentano, infatti, il 6% degli imprenditori toscani (il 24% degli imprenditori pratesi), contro un 2% rilevato in ambito nazionale. In particolare si tratta di imprenditori extra comunitari, la cui presenza raggiunge l'11% nel comparto dell'industria, tendenzialmente più giovani rispetto ai colleghi italiani (fra gli imprenditori stranieri la quota di ultra 60enni è del 3%, contro un 25% osservato per gli italiani) e nella maggioranza dei casi (77%) con un titolo di studio che non supera la licenza media inferiore; da non trascurare la componente femminile che, fra gli stranieri, è più accentuata rispetto agli imprenditori italiani.

8.2 Esperienze lavorative precedenti e passaggi generazionali: un'analisi esplorativa

In linea con il dato nazionale, l'84 % dei titolari di microimprese toscane ha avuto una precedente esperienza lavorativa; di questi il 56% come lavoratore dipendente (il 2% nel pubblico impiego) ed il 44% come lavoratore indipendente. La percentuale degli imprenditori che dichiara di non possedere esperienze lavorative precedenti è dunque molto bassa (16%), ma presenta una notevole differenziazione settoriale: si passa dal 2% di chi gestisce attività finanziarie al 52% di chi opera e gestisce imprese dedite ad attività sanitarie e di assistenza sociale; valori largamente superiori alla media si riscontrano anche nelle attività professionali, scientifiche e tecniche, dove il 22% degli imprenditori non ha precedenti esperienze lavorative.

La precedente esperienza lavorativa non è necessariamente un attributo dell'età, o meglio, in Toscana, gli imprenditori ultra 60enni sono quelli che meno frequentemente hanno avuto attività lavorative precedenti, pur trattandosi di una quota dell'81%. Stessa relazione negativa si riscontra con il titolo di studio: quando questo è alto (laurea e/o eventuale specializzazione post-laurea), infatti, la quota di imprenditori con precedenti esperienze professionali scende al 75%.

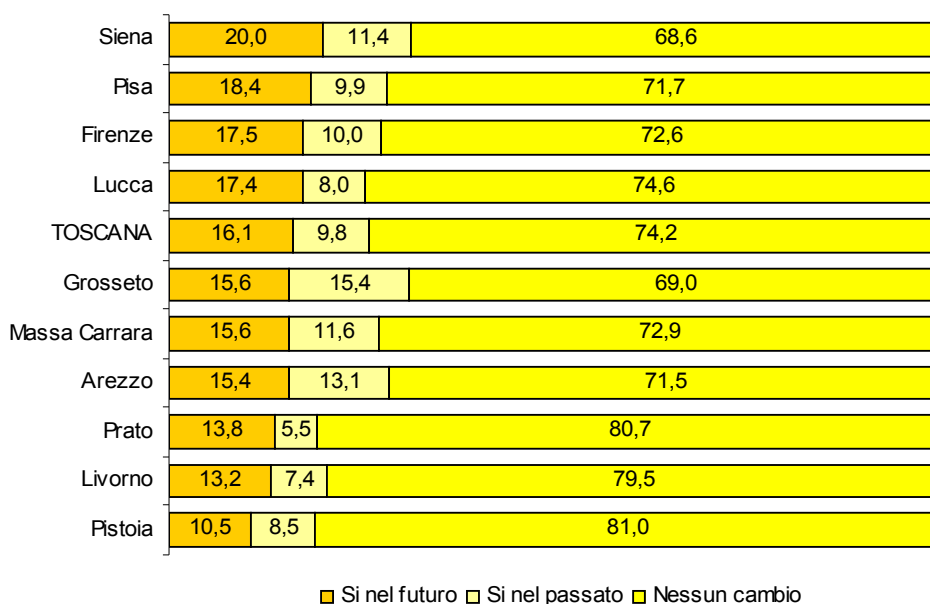
Come in Italia, anche nella nostra regione, la proprietà delle microimprese è stabile nel tempo: il 74% di queste, infatti, non ha avuto, nei 5 anni precedenti il Censimento, un passaggio generazionale e solo il 16% lo prevede entro il 2016; nel 10% dei casi, invece, l'imprenditore attuale è subentrato a seguito di un passaggio generazionale. La quota di chi prevede nel prossimo futuro un cambio generazionale raddoppia quando l'imprenditore ha oltre 60 anni, mentre è minima (5,5%) laddove l'imprenditore non supera i 42 anni.

