

APPROFONDIMENTO TEMATICO

Il fare impresa oggi



MODULO 1

Il settore edile



I dati congiunturali degli ultimi tempi dimostrano le difficoltà di questo settore. La crisi dell'edilizia e delle costruzioni in genere si ripercuote negativamente anche su altri settori produttivi. Dalle attività edili dipendono molti settori; il comparto rappresenta da sempre un traino per la crescita del territorio provinciale. Gli effetti della crisi del settore risultano evidenti leggendo i dati nazionali emanati dall'ANCE (Associazione nazionale costruttori), infatti, dall'inizio della crisi, si è avuta una perdita di 27.000 imprese (-4,3%), e si sono persi 325.000 posti di lavoro nelle costruzioni, che salgono a 500.000 unità, considerando anche i settori collegati, questi dati sono destinati ad aumentare.

Con questo approfondimento intendiamo analizzare i problemi che stanno colpendo queste attività per promuovere iniziative che possano favorirne il rilancio. Le imprese di questo comparto cercano in tutti i modi di sopravvivere ma senza provvedimenti mirati non potranno resistere a lungo. Nuove sfide si profilano all'orizzonte soprattutto per le imprese di questo settore. Lo scenario sta cambiando rapidamente. Il comparto dell'edilizia e delle costruzioni è chiamato oggi a rispondere diversamente alla crescente domanda di mercato sia pubblica sia privata. Confrontarsi con queste sfide richiede un nuovo approccio capace di combinare creatività e innovazione tecnologica. Stanno, infatti, emergendo esigenze di tipo diverso quali: -la maggiore attenzione alle problematiche ambientali, legate alla esigenza di costruire edifici a basso consumo energetico;

- la necessità di innovare la filiera produttiva stimolando l'automazione sia durante la produzione degli elementi tecnologici sia negli impianti, con il ricorso alla domotica;- l'impegno d'innovazione tecnologica legata alla ricerca avanzata.

Partiamo da alcune definizioni:

-INNOVAZIONE è un opportuno insieme omogeneo di azioni, scelte, cambiamenti, comportamenti ecc. finalizzati a raggiungere un obiettivo percepito come positivo - per esempio per un'impresa: diventare più competitiva attraverso la creazione di una rete tra le imprese le istituzioni (committenza) a cui è demandato il compito di verificare gli adempimenti (responsabilità solidale) e/o - processi aziendali (progettazione, offerta, contrattualistica, pianificazione, produzione, rilevazione e rendicontazione, amministrazione e controllo), dove l'operatività tra sedi e luoghi diversi, sono una, necessità imprescindibile del nuovo modello organizzativo per il governo delle complessità. E' sempre più necessaria la realizzazione di un sistema di ricerca, formazione ed innovazione tecnologica nel quale si integrino gli obiettivi di sviluppo delle conoscenze e di crescita del know-how da applicare ai processi produttivi. Un sistema che, grazie alle nuove tecnologie e la ricerca dovrà consentire di far circolare con tempestività informazioni, dati, opportunità, interpretabili con facilità ed immediatezza. Ad esempio: nell'ambito del recepimento delle direttive comunitarie 2004/17/CE e 2004/18/CE ha semplificato la legislazione sugli appalti pubblici e introdotto novità a livello nazionale in tutti gli Stati comunitari. In Italia la materia è stata disciplinata con il nuovo Codice dei contratti pubblici (D.LS. 12.4.2006 n.163). Il mercato degli appalti rappresenta un importante fattore di sviluppo per le imprese, spesso frenate nella partecipazione da una scarsa conoscenza della normativa locale o da impedimenti di carattere amministrativo (es: non perfetta coincidenza tra la documentazione richiesta e quella disponibile a livello nazionale, difficoltà nel reperire il capitolato, ecc). Soltanto una puntuale ed esauriente progettazione garantisce l'efficacia e l'efficienza dell'azione amministrativa di esecuzione ad esempio di un'opera pubblica. Questo equivale a dire che la progettazione deve risolvere i problemi che sono stati identificati come esigenze di partenza. I percorsi seguiti dall'innovazione nel campo delle tecniche costruttive e dei prodotti per l'edilizia sono difficili, spesso tortuosi. Ciò dipende, secondo un'opinione corrente, dal

fatto che il settore dell'edilizia è un settore nel quale l'innovazione non nasce quasi mai autonomamente, ma viene trasferita da altri settori: quello delle costruzioni, in altre parole, sarebbe un settore nel quale arriva, in tempi più o meno lunghi, ciò che di nuovo è già apparso un rapporto difficile e contrasto, stretto tra domanda e mercato. Fare innovazione significa intervenire su servizi, processi o prodotti per renderli più adeguati a rispondere alle sfide tecnologiche ed economiche. Gli imprenditori sono sempre stati in grado di rispondere a queste sfide grazie alla profonda conoscenza delle comunità in cui operano, all'esperienza, alla flessibilità, alla creatività e allo spirito imprenditoriale: alcuni tra gli ingredienti principali dell'innovazione, ma ora diventa sempre più difficile riuscire a disbrigarci. L'approfondimento si pone anche come occasione di confronto per capire "come si vince la sfida dell'innovazione tecnologica". Questa, infatti, necessita una nuova cultura, dove individui e imprese trovano risorse, strumenti e assistenza qualificata per tradurre le idee in progetti e in attività, e dove competenze diverse s'incontrano e cooperano per costruire innovazione. Oggi le tecnologie aprono nuovi e complessi scenari nel cantiere edile e nella produzione d'impresa ma spesso creano incertezze nei processi tecnici e normativi. Il cantiere quale luogo di produzione e realizzazione può essere definito come una struttura molto complessa e sofisticata di impianti, attrezzature, aree di servizio, stoccaggio materiali e componenti, ecc. La sua organizzazione-gestione dipende strettamente dal tipo e dall'entità dell'intervento che si va a realizzare, dalle tecniche costruttive e dai materiali impiegati, dall'ubicazione delle aree direttamente e indirettamente interessate, dalla tipologia e qualità delle imprese coinvolte nella realizzazione, dalla tempistica prevista dai capitolati e contratti e dall'economia generale di appalto. Ciò comporta notevoli variabili al sistema cantiere che determinano la sua unicità e che richiedono una puntuale pianificazione delle varie fasi e un altro gestionale per garantire un razionale e conveniente processo produttivo. Ciò che ha una grossa influenza sull'organizzazione del cantiere, oltre alla complessità del progetto, rendendola ancora più accurata e specialistica è la gestione del processo di integrazione di diversi appaltatori e sub-appaltatori. La cantierizzazione quindi influenza il progetto costruttivo che deve tener conto dell'integrazione tra le varie ditte, delle proprie caratteristiche di lavoro e delle proprie procedure di lavorazione e montaggio. Il successo di un intervento, a livello edilizio o

infrastrutturale, dipende dal contributo di tutte le parti che intervengono nel processo e dalla loro efficace integrazione, in particolare: dal committente, in primo luogo, che definisce gli obiettivi dell'intervento, le regole scegliendo gli organismi di progettazione e le imprese di costruzioni da incaricare e i progettisti, che definiscono le opere da eseguire e le descrivono nei documenti tecnici che sono trasmessi agli altri operatori, indicandone le criticità ed i criteri per gestirle; dalle imprese di costruzione (fornitori principali e loro subappaltatori), nella misura in cui scelgono le tecnologie da impiegare, pianificano e programmano l'utilizzo delle risorse a disposizione per la loro realizzazione conforme ai documenti tecnici emessi; dai fornitori di prodotti da costruzione, riguardo alla garanzia di conformità alle caratteristiche dichiarate, ma anche per il supporto progettuale e operativo offerto circa le possibilità di applicazione, alle caratteristiche e alle modalità di messa in opera. E' necessario considerare che il settore delle costruzioni è al centro di grandi mutazioni: di ordine tecnologico (materiali, prodotti, tecniche); di ordine organizzativo (gestione e pianificazione informatizzata del cantiere, coordinamento della sicurezza); di ordine regolamentare (nuove normative comunitarie in materia di sicurezza e qualità e relative norme nazionali di recepimento).

Necessita di

- migliorare la capacità di comunicare e di lavorare in gruppo; sviluppare progetti formativi specifici;
- erogare la formazione relativa alla sicurezza ed alla prevenzione sul luogo di lavoro;
- erogare moduli formativi di lingua italiana per i lavoratori stranieri;
- formazione dei lavoratori sulla terminologia tecnica utilizzata nel settore edile;
- fare acquisire le conoscenze e le abilità specifiche necessarie.

Per lavorare nel cantiere, fare conoscere la realtà lavorativa, i processi e le attività previste, le attrezzature e le strumentazioni di lavoro. La figura più comune d'imprenditore, fino a qualche anno fa, era quello proveniente dalla manovalanza edilizia che, messi in proprio, accentrava su di sé tutta la responsabilità dell'impresa affidandosi all'esperienza; utilizzando spesso mezzi d'opera occasionali, e criteri gestionali sommari, spesso senza conoscere appieno gli obblighi di legge e di regolamento, fiscali, contributivi, tecnici e di sicurezza. Nella maggior parte dei casi, gli imprenditori del settore sono lontani da una consapevole strategia organizzativa e produttiva, nonché dalla pianificazione finanziaria e dalla ottimizzazione operativa delle attività di cantiere. Il nuovo scenario invece carico d'innovazione esige una qualità professionale superiore per gestire la realizzazione del ciclo produttivo, facendo emergere nuove professionalità (è il caso della sicurezza e della qualità), o riportando l'attenzione in termini innovativi sugli antichi mestieri della tradizione. Il settore dell'edilizia è caratterizzato del nostro territorio dalla presenza di piccole imprese, questo fatto determina condizioni di difficile praticabilità per la formazione tecnica tradizionale, per garantire un'offerta formativa di qualità. La crisi dell'edilizia abitativa, la necessità di riconvertirsi verso i settori delle infrastrutture e del recupero edilizio, la spinta ad evolvere verso un nuovo modello di impresa, sono i fattori di fondo che portano le imprese edilizie a guardare l'informatica più in chiave organizzativa e gestionale che come strumento di automazione della produzione. Nel settore edile come in altri, il successo di un'impresa è legato alla capacità di gestire con efficacia il cambiamento, di modificare gli assetti aziendali per guadagnare posizioni migliori di mercato.

L'approfondimento nasce quindi, dall'esigenza di fornire un quadro sufficientemente esauriente sulle problematiche del settore edile. E' intenzione dell'Associazione supportare le aziende di questo settore con un'attenta analisi dei mutamenti produttivi e, conseguentemente, delle richieste del mercato, per una risposta concreta alle esigenze lavorative.

L'obiettivo della presente indagine è offrire un maggiore sostegno a tutto il sistema edile, ponendosi come punto di riferimento sia per le parti sociali sia per i soggetti che attuano politiche attive del lavoro.

Tab.1 I SETTORI DI ATTIVITA' DELLE IMPRESE PRESE IN ESAME

EDILIZIA RESIDENZIALE
EDILIZIA OPERE PUBBLICHE
MANUTENZIONI
PULIZIE
MOVIMENTO TERRA
RESTAURO-RISTRUTTURAZIONE
PRODUZIONE- DISTRIBUZIONE CALCESTRUZZO
BONIFICHE AMIANTO ED ATTIVITA' AFFINI

Tab.2 AMBITI IN CUI OPERANO LE IMPRESE INTERPELLATE

Pubblici-privati	31%
Privati	23%
Appalti pubblici	19%
Edilizia residenziale	15%
Affidamenti diretti	12%

Nella Tab.2 sono elencati gli ambiti in cui operano le imprese e dalle risposte, si può costatare che nella maggioranza dei casi, gli edili interpellati operano in ambiti sia pubblici sia privati (31%).

Tab.3 DIFFICOLTA' DEI COMPARTI EDILI DALL'INIZIO DELLA CRISI

La produzione di nuove abitazioni	- 44%
I lavori pubblici	- 37%
L'edilizia non residenziale privata	- 27%

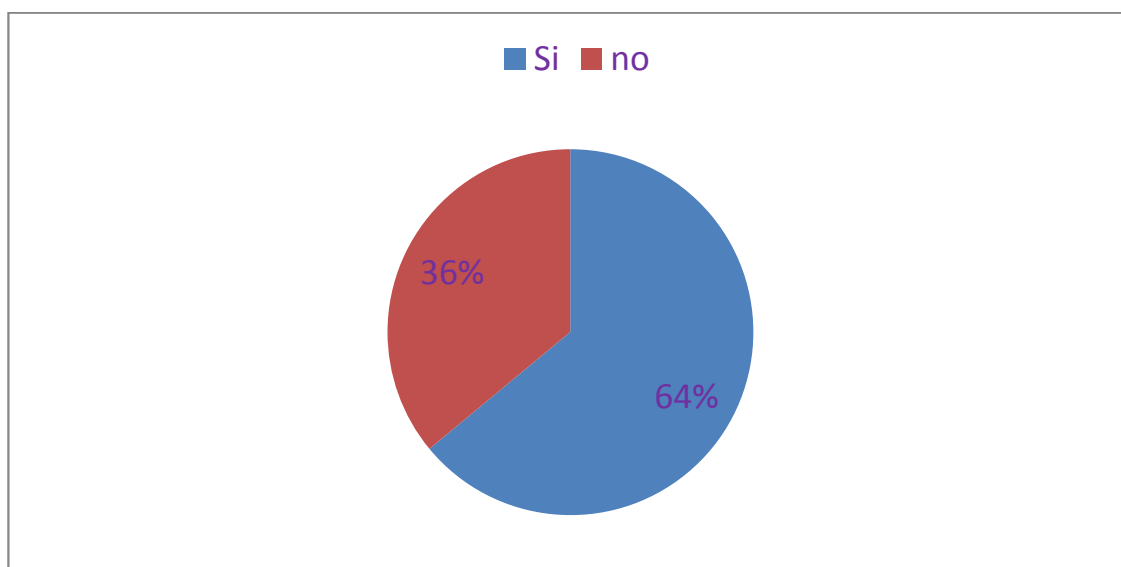
I dati della tabella 3 confermano il permanere di un clima congiunturale molto difficile.

Tab.4 ADDETTI DELLE IMPRESE EDILI

Operai	52%
Tecnici	20%
Capi cantiere	12%
Apprendisti	10%
Impiegati	8%
Altro	3%

Nella Tab.4 sono elencati le tipologie di attività svolte. L'attività edile è molto condizionata dalla disponibilità e dalla professionalità della mano d'opera, dall'analisi dei risultati è emerso, che perlopiù gli imprenditori hanno alle loro dipendenze lavoratori con la qualifica di operai(52%), il 20% quella di tecnici e il restante sono capocantieri e apprendisti.

Graf.1 LAVORATORI STRANIERI NELL'ORGANICO



Come emerge dalla lettura del graf.1 solo il 36% delle imprese esaminate dichiara di non avere nel proprio organico stranieri, mentre il restante 64% li utilizza.

Tab.5 MERCATI DI RIFERIMENTO

Locale	54%
Regionale	34%
Nazionale	10%
Eestero	2%
Totale	100%

La maggioranza delle imprese prese in esame, ha come mercato di riferimento quello locale (54%) e in alcuni casi quello regionale(34%, sono invece poche quelle che lavorano in ambito nazionale come si può vedere nella tab.5.

Tab.6 FUNZIONI PRESENTI NELL'AZIENDA

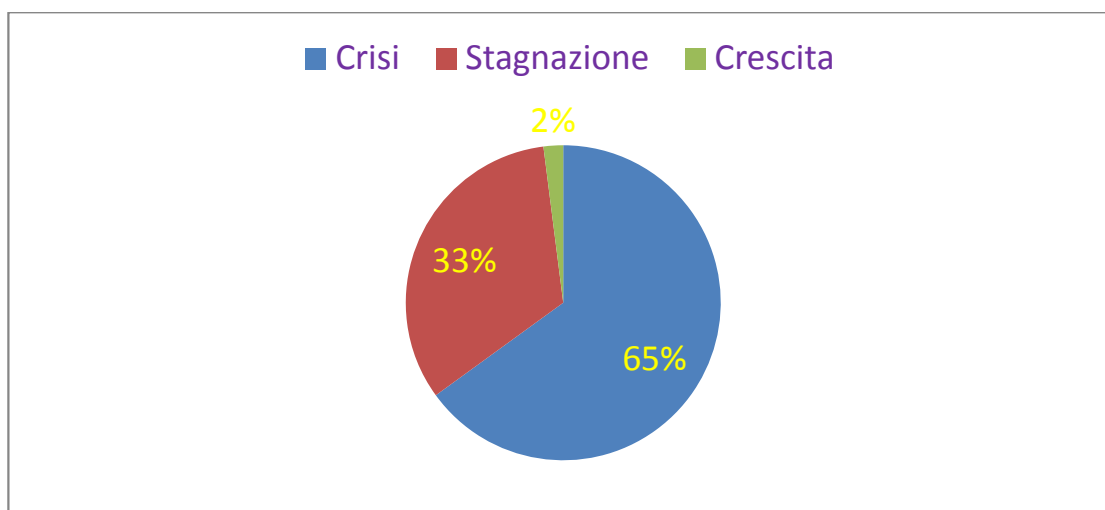
Cantieri	38%
Sicurezza ambiente	35%
Produzione	24%
Vendita	22%
Progettazione,ufficio tecnico	18%
Logistica e distribuzione	16%
Informatica-telematica	12%
Marketing	10%
Qualità	6%

La tabella 6 illustra le funzioni presenti nelle aziende.

Tab.7 ORGANIZZAZIONE AMMINISTRATIVA

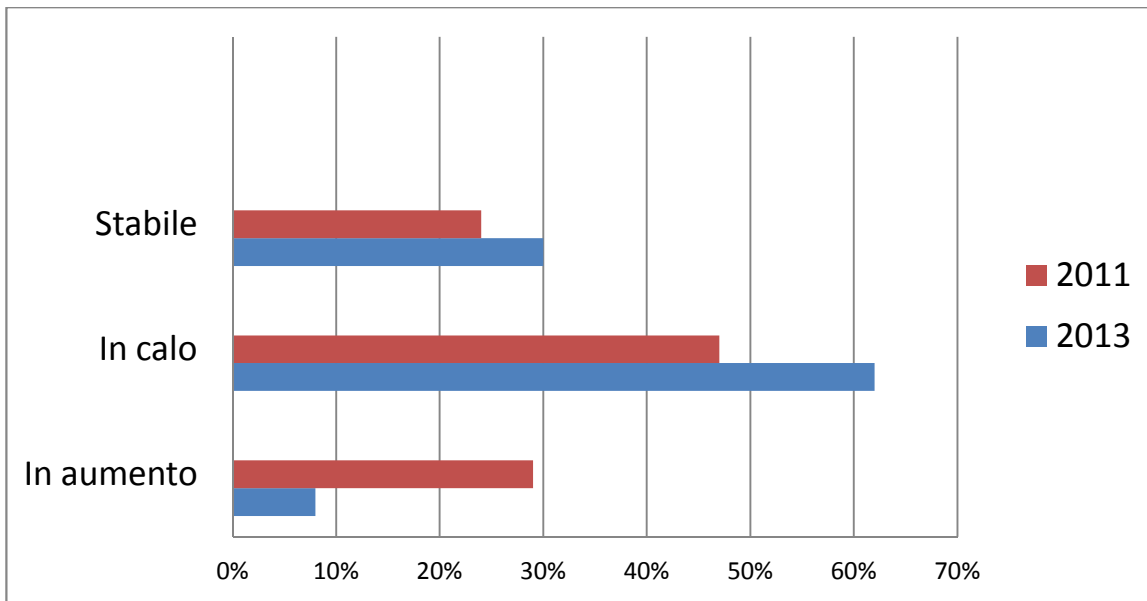
Attività amministrativa tecnica interna	28%
Attività amministrativa tecnica esterna	72%

Per quanto riguarda l'organizzazione amministrativa, gli imprenditori intervistati preferiscono gestire l'attività esternamente (Tab.7).

Graf.2 ANDAMENTO DEL SETTORE

Circa l'andamento economico del settore edile, il 33% rivela uno stato di stagnazione, il 65% dichiara apertamente la crisi del comparto, mentre solo il 2% ha ravvisato un andamento in crescita (Graf.2).