Il comparto più soggetto a cambi generazionali è quello del commercio: in 32 casi su 100 il passaggio generazionale è già avvenuto o è previsto nel prossimo futuro.

Da un punto di vista territoriale, e con riferimento particolare alle intenzioni nel prossimo futuro, la provincia senese sembra essere quella più propensa a cambi generazionali nei prossimi 5 anni; opposta la situazione di Pistoia e Prato, dove è massima (oltre l'80%) la quota di coloro che non prevedono passaggi nella direzione d'impresa (*Grafico 8.5*).

Nella maggioranza dei casi dei casi (92,5%), l'obiettivo è quello di mantenere o rafforzare il ruolo della famiglia nella proprietaria nella conduzione dell'impresa, ma è anche vero che, nell'ambito delle attività di servizi, cresce di 6 punti percentuali rispetto alla media nazionale, attestandosi al 12,5%, la quota di coloro che hanno avuto o avranno a breve passaggi generazionali al fine di favorire l'ingresso di nuovi soci o comunque rafforzare il ruolo degli esterni alla famiglia proprietaria.

Grafico 8.5- Microimprese per cambi generazionali e provincia. Toscana. Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

8.3 Le caratteristiche dell'imprenditore e la competitività delle microimprese

In questo paragrafo le caratteristiche dell'imprenditore, finora analizzate, sono state utilizzate al fine di valutare, tramite un'analisi esplorativa, se e come incidono sul livello di competitività¹⁷ dell'impresa. Per fare questo si è implementato un modello di regressione logistica¹⁸, in cui la variabile dipendente (dicotomica) è la competitività¹⁹, mentre i regressori²⁰ sono la classe d'età dell'imprenditore, il genere, la cittadinanza, il titolo di studio e l'essere subentrato o meno dopo un cambio generazionale, che può aver avuto luogo dopo il 2006. Quel che emerge dal modello generale di *Tabella 8.2* è che tutte le variabili considerate, inerenti il conduttore, sembrano avere un effetto sulla competitività dell'impresa. Titolo di studio, genere e appartenenza alla "vecchia" generazione risultano essere le variabili più esplicative.

Rispetto ai casi in cui l'imprenditore ha conseguito il diploma di scuola media superiore, una maggior competitività d'impresa è legata a realtà imprenditoriali in cui il conduttore ha un basso titolo di studio e che, con molta probabilità, appartiene ancora alla "vecchia" generazione; infatti, laddove l'impresa non è stata coinvolta in alcun passaggio generazionale dal 2006 ad oggi, la probabilità di imprese competitive è maggiore.

¹⁷ La competitività d'impresa è rappresentata da una variabile dicotomica (0,1), che assume valore 1 (impresa competitiva) se: a. l'impresa ha stipulato nel corso del 2011 almeno un accordo produttivo con soggetti esterni, indipendentemente dalla natura dell'accordo stesso, b. l'impresa ha introdotto almeno un'innovazione nel triennio 2009-2011, c. l'impresa non ha operato solo esclusivamente su aree di mercato nazionali nel corso del 2011; nel caso in cui non sia soddisfatta anche solo una delle condizioni precedenti il valore dell'indicatore è 0.

¹⁸ Il modello di regressione logistica permette di modellare la relazione fra una variabile dicotomica Y e un insieme di regressori X_1, X_2, \dots, X_n sulla base delle seguente equazione: $\text{logit}(\pi_i) = \log(\pi_i/1-\pi_i) = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n$, dove π è la probabilità che il fenomeno si verifichi.