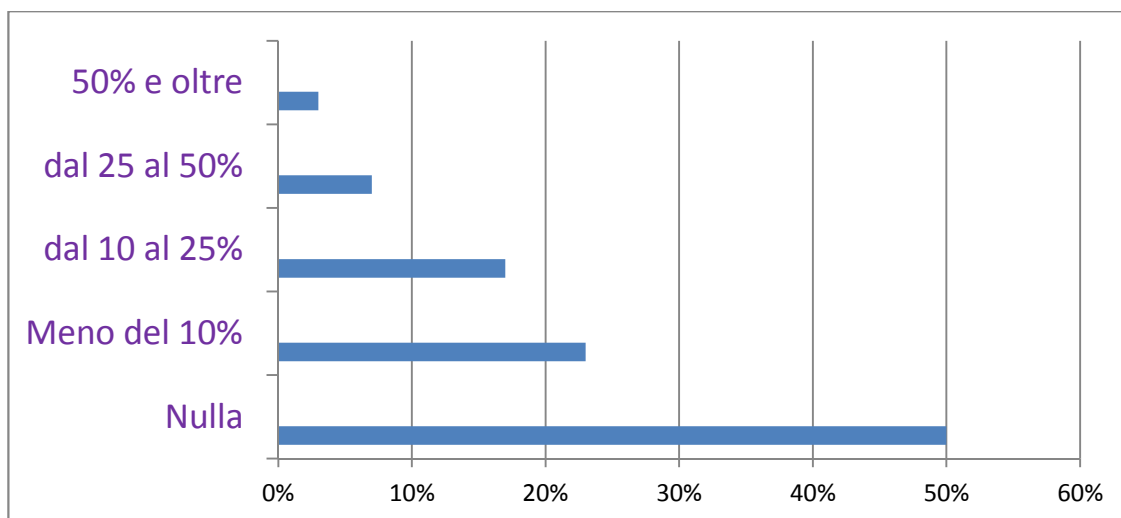
Graf.3 SITUAZIONE PORTAFOGLIO LAVORI



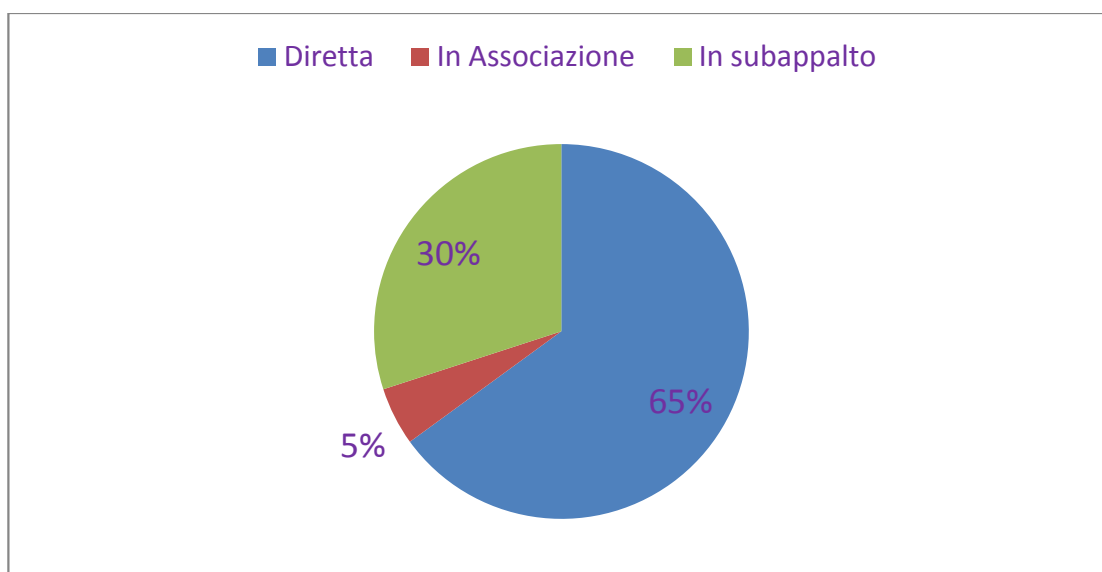
I dati del graf.3 e della tab. 7 mostrano un trend in peggioramento per quanto riguarda il portafoglio clienti e le produzioni realizzate rispetto al 2011.

Tab.8 PRODUZIONE REALIZZATA

	PRIMO SEMESTRE 2013	2011
Edilizia abitativa	-7,5%	-6%
• Pubblica	-12%	-3%
• Privata	-3%	-5,5%
Edilizia non abitativa	-22%	-6%
Lavori pubblici	-14%	-14%

Graf.4 LAVORI EFFETTUATI FUORI PROVINCIA

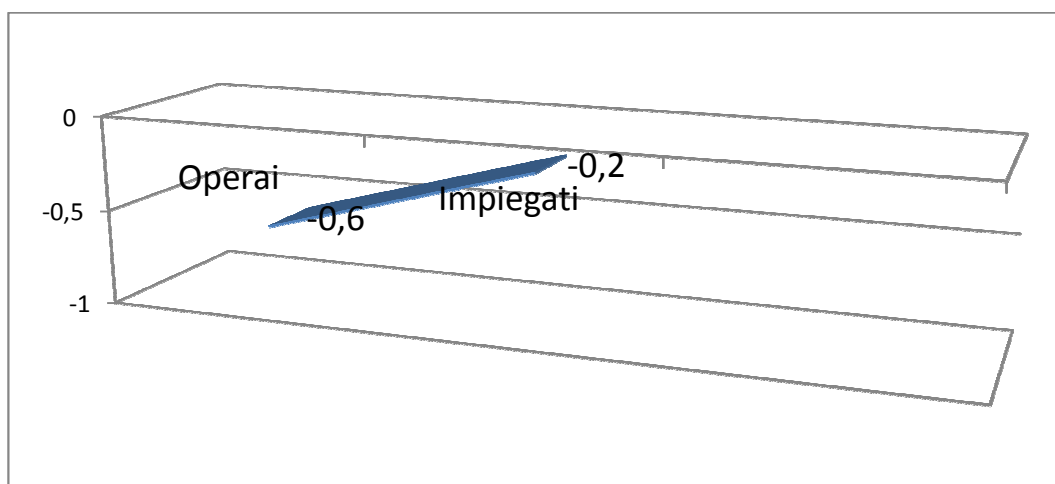
I lavori effettuati dagli imprenditori edili presi in esame, vengono svolti prevalentemente nel territorio provinciale e ottengono i lavori direttamente come si vede nei graf.4-5.

Graf.5 MODALITA' DI ESECUZIONE DEI LAVORI

Tab.9 RITARDI NEI TEMPI DI PAGAMENTO

	2013	2011
Da 60 a 90 giorni	11%	51%
Da 90 a 120 giorni	26%	29%
Da 120 a 150 giorni	45%	15%
Oltre 150 giorni	18%	5%

I ritardi dei tempi di pagamento sono un grosso problema per gli imprenditori che lavorano con la pubblica amministrazione, ma incontrano molte problematiche anche coloro che hanno a che fare con i privati. Il governo italiano e l'Europa hanno rilevato la necessità di agevolare il credito delle imprese e di sviluppare un ambiente giuridico ed economico che favorisca la puntualità dei pagamenti nelle transazioni commerciali, ma ci sono ancora molti scogli da superare, poiché i tempi in cui vengono effettuati i pagamenti si sono ulteriormente allungati rispetto agli anni passati.

Graf.6 ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE

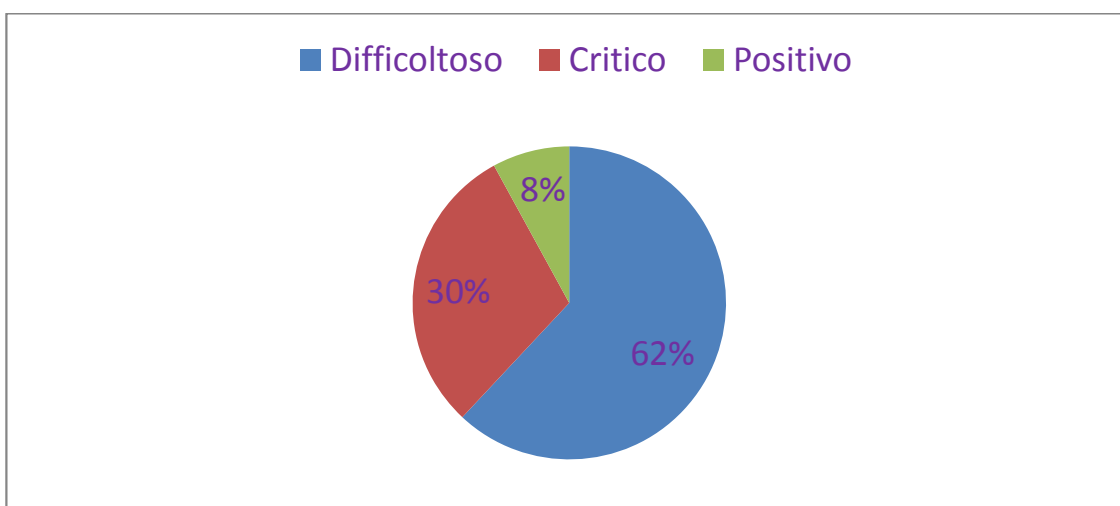
Per le difficoltà conseguenti alla crisi anche l'occupazione è diminuita sia per gli operai (-0,6%), sia, anche se in maniera più contenuta, per gli impiegati (-0,2%).

Tab.10 LE PRINCIPALI DIFFICOLTÀ INCONTRATE NELLO SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ

Troppi vincoli burocratici e amministrativi	53%
Eccessiva pressione fiscale	51%
Crescenti difficoltà nell'accesso al credito	48%
Necessità di un forte cambiamento organizzativo	43%
Necessità di investimenti per rinnovare l'impresa	35%
Difficoltà di mercato (concorrenza, domanda in calo)	29%
Scarsa redditività	22%
Ripercussioni per crisi di aziende terzi	19%
Difficoltà di reperimento di aree adeguate	17%
Tassi di interesse esosi	16%
Carenza servizi/infrastrutture	15%
Tempi lunghi nella riscossione dei crediti	13%
Reperimento mano d'opera qualificata	9%

Nella Tab. 10 vi sono elencate le difficoltà incontrate dalle imprese nello svolgimento dell'attività; il problema più sentito sono i troppi vincoli burocratici, seguiti dall'eccessiva pressione fiscale che ha raggiunto livelli insostenibili.

Graf.7 QUALITÀ DEL RAPPORTO CON GLI ISTITUTI DI CREDITO



Le imprese hanno mostrato di avere un rapporto tendenzialmente difficoltoso con le banche come si vede dal graf.7, specialmente in questi periodi.

Tab.11 FATTORI CHE POTREBBERO FAVORIRE LA COMPETIVITA' DELL'IMPRESA

Supporto finanziario pubblico/agevolazioni	38%
Informazioni e assistenza su:	
• Bandi di finanziamento	44%
• Mercati di sbocco	39%
• Aiuti nell'internazionalizzazione	25%
• Tecnologie innovative	23%
• Opportunità commerciali	20%
• Organizzazione aziendale	13%
• Reperimento materie prime/manodopera	11%
Formazione su:	
• Sburocratizzazione amministrativa	41%
• Innovazione tecnologica	33%
• Marketing e sviluppo commerciale	19%
• Internazionalizzazione	17%

In uno scenario che non è mai stato tanto incerto, difficile e insidioso, le imprese stanno comprendendo i cambiamenti epocali in atto (tecnologie, globalizzazione) e stanno adeguando le loro strategie per essere più competitive. Nella Tab.11 sono indicati alcuni fattori che potrebbero favorire la competitività dell'azienda.

Tab.12 IMPIEGO DELL'INFORMATICA NEL SETTORE EDILE

Preparazione dei preventivi	38%
Contabilità	29%
Accesso a listini prezzi	22%
Acquisto materiali	18%
Gestione progetti	15%
Gestione dei contatti con clienti e fornitori	10%
Distribuzione mezzi e persone	9%
Stato avanzamento dei lavori	7%

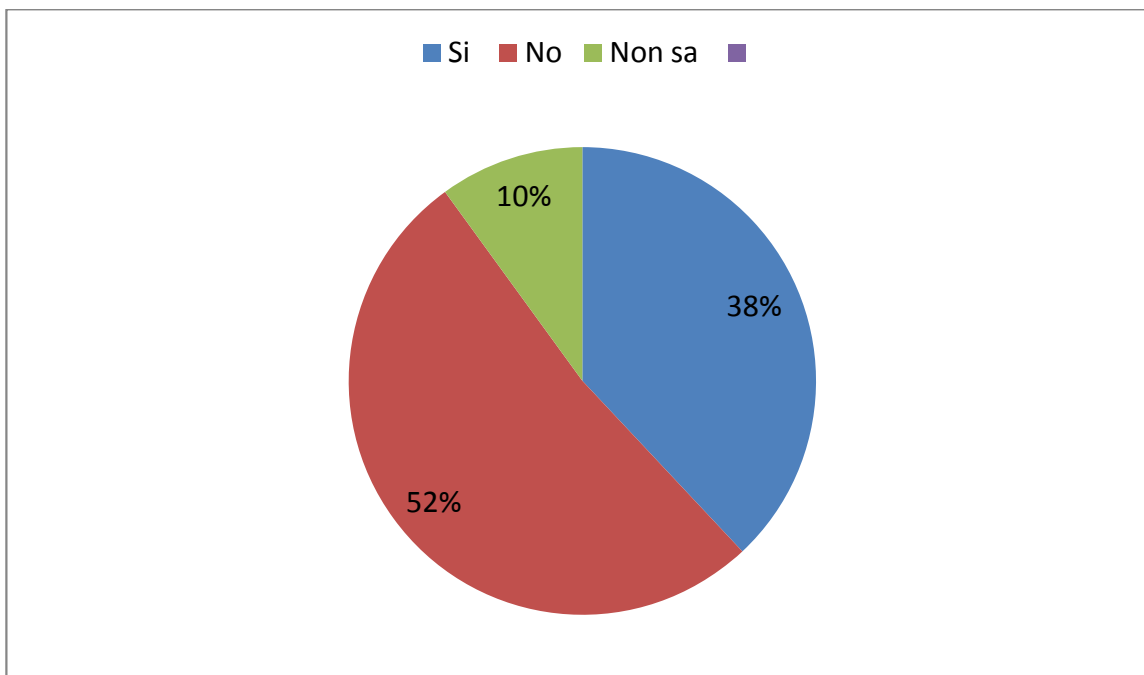
L'informatica è in grado di aiutare l'imprenditore in tante fasi del processo edilizio, ma in realtà è ancora poco utilizzata, infatti, viene usata principalmente per i preventivi (38%) e la contabilità(29%) e poco per le altre attività (Tab.12).

Tab.13 IMPORTANZA DELL'INNOVAZIONE E DELL'UTILIZZO DI NUOVE TECNOLOGIE

Importante	39%
Non importante	20%
Molto importante	17%
Non sa	14%

La crescita è un obiettivo comune a tutti i settori, pertanto le imprese cercano di migliorare le strutture organizzative per adeguarsi ai cambiamenti. Dai risultati è emerso che gli operatori interpellati, considerano le nuove tecnologie un fattore importante per l'azienda, tab.13.

Graf.8 DISPONIBILITÀ AD AGGREGAZIONE A CONSORZI O ASSOCIAZIONE CONSORTILI



Una buona percentuale d'imprenditori si sono mostrati disponibili a far parte di una struttura consortile, come si vede dai risultati del graf.8. I consorzi come si può vedere dalla Tab.14, possono rappresentare per le imprese edili, una opportunità in quanto fonti di relazioni, per diversificare la produzione ed ampliare i propri mercati altrimenti preclusi.

Tab.14 MOTIVAZIONI PER CHI E' FAVOREVOLE

Per poter partecipare a commesse di più grande entità	39%
Per allargare i mercati di riferimento	32%
Condizioni più favorevoli con le banche	30%
Per avere la possibilità di lavorare nel comparto pubblico	25%
Per poter fare acquisti in comune di materiali	20%
Per avere una maggiore visibilità ed affidabilità	19%
Condivisione delle attrezzature	14%

Tab.15 FATTORI CHE POTREBBERO FAVORIRE I PROCESSI D'INNOVAZIONE DELL'IMPRESA

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Investimenti- finanziamenti			X	
Ricerca e sviluppo svolte all'interno dell'impresa		X		
Collaborazione con fornitori locali		X		
Collaborazione con imprese locali			X	
Collaborazioni con istituzioni locali		X		
Collaborazione con istituzioni non locali			X	
Conoscenze apportate dal personale locale		X		
Conoscenze apportate dal personale non locale		X		
Imitazione di processi-prodotti da altre imprese		X		
Partecipazione a fiere, convegni, stampa specializzata				X

Nella Tab.15,16 sono illustrati gli aspetti che favoriscono l'innovazione, gli ostacoli che ne hanno impedito la realizzazione e gli obiettivi. Nella tab.17 i vantaggi.

Tab.16 OSTACOLI CHE POSSONO IMPEDIRE I PROCESSI INNOVATIVI

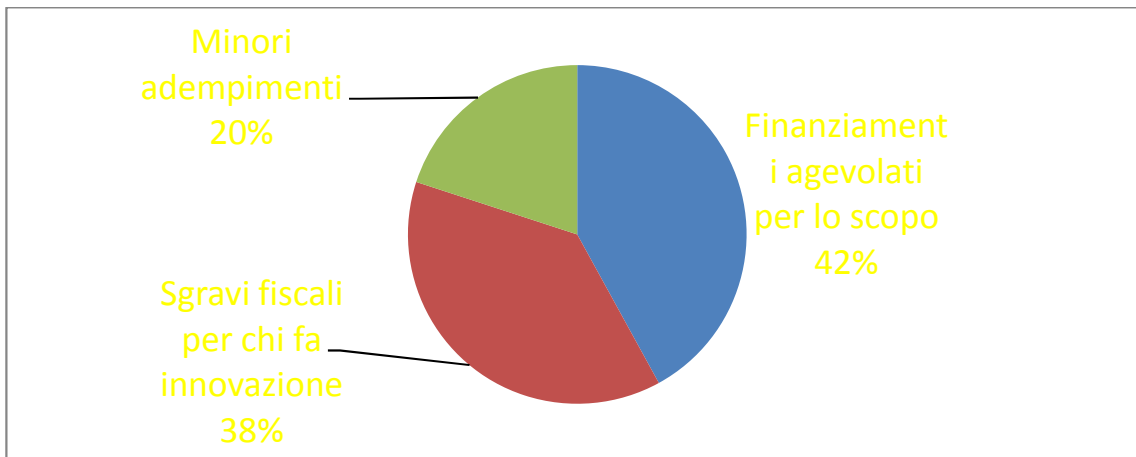
MOTIVAZIONI	PER NIENTE	POCO	ABBASTANZA	MOLTO
Rischio finanziario percepito troppo elevato			x	
Difficoltà di riorganizzazione aziendale		x	x	x
Carenza di strumenti finanziari adeguati			x	
Mancanza di fonti di finanziamento esterne all'impresa			x	
Difficoltà di reperire personale qualificato		x		
Mancanza di stimoli interni		x		
Incertezze sulla domanda dei prodotti-servizi innovativi		x		
Mancanza di informazioni sui mercati			x	
Attività di ricerca non coincidenti ai bisogni dell'impresa			x	
Difficoltà di relazioni con le strutture di ricerca				x
Mancanza d'informazioni sulle tecnologie	x			
Scarsa disponibilità di centri di ricerca	x			
Scarsa disponibilità di centri servizi o laboratori di test				
Difficoltà di reperire partners			x	

Tab.17 VANTAGGI DERIVATI DALL'INNOVAZIONE

Diminuire i costi	41%
Aumentare la produttività	35%
Aumentare la quota di mercato	30%
Estendere o sostituire la gamma dei prodotti	29%
Aumentare la flessibilità produttiva	25%
Migliorare l'impiego delle risorse	21%
Migliori servizi al cliente	20%
Migliorare l'impatto ambientale	19%
Penetrare in nuovi mercati	15%
Adeguarsi alla normativa in materia	14%

ambientale	
Aumentare la sicurezza	12%
Adeguarsi alla concorrenza	10%
Migliorare la qualità del prodotto	8%
Adeguarsi a normative particolari di settore	5%

Graf.9 RISORSE CHE POTREBBERO INCENTIVARE L'INNOVAZIONE



Gli imprenditori interpellati, per avere uno sviluppo dell'impresa, ritengono necessari alcuni fattori come le agevolazioni finanziarie (42%), gli sgravi fiscali (38%) e minori adempimenti come si legge nel Graf.9.