¹⁹ Per semplicità di analisi e alla luce dell'analisi descrittiva precedente, l'indicatore è 1 se l'impresa ha almeno una relazione produttiva, ha introdotto almeno un'innovazione nel triennio 2009-2011 e vende i propri prodotti anche sul mercato internazionale.

²⁰ Per esigenze di analisi alcune variabili sono state riclassificate.

Tabella 8.2- Risultati del modello di regressione logistica sulla competitività delle microimprese condotte da persona fisica in base alle caratteristiche dell'imprenditore. Toscana. Anno 2011

Regressori		Stime	Errori standard	Wald Chi-Square	Pr>ChiQ	ODDS RATIO
<i>MODELLO GENERALE</i>						
Intercetta		1,212	0,122	99,529	<.0001	
Classe di età	43-59	-0,003	0,004	0,007	0,934*	1,12
Classe di età	60 e più	0,118	0,048	5,988	0,014	1,26
Classe di età	Fino a 42		rif.			
Genere	Femmina	0,139	0,039	13,047	0,000	1,32
Genere	Maschio		rif.			
Cittadinanza	Italiana	-0,347	0,113	9,432	0,002	0,50
Cittadinanza	Straniera		rif.			
Titolo di studio	Alto	-0,315	0,057	30,069	<.0001	0,74
Titolo di studio	Basso	0,328	0,045	53,542	<.0001	1,41
Titolo di studio	Medio		rif.			
Cambio generazionale	No	0,163	0,045	13,030	0,000	1,39
Cambio generazionale	Si		rif.			
<i>MODELLO DONNA</i>						
Intercetta		1,359	0,218	38,807	<.0001	
Classe di età	43-59	0,097	0,094	1,062	0,303	1,42
Classe di età	60 e più	0,157	0,120	1,702	0,192	1,51
Classe di età	Fino a 42		rif.			
Cittadinanza	Italiana	-0,410	0,196	4,366	0,037	0,44
Cittadinanza	Straniera		rif.			
Titolo di studio	Alto	-0,286	0,126	5,146	0,023	0,65
Titolo di studio	Basso	0,133	0,106	1,580	0,209	0,98
Titolo di studio	Medio		rif.			
Cambio generazionale	No	0,179	0,103	3,049	0,081	1,43
Cambio generazionale	Si		rif.			

* I valori contrassegnati da asterisco non sono significativi ad un livello $\alpha=0,05$

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

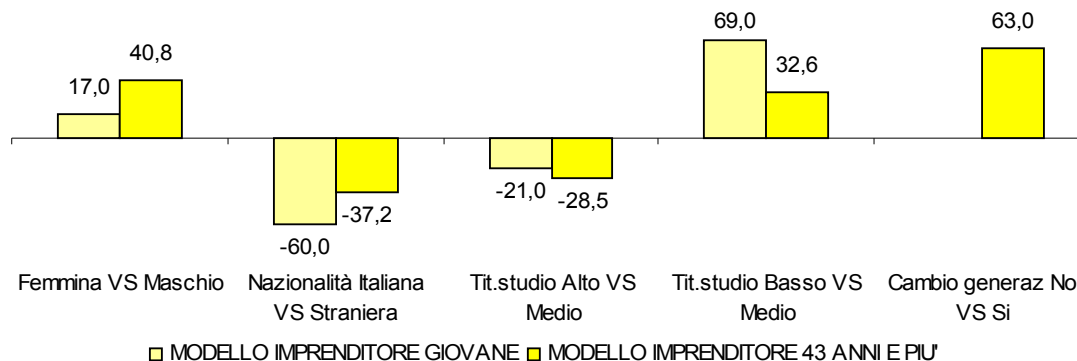
Nelle realtà imprenditoriali in cui il conduttore è ultra sessantenne, la probabilità di imprese competitive supera del 26% quella delle realtà imprenditoriali con conduttore giovane (fino a 42 anni); niente si può dire per quella porzione di imprese con conduttore di età compresa fra 43 e 59, dal momento che la modalità non ha effetto significativo. Interessante notare, infine, come la conduzione femminile, che riguarda il 22% delle unità oggetto d'analisi, è associata ad una maggiore competitività: nello specifico, quando il conduttore è donna la percentuale di imprese competitive aumenta di oltre 30 punti percentuali, rispetto al caso in cui l'imprenditore sia uomo. Confrontando il "modello donna" con quello generale la significatività dei regressori diminuisce leggermente, mentre sembra assumere un valore più esplicativo la classe di età, anche nella modalità 43-59: le imprenditrici appartenenti a questa classe hanno, infatti, una maggiore probabilità (il 42% in più) di gestire imprese competitive, rispetto alle giovani.