Tab.18 TIPOLOGIE DELLE INNOVAZIONI TECNOLOGICHE UTILI PER LO SVILUPPO DELL'AZIENDA

Nuovi macchinari e attrezzature varie	42%
Nuove forme organizzative e produttive	37%
Creazione di nuovi mercati	33%
Innovazione dei processi di lavorazione	28%
Innovazione del prodotto	19%
Servizi proposti	12%

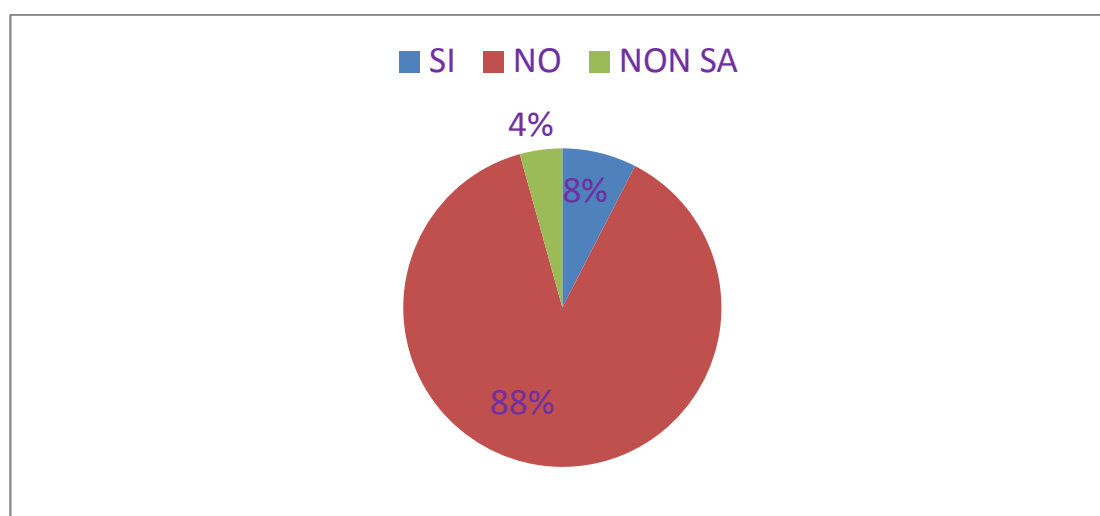
Le imprese dei giorni nostri sono state messe alla prova da alcuni fattori che hanno accelerato l'esigenza di cambiamento, di trasformazione e di ricerca del vantaggio competitivo, per riuscire è importante che gli imprenditori possano avvalersi di determinate tecnologie per migliorare l'attività imprenditoriale, per questo sono necessarie nuove attrezzature e nuove forme organizzative.

Tab.19 CONTESTI IN CUI REPERIRE INFORMAZIONI RELATIVE ALL' INNOVAZIONE

Conferenze, seminari e convegni	37%
Formazione tecnica	33%
Fiere, mostre	30%
Internet	29%
Camera di Commercio	26%
Associazioni di categoria	25%
Studi di mercato	17%
Fornitori	15%
Fonti interne all'impresa	10%
Riviste scientifiche, pubblicazioni tecniche e commerciali	5%
Imprese concorrenti o imprese dello stesso settore	4%

Per essere al passo con i tempi le imprese hanno sempre di più bisogno di apprendere nuove informazioni riguardante le specificità del settore, pertanto i titolari e i dipendenti devono essere aggiornati, per far questo gli operatori partecipano preferibilmente a conferenze o a corsi formativi (tab.19).

Graf.10 DISPONIBILITA' AD EFFETTUARE INVESTIMENTI TECNOLOGICI



La crescita è condizione competitiva di sopravvivenza, ma per crescere è necessario investire ed adeguarsi tecnologicamente, ma solo una piccola percentuale delle imprese prese in esame (8%) ha dichiarato la

disponibilità a investire nelle nuove tecnologie, poiché vi è molta incertezza riguardo al futuro.

Tab.20 FATTORI CHE LIMITANO LA CRESCITA ECONOMICA DELL'IMPRESA

Accesso al credito	34%
Prospettive contingenti sfavorevoli	33%
Scarsa capitalizzazione	30%
Mancanza spazi adeguati	29%
Costi di gestione	26%
Scarse competenze tecnologiche	20%
Scarse risorse imprenditoriali	15%

I fattori che limitano la crescita economica sono conseguenti alla contingenza economica sfavorevole, la difficoltà di accesso al credito è l'inconveniente maggiormente sentito, seguito dagli alti costi di gestione (Tab.20).

Tab.21 CONDIZIONI CHE POTREBBERO MIGLIORARE LO SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITA'

Miglioramento delle infrastrutture	46%
Interventi che favoriscono la viabilità	43%
Servizi erogati dalle istituzioni in ambito ambientale	39%
Riduzione dei costi degli oneri burocratici, tasse e tributi	38%
Capacità del tessuto imprenditoriale di assorbire la manodopera locale	33%
Maggiore offerta di aree produttive	27%
Miglioramento della qualità reti di comunicazioni tecnologiche	21%

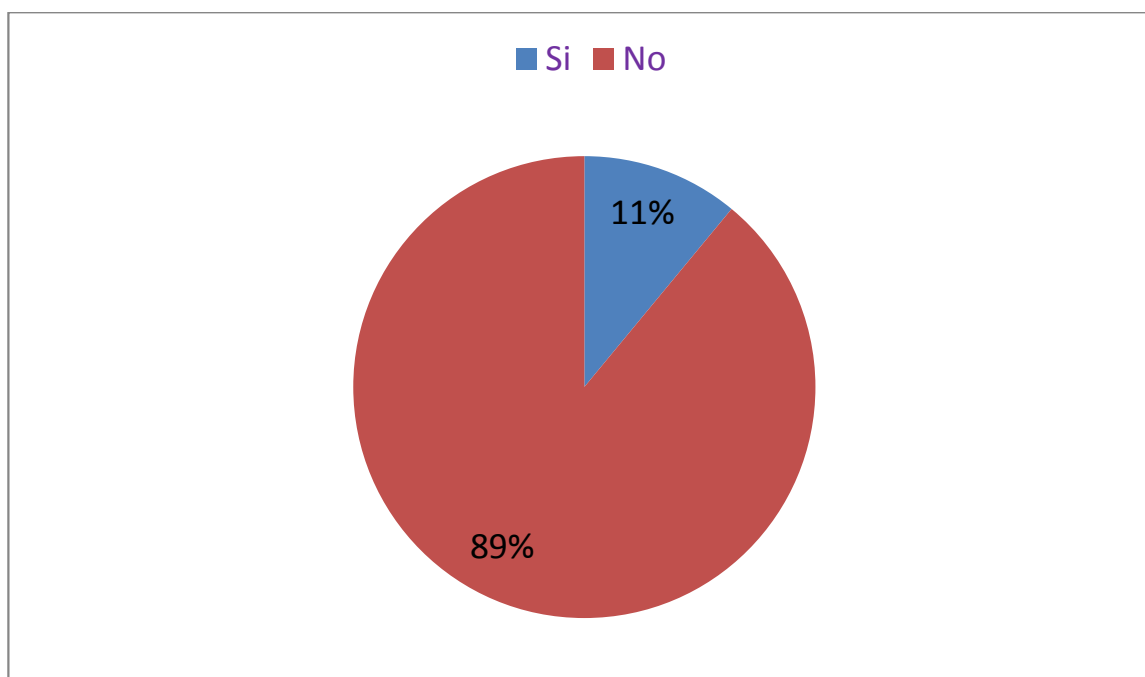
Gli imprenditori contattati dichiarano che le condizioni ideali per migliorare l'attività sono quelle che riguardano le infrastrutture in genere, oppure quelle concernenti un miglioramento della viabilità o degli interventi per la sicurezza nei luoghi di lavoro (Tab.21).

Tab.22 FACILITAZIONI AVUTE DALLE LEGGI CHE DISCIPLINANO IL SETTORE (SOA, DURC, CODICE APPALTI)

Scarse	38%
Per nulla	30%
Abbastanza	24%
Non sa	8%

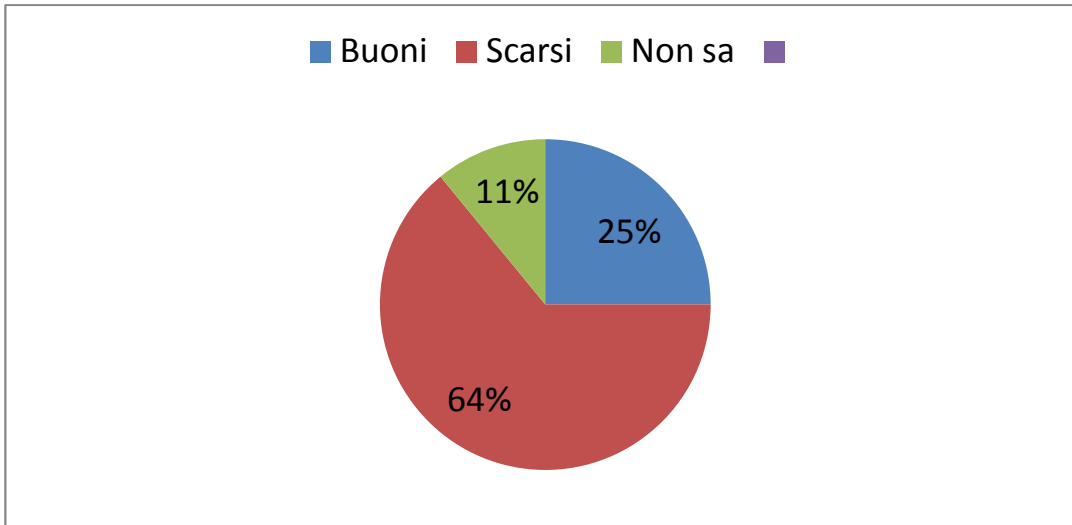
Anche le attestazioni di legge esaminate nella Tab.22 non hanno facilitato l'attività delle aziende. Dalle indicazioni fornite dalle imprese risulta che per quanto riguarda le certificazioni, solo il 24% ha risposto di utilizzarle e i benefici sono stati piuttosto scarsi.

Graf.11 UTILIZZO DELLE CERTIFICAZIONI



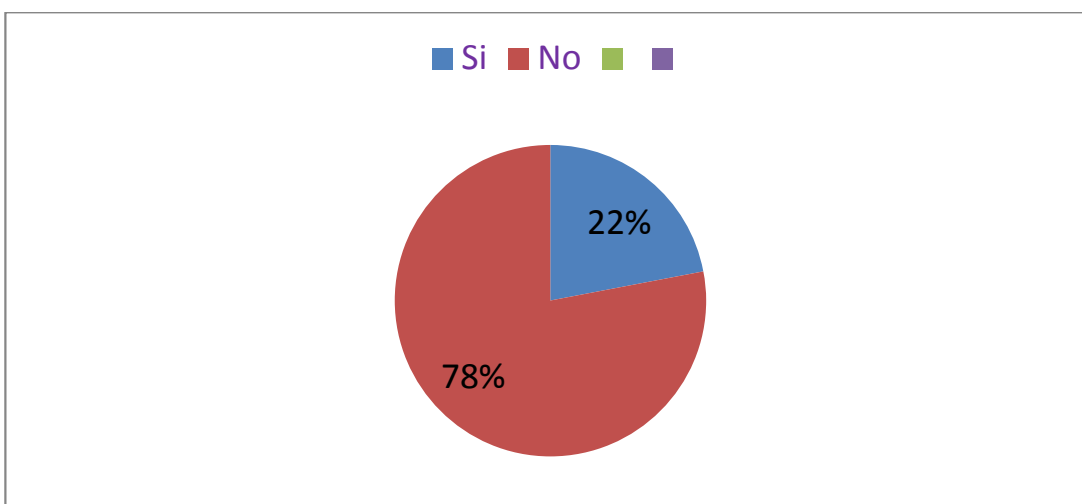
Uno degli strumenti adottati dalle imprese per conseguire gli obiettivi di miglioramento, ci sono le certificazioni, tuttavia questi attestati di riferimento sono ancora poco utilizzati, ne fa uso solo l'11% delle attività esaminate.

Graf.12 MIGLIORAMENTI ORGANIZZATIVI OTTENUTI DALLA CERTIFICAZIONE DI QUALITA' NEGLI ULTIMI TRE ANNI



L'ottenimento delle certificazioni richiede uno sforzo organizzativo notevole, ma è necessario per spingersi verso nuove sfide di mercato e per introdurre stimoli di cambiamento. Dai dati rilevati si deduce che una buona percentuale di attività ha avuto, da questo strumento, riscontri positivi.

Graf.13 PARTECIPAZIONE A CORSI DI FORMAZIONE (TITOLARI E DIPENDENTI)



Nel Graf.13 è indicato il livello di partecipazione ai corsi da parte degli esercenti presi in esame; la percentuale delle frequenze non è molto alta (22%), comunque questo dato potrebbe indicare una maggiore consapevolezza del ruolo della formazione da parte delle imprese, anche se i corsi

maggiormente frequentati sono soprattutto quelli obbligatori come si vede nella tab.23.

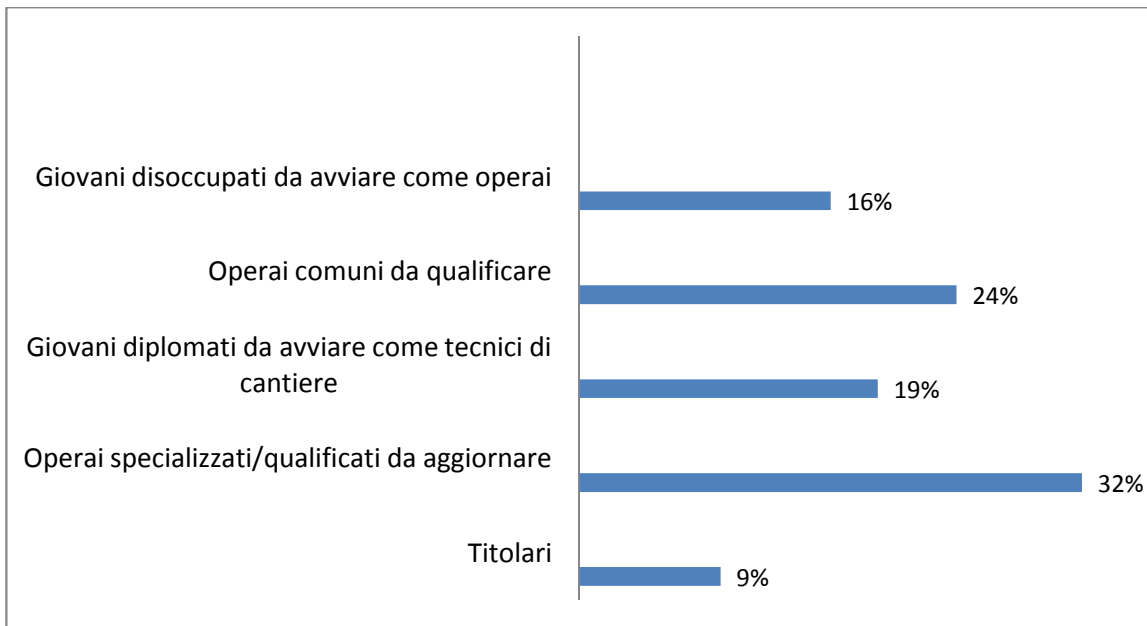
Tab.23 TIPOLOGIE CORSI FREQUENTATI

Corsi sulla sicurezza	64%
Corsi di carattere professionale	28%
Corsi di carattere generale	8%
Totale	100%

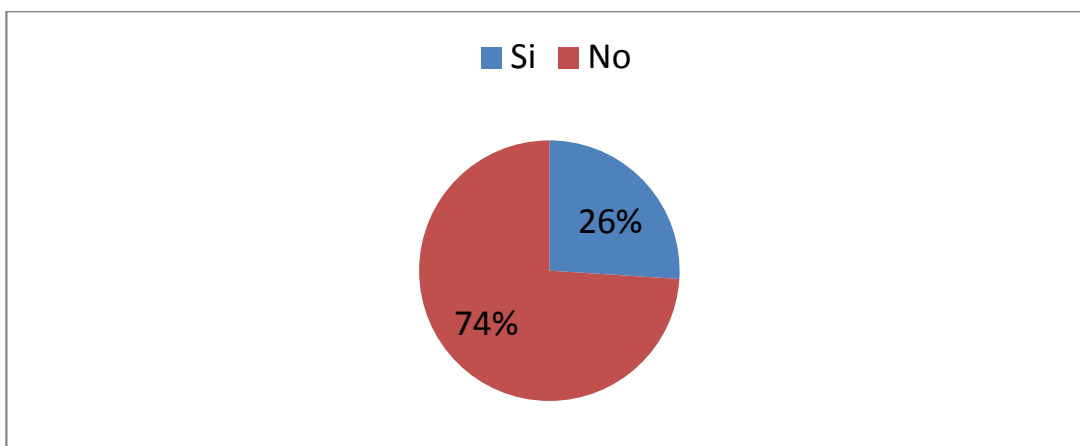
Tab.24 MOTIVAZIONI RIGUARDANTI LE ESIGENZE FORMATIVE DEGLI IMPRENDITORI

Obblighi di legge	35%
Assunzione nuovi dipendenti	18%
Nessuna, i lavoratori si formano in azienda	15%
Miglioramento delle presentazioni dei lavoratori	14%
Uso di nuove attrezzature/tecnologie	11%
Uso di nuove procedure/regolamenti	8%
Totale	100%

Per quanto riguarda le motivazioni principali che renderebbero necessaria la formazione, i dati più significativi, sono i seguenti: il 35% subisce la spinta degli obblighi di legge, e il 18% ritiene che la formazione sia necessaria alle assunzioni di nuovi dipendenti, il 14% delle imprese concorda nell'indicare il miglioramento delle prestazioni dei lavoratori. Tuttavia, una percentuale abbastanza significativa ritiene che i lavoratori non necessitano di formazione, poiché l'apprendimento avviene in azienda, tale opinione nell'indagine è condivisa dal 15% delle imprese(tab.24).

Graf.14 UTILITA' DELLA FORMAZIONE

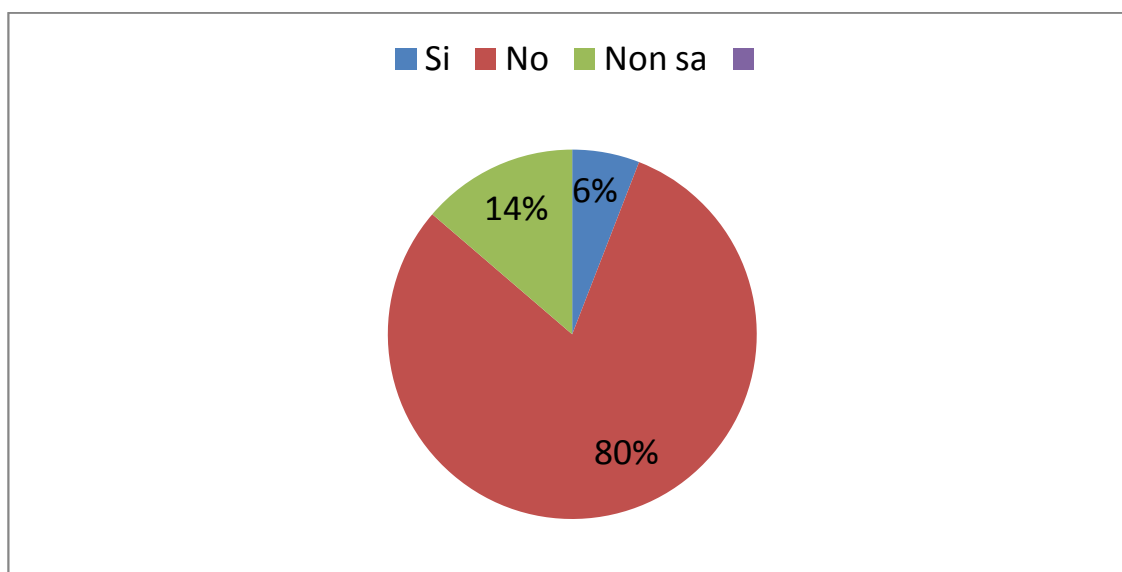
Inoltre la formazione è ritenuta particolarmente utile per effettuare la formazione dei giovani diplomati, da avviare come tecnici di cantiere oppure può servire ai giovani disoccupati per diventare operai (24%), il 19% può essere utile agli operai comuni da qualificare o per l'aggiornamento degli operai specializzati (Graf.14).