Come nel caso del modello generale, anche in quello implementato per le imprese con conduttore o conduttrice giovani (fino a 42 anni), il regressore che denota la cittadinanza risulta essere molto significativo: in particolare, la presenza di un imprenditore italiano si associa ad una minore probabilità di imprese competitive, con una punta del 60% in meno nel caso in cui l'imprenditore ha meno di 42 anni (*Grafico 8.6*).

Assolutamente interessante l'effetto della variabile scelta come proxy del livello di esperienza dell'imprenditore. Questa, che già nel caso del modello generale evidenzia una maggiore competitività fra le microimprese che non hanno subito cambi generazionali negli ultimi 5 anni (*Tabella 8.2*), risulta avere un effetto ancor più significativo nel modello relativo all'imprenditore ultra 43enne: gli odds-ratio rappresentati nel *Grafico 8.6*, rivelano, infatti, che laddove non è

avvenuto un cambio generazionale, la probabilità di microimprese competitive supera del 63%, la stessa quota osservata nel caso di cambio generazionale.

Grafico a.8- Stima della probabilità di microimprese competitive rispetto alla modalità di riferimento in base agli odds-ratio stimati nell'ambito del "modello imprenditore giovane" e imprenditore ultra 43enne. Toscana. Anno 2011



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

Quanto emerso finora, permette di asserire che, in Toscana, tra le microimprese gestite da persona fisica, maggiori livelli di competitività si raggiungono nei limitati casi di imprenditorialità femminile e nelle piccole, ma stabili realtà imprenditoriali, in cui, da almeno cinque anni, non è avvenuto alcun cambio generazionale. Diversamente da quanto si potrebbe immaginare, aver conseguito livelli di istruzione maggiori non sembra tradursi in un modo di fare impresa in maniera competitiva e questo vale anche indipendentemente dall'età e dal fatto che l'imprenditore sia subentrato o meno a seguito di un cambio generazionale.

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

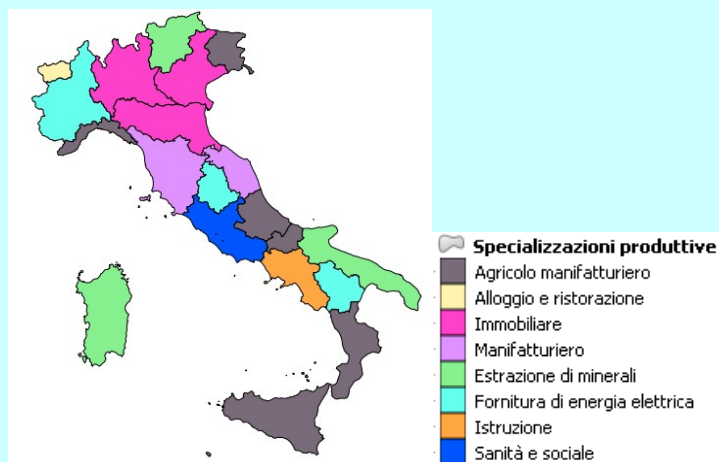
Box: Le microimprese toscane nel panorama italiano

[Vai alla nota metodologica](#)

Il Censimento ha rilevato in Toscana circa 68 mila microimprese attive, che impiegano 311 mila addetti, l'8% sul totale nazionale sia in termini di unità che in termini di addetti.