Graf.15 PERSONALE IN STAGE NELL'AZIENDA

E' indicativa la percentuale delle aziende che non hanno mai ospitato personale in stage presso la propria attività (74%) anche se si ritiene questa pratica uno strumento di inserimento abbastanza utile, soprattutto per i giovani (Graf.15 e tab.25).

Tab.25 STRUMENTO UTILE PER INSERIMENTO GIOVANI

Abbastanza utile	33%
No	35%
Si	20%
Molto utile	8%
Non sa	4%

Graf.16 PREVISIONI INCREMENTO PERSONALE

Le previsioni riguardante l'occupazione risultano essere particolarmente negative, la percentuale di coloro che non intendono assumere personale è rilevante (80%).

Tab.26 NECESSITÀ DI ULTERIORI AMMORTIZZATORI SOCIALI CONTRO L'AUMENTO DELLA DISOCCUPAZIONE

Non sono necessari ulteriori ammortizzatori	46%
E' necessario dotarsi di ulteriori strumenti	34%
E' necessario incentivare le aziende che assumono	13%
Servono risorse volte alla professionalizzazione	7%

Per quanto riguarda l'utilità di ulteriori strumenti per favori l'occupazione, i pareri sono disomogenei, alcuni non ritengono necessari altri strumenti sociali, ma ci sono pareri diversi.

Tab.27 PRINCIPALI INTERVENTI ADOTTATI PER SUPERARE LA CRISI

Riorganizzazione/ristrutturazione	24%
Riduzione dei costi non prioritari	22%
Ricerca nuove nicchie di mercato	17%
Ammortizzatori e flessibilità lavoro	12%
Internazionalizzazione	9%
Riduzione del personale	7%
Investimenti in innovazione	4%
Sviluppo attività commerciale	3%
Investimento in risorse umane	2%

Inoltre l'analisi ci permette di individuare le strategie adottate per migliorare lo stato di difficoltà in cui le imprese si trovano (Tab.27).

Tab.28 OSSERVAZIONI SULLE POLITICHE FISCALI FINORA ATTUATE DAL GOVERNO

Ancora insufficienti	52%
Positive ma migliorabili	48%

Tab.29 AREE DI MIGLIORAMENTO RITENUTE UTILI PER L'ATTIVITA'

Incentivi per efficienza energetica ed energie rinnovabili	40%
Piano casa	36%
Normative antisismiche	26%
Interventi strategici per banda larga	22%
Incentivi impianti a basso impatto ambientale	19%
Investimenti infrastrutturali	13%
Volontà al rilancio grandi opere	9%

Tab.30 TEMATICHE DA APPROFONDIRE PER QUALIFICARE I LAVORATORI

Sicurezza sul lavoro	37%
Risparmio energetico	28%
Nuove tecnologie	27%
Normative in genere	18%
Recupero edilizio e bioedilizia	14%
Rispetto dell'ambiente	12%

Le tematiche che dovrebbero essere utili per qualificare maggiormente i lavoratori tecnici e amministrativi a giudizio degli interpellati, risultano essere le competenze riguardanti la sicurezza sul lavoro(37%), anche il risparmio energetico è ritenuto un elemento qualificante(28%) al pari della conoscenza delle nuove tecnologie(27%) come si evince dalla lettura della tab.30.

Tab.31 ATTIVITA' DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA, RITENUTE UTILI

Informazioni alle imprese sulle novità in termini legislativi	47%
Informazioni sulle agevolazioni creditizie	45%
Informazioni alle imprese sulle novità delle norme tecniche, dei materiali ed attrezzature	40%
Osservatorio per analisi di mercato	37%
Attività di consulenza	34%
Incremento dei corsi di formazione	33%
Conoscenza dei bandi di partecipazione agli appalti pubblici	25%
Informazioni sulle opportunità di business per le imprese	20%
Attività sindacale	19%

L'approfondimento ha fatto emergere una serie di attività che le associazioni di categoria dovrebbero favorire, a giudizio degli interpellati, in modo da supportarli nei problemi che di volta in volta si presentano(tab.31).

Tab. 32 FATTORI CHE MINACCIAANO ATTIVITA'

Concorrenza sleale	67%
Mancato rispetto delle norme di sicurezza	52%
Troppa burocrazia	49%
Eccessiva speculazione	40%
Spazi edificabili limitati	33%

Tra le minacce più sentite dagli imprenditori, rientrano la concorrenza a prezzi eccessivamente bassi, dovuta al frequente ricorso a manodopera irregolare e il non rispetto delle elementari norme di sicurezza.





Modulo 2

Imprese di servizi e del terziario



Nell'epoca attuale, in contesti sociali ed economici difficili, diventa rilevante il settore terziario e dei servizi, con il suo forte impatto sulla società e l'attività delle imprese. Il settore appare caratterizzato da nuove figure professionali che possono realizzare molteplici servizi per arricchire l'attività imprenditoriale e

rendere competitive le imprese del settore e soddisfare le domande che provengono dai diversi comparti economici.

In provincia di Massa Carrara il settore terziario ha assunto nell'ultimo decennio un ruolo guida nell'ambito dell'economia provinciale, sia come contributo alla ricchezza del territorio che alla sua occupazione, tenendo una traiettoria analoga a quella delle economie avanzate. Un settore che interessa comparti anche significativamente diversi tra loro, da quelli più tradizionali a quelli più innovativi, dai servizi di mercato, a quelli rivolti alle persone, comunque tutti svolgono un ruolo chiave nello sviluppo e nella diffusione d'innovazione e nel sostegno all'attività delle imprese che operano in altri settori.

Solo per fornire qualche indicazione "tale macro settore è costituito in provincia da circa 12 mila imprese (8.400 circa quelle non appartenenti al dettaglio commerciale) ed è capace di produrre un valore aggiunto a prezzi base pari al 78,8% del Pil complessivo. Assieme a Grosseto e Livorno, Massa Carrara vanta in Toscana il più alto contributo di questo settore alla formazione del Pil del territorio. In termini occupazionali, questo macro settore dà lavoro a 60 mila occupati, ovvero abbraccia il 76% dell'occupazione totale provinciale" (dati rapporto economia 2013 dell'I.S.R della Camera di Commercio I.A.A).

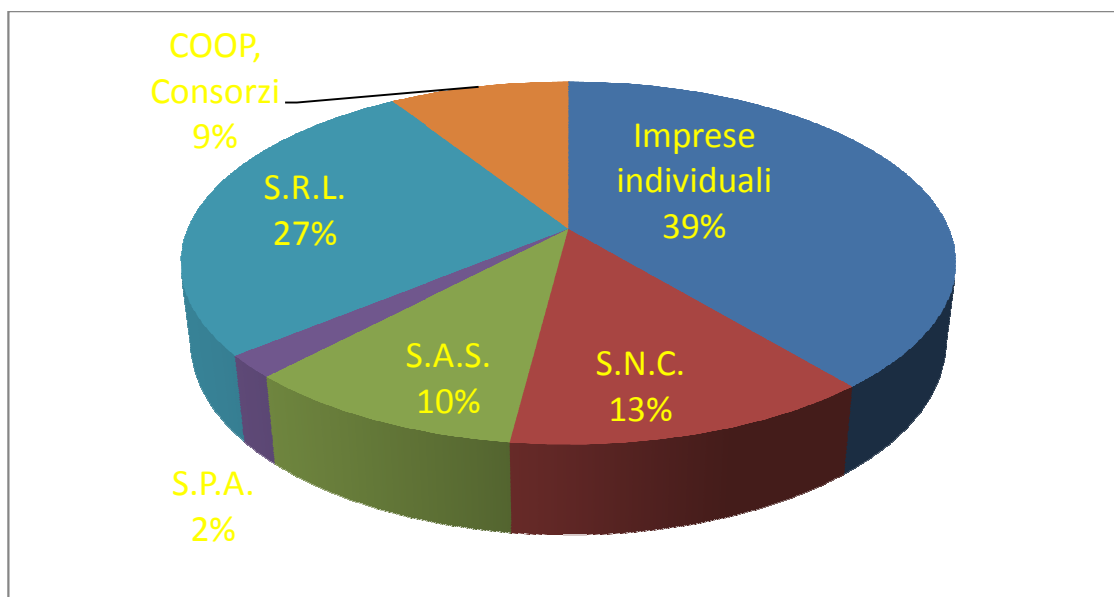
SETTORI ESAMINATI

- Trasporti e comunicazioni, logistica e servizi connessi;
- Servizi commerciali;
- Gastronomia, turismo, ospitalità;
- Servizi assicurativi e bancari;
- Attività amministrativa degli organi di stato;
- Servizi avanzati, fornitura di attrezzature, macchinari e beni,
- Servizi informatici,
- Consulenza legale, fiscale e tecnica, analisi e collaudi,
- Formazione, marketing,
- Noleggio, leasing, ricerca e selezione del personale
- Agenzie di viaggio e tour operator
- Servizi di vigilanza e investigazione
- Servizi personali e sociali