Sebbene da un punto di vista strutturale non vi siano elementi particolarmente significativi che caratterizzino le micro unità toscane nel confronto con quelle delle altre regioni, l'analisi del coefficiente di localizzazione* evidenzia le diverse specializzazioni produttive regionali. L'indice, come proposto nel *Grafico 1box*, segnala il ruolo centrale delle regioni meridionali nel settore agricolo manifatturiero e quello delle regioni del Nord nel settore immobiliare, la posizione di eccellenza della Valle d'Aosta nel settore alloggio, della Basilicata nella fornitura di energia elettrica e della Sardegna nell'estrazione di minerali.

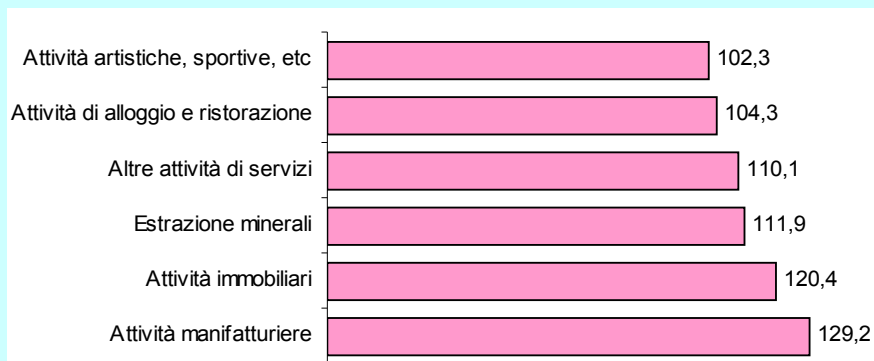
Grafico 1box- Specializzazioni produttive per regione. Anno 2011



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

A caratterizzare maggiormente le microimprese toscane nel confronto con quelle delle altre regioni, l'indicatore di specializzazione produttiva conferma il ruolo centrale della nostra regione nel settore manifatturiero. Nonostante la contrazione significativa del settore industria, in favore di un importante processo di terziarizzazione, a cui si è assistito nel decennio intercensuario, in Toscana rimane evidente la preminenza del comparto manifatturiero, con un livello del coefficiente di localizzazione (129) che, assieme a quello delle Marche (137), risulta più elevato rispetto alle altre regioni d'Italia.

Grafico 2box- Coefficiente di localizzazione per comparto. Toscana. Anno 2011



Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi.

* Il coefficiente di localizzazione è calcolato come rapporto tra la quota percentuale di addetti alle imprese per attività economica del territorio di interesse e la medesima quota nazionale. Fornisce un'indicazione del comparto del sistema economico locale per valori maggiori di 100; tanto maggiore è il coefficiente, tanto maggiore sarà la specializzazione locale.

Sempre con riferimento alla nostra regione, il *Grafico 2box* evidenzia che livelli superiori alla media nazionale del coefficiente di localizzazione si registrano anche nelle attività immobiliari, nell'estrazione di minerali da cave e miniere, nelle altre attività di servizio e nelle attività dei servizi di alloggio e di ristorazione.

L'analisi di confronto tra le microimprese italiane, rispetto ai principali fattori di competitività (presenza di relazioni, apertura ai mercati internazionali, propensione all'innovazione) colloca la Toscana in ottima posizione.

Sebbene la propensione delle microimprese toscane alle relazioni produttive e all'innovazione (di prodotto, processo o marketing) sia in linea con la media nazionale e non collochi la nostra regione in una posizione di particolare rilievo rispetto alle altre regioni, la Toscana si colloca la 5° posto nella graduatoria proposta in *Tabella 1box*, per quel che attiene l'esistenza di più accordi contestuali ad indicare che le relazioni, laddove esistono, sono piuttosto articolate. Quello che però caratterizza maggiormente la nostra regione sul piano nazionale è senza dubbio l'ampia apertura sui mercati esteri: oltre alla cospicua esistenza di relazioni con soggetti all'estero, ben il 17% delle microimprese (corrisponde all'11% la media nazionale) esporta anche al di fuori della Comunità Europea, collocando la Toscana al primo posto della graduatoria delle regioni.

Tabella 1box- Indicatori di competitività delle microimprese per regioni. Anno 2011 (valori percentuali)

Regioni	Microimprese con più accordi contestuali	Regioni	Microimprese che hanno introdotto innovazioni	Regioni	Microimprese presenti nel mercato extra-europeo
Sicilia	15,9	Veneto	37,8	Toscana	17,2
Campania	15,7	Trentino Alto Adige	36,8	Lombardia	16,2
Lazio	15,4	Piemonte	36,2	Veneto	13,3
Sardegna	15,4	Friuli Venezia Giulia	36,0	Friuli Venezia Giulia	13,0
Toscana	15,3	Lombardia	35,6	Marche	11,6
Basilicata	15,1	Emilia Romagna	34,3	Piemonte	11,5
Emilia Romagna	15,1	ITALIA	32,3	Emilia-Romagna	11,4
Trentino Alto Adige	14,7	Toscana	32,1	ITALIA	11,0
Puglia	14,6	Liguria	31,2	Liguria	10,4
ITALIA	14,4	Umbria	31,0	Valle d'Aosta	10,3
Veneto	14,4	Lazio	28,9	Trentino Alto Adige	9,2
Piemonte	14,2	Marche	28,5	Umbria	8,6
Liguria	13,6	Sicilia	28,4	Lazio	8,6
Abruzzo	13,6	Calabria	28,2	Campania	6,9
Marche	13,6	Puglia	27,8	Abruzzo	5,5
Friuli Venezia Giulia	13,4	Campania	27,4	Puglia	5,4
Lombardia	13,3	Basilicata	26,9	Molise	5,0
Calabria	13,1	Sardegna	26,6	Sicilia	4,7
Valle d'Aosta	12,6	Abruzzo	25,9	Basilicata	4,4
Umbria	11,6	Molise	24,3	Calabria	3,6
Molise	11,1	Valle d'Aosta	21,9	Sardegna	3,5

Fonte: elaborazioni "Settore Sistema Informativo di supporto alle decisioni. Ufficio Regionale di Statistica" su dati Istat- Censimento Industria e Servizi

[Torna all'indice](#)
[Vai al capitolo precedente](#)

NOTA METODOLOGICA

Le principali innovazioni del Censimento.

L'Istat ha svolto il 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi, secondo quanto stabilito dal Decreto Legislativo 6 settembre 1989, n. 322, art. 15. e dalla Legge 30 luglio 2010, n. 122 art. 50.

I dati sono stati rilevati con riferimento al 31 dicembre 2011, con l'obiettivo di rappresentare secondo definizioni, classificazioni e nomenclature armonizzate la struttura generale delle imprese, in termini di unità giuridico-economiche e di loro unità locali, ma anche di realizzare approfondimenti inediti su aspetti quali la capacità innovativa e di modernizzazione, le strategie organizzative e finanziarie e i futuri programmi di sviluppo, al fine di consentire una valutazione del potenziale di crescita dell'apparato economico italiano.

Il 9° Censimento, infatti, segna una svolta nel percorso evolutivo dei censimenti economici italiani che dal 1951, ogni 10 anni, hanno fotografato la struttura economica del Paese: le informazioni strutturali delle imprese (attività economica, occupazione, unità locali) sono state desunte direttamente dalle fonti amministrative e dai registri statistici, mentre è stata svolta una rilevazione diretta tramite un questionario contenente quesiti di tipo qualitativo soltanto a un campione di circa 260 mila imprese (poco meno del 6% delle imprese italiane).

Il registro ASIA è il core di tale sistema. Nato nel 1996 ed aggiornato regolarmente attraverso un processo di integrazioni di numerosi fonti amministrative garantisce con cadenza annuale la rappresentazione statistica delle imprese attive, i relativi caratteri anagrafici (denominazione, indirizzi), demografici e di stratificazioni (attività economica, forma giuridica, dimensione ecc.).

Il disegno campionario della rilevazione multiscopo delle imprese.

La rilevazione diretta sulle imprese del 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi ha adottato una tecnica di indagine mista, articolata in una rilevazione di tipo campionario sulle imprese di piccola e media dimensione (con meno di 20 addetti) e di tipo censuario sulle imprese di maggiori dimensioni (con almeno 20 addetti). La diffusione dei dati ottenuti dall'indagine è di tipo censuario, in quanto i dati presentati sono riportati, attraverso opportuno sistema di ponderazione, all'universo delle imprese determinato dai registri statistici basati su dati amministrativi.

Il campione di imprese è stato selezionato dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) dell'Istat, che è la principale fonte informativa sulla struttura delle imprese. Il disegno di campionamento progettato è di tipo stratificato con strati ottenuti dalla combinazione di ATECO 2007 a 4 digit, classe di addetti e regione. Le classi di addetti sono: 3-9, 10-19 e 20 e più addetti. Il campione provinciale è stato ottenuto allocando proporzionalmente le dimensioni campionarie calcolate a livello regionale in ragione del numero di imprese per provincia.

È stato così selezionato un campione di oltre 180 mila imprese con meno di 20 addetti. A questo sono state aggiunte tutte le imprese di ASIA con almeno 20 addetti, per un totale di 260.110 unità.

Sulla base del numero di addetti sono stati utilizzati due differenti modelli di rilevazione (modello QS per le imprese con meno di 10 addetti e modello QX per quelle con almeno 10 addetti).

I contenuti informativi affrontati nel questionario hanno riguardato le seguenti aree tematiche:

1. Imprenditorialità, controllo e governance: i quesiti si concentrano sull'identità dell'impresa: chi la possiede, chi prende le decisioni, com'è organizzata. Una sottosezione è dedicata all'imprenditorialità nelle microimprese (da 3 a 9 addetti), attraverso quesiti su aspetti quali età, nazionalità, genere, titolo di studio ed esperienza lavorativa dell'imprenditore.
2. Capitale umano: la sezione intende valutare il ruolo del capitale umano come risorsa strategica e della conoscenza come fattore chiave di competitività.
3. Relazioni tra imprese: la sezione mira a cogliere le relazioni di collaborazione interaziendale (commessa, subfornitura, diversi tipi di accordi formali o informali, nazionali o internazionali) che contribuiscono a dare forma alle strategie dell'impresa.
4. Mercato: i quesiti di questa sezione colgono la posizione concorrenziale dell'impresa nei mercati di riferimento, raccogliendo informazioni sull'estensione dei contesti nei quali l'impresa opera (locale, nazionale, internazionale), sulla localizzazione dei principali concorrenti, sulle strategie di diversificazione produttiva
5. Innovazione: la sezione si propone in particolare di cogliere la complessità dei meccanismi innovativi adottati dalle imprese, quali la complementarità delle diverse tipologie di innovazione e la rilevanza della dimensione relazionale nei processi innovativi.
6. Finanza: i quesiti, a cui non sono chiamate a rispondere le aziende del settore bancario e assicurativo, rilevano in primo luogo le diverse fonti di finanziamento all'attività d'impresa. Vengono inoltre raccolte informazioni sul rapporto banca-impresa.
7. Internazionalizzazione: obiettivo della sezione è rilevare l'eventuale partecipazione dell'impresa a filiere internazionali, tramite relazioni di mercato o accordi.

[Torna all'indice](#)