Tab.1 SERVIZI SVOLTI DALLE IMPRESE DEL SETTORE

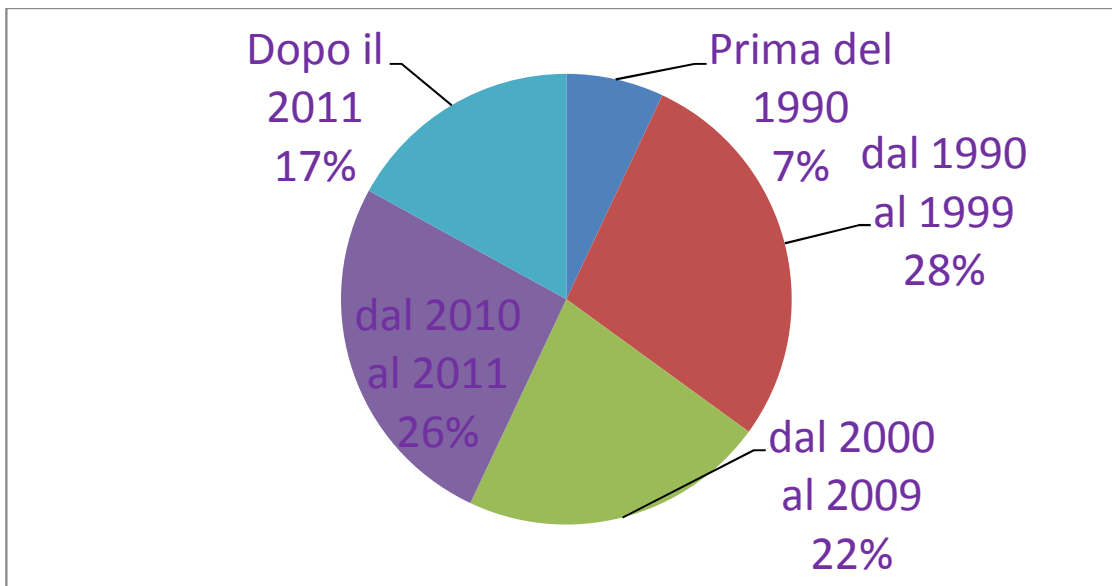
Servizi tecnici
Pubblicità e comunicazione
Consulenza organizzativa – gestionale
Servizi di contabilità e consulenza fiscale
Agenzie di assicurazioni
Attività professionali scientifiche
Altro

Graf.1 FORME GIURIDICHE



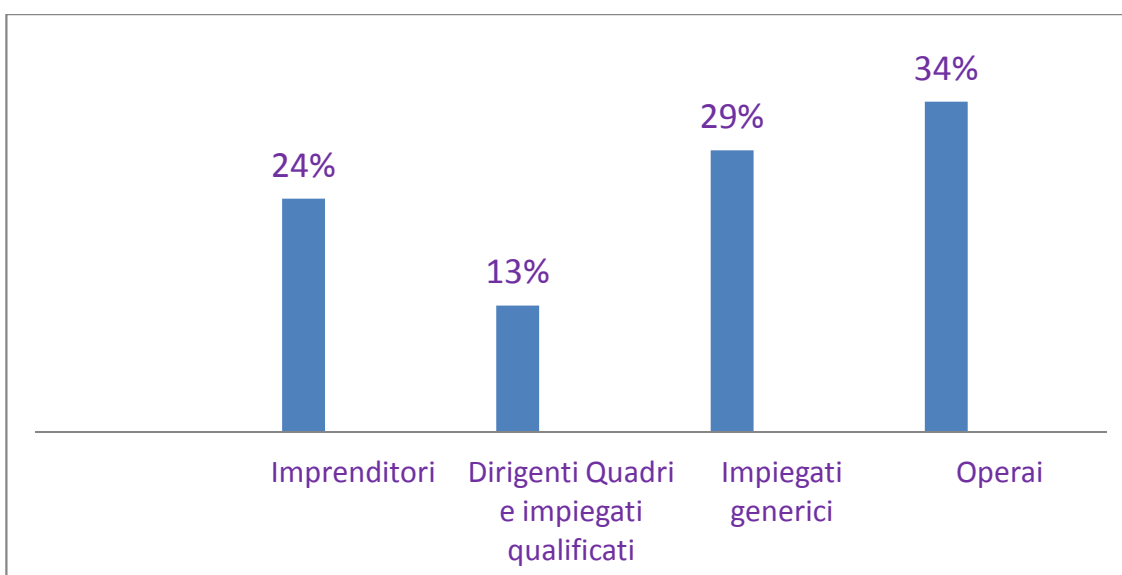
La forma giuridica che è impiegata in prevalenza dalle imprese, è la ditta individuale, che interessa il 39% delle unità esaminate; una buona percentuale ha scelto forme maggiormente strutturate, come la “società a responsabilità limitata” che caratterizza il 27% delle unità considerate, mentre sono poco frequenti, rispetto agli altri settori, società cooperative e consorzi.

Graf.2 ETA' DELLE IMPRESE



Il settore è tra quelli che si connota per una notevole percentuale d'impresе mature, ossia unità che hanno iniziato l'attività prima del 2000. Un tratto distintivo delle imprese di questo comparto sono le attività informatiche, tutte fondate recentemente.

Graf.3 CARATTERISTICHE DEGLI OCCUPATI



Gli addetti delle attività del terziario occupano in prevalenza posizioni di operai (34%) e impiegati generici (29%); gli imprenditori rappresentano circa il 24%, mentre i dirigenti sono il 13%.

Tab.2 ANDAMENTO DEL PERSONALE

	2013	2011
E' diminuito	39%	27%
Rimasto uguale	56%	48%
E' aumentato	5%	25%

La situazione occupazionale è molto critica tra le aziende interpellate, in pratica la metà ha mantenuto i propri organici stabili nel corso dell'anno e si aspetta di fare lo stesso anche nel corso del 2014; il 5% degli imprenditori, riesce ad assumere, ma di contro il 39% delle imprese riduce il proprio organico.

Tab.3 TIPOLOGIA DELLA CLIENTELA

Imprese private	37%
Persone fisiche	33%
Terzo settore	18%
Enti pubblici	12%

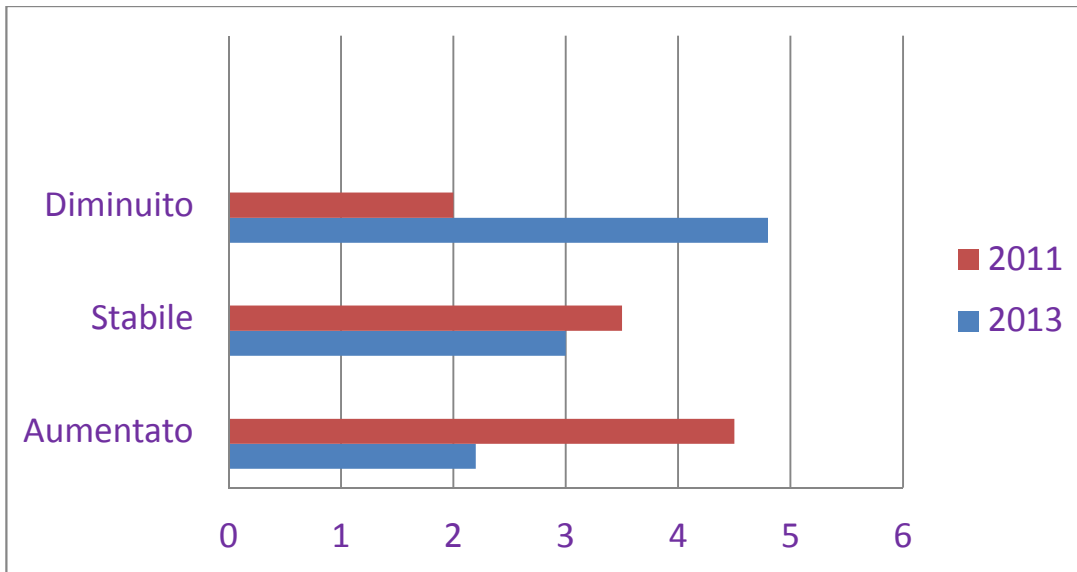
Nella tab.3 viene rappresentata la ripartizione delle aziende per quanto riguarda il genere di clientela, le imprese private rappresentano il 37% del totale.

Tab.4 ANDAMENTO DELLA CLIENTELA

Diminuzione	48%
Stabile	41%
Aumento	11%

La crisi economica coinvolge tutti i settori con conseguenze profonde, pertanto anche le aziende del settore dichiarano che il numero dei clienti è diminuito del 48%, per il 41% è rimasto stabile, solo per l'11% delle imprese ha rilevato un aumento.

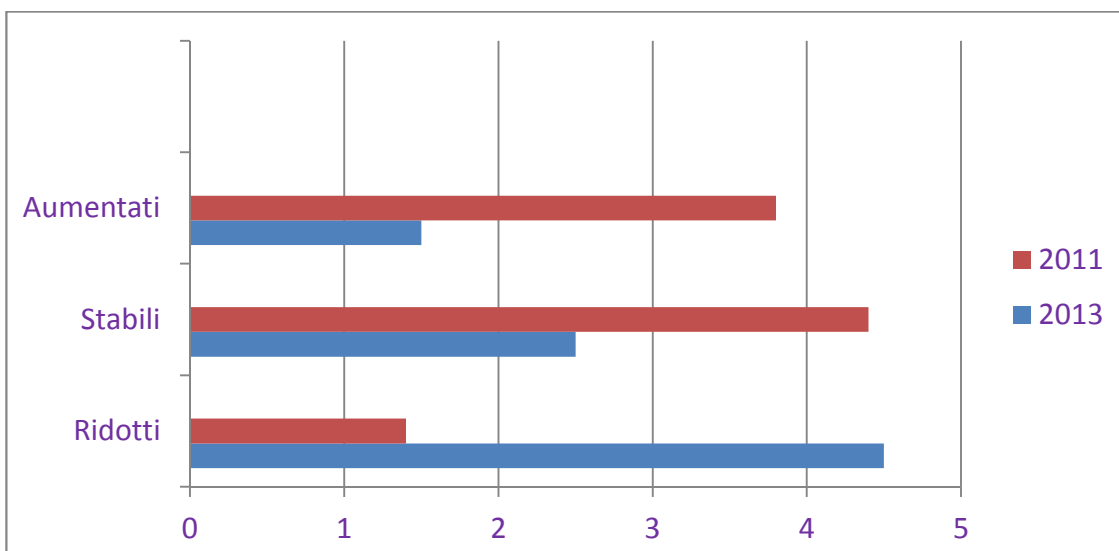
Graf.4 ANDAMENTO DEL FATTURATO



L'approfondimento tematico che riguarda le imprese del terziario, i cui settori di attività spaziano dall'informatica alla consulenza, dalla comunicazione alle risorse umane fino al commercio e ai servizi professionali, indica un livello pessimistico per quanto riguarda l'andamento della crisi economica. Si rilevano, infatti, un forte peggioramento delle attese su fatturato, portafoglio ordini, occupazione. Gli elementi di criticità del settore, oltre alla ridotta dimensione aziendale, che però non sempre rappresenta un elemento di debolezza, sono rappresentati dal rapporto con il mondo bancario e con la burocrazia.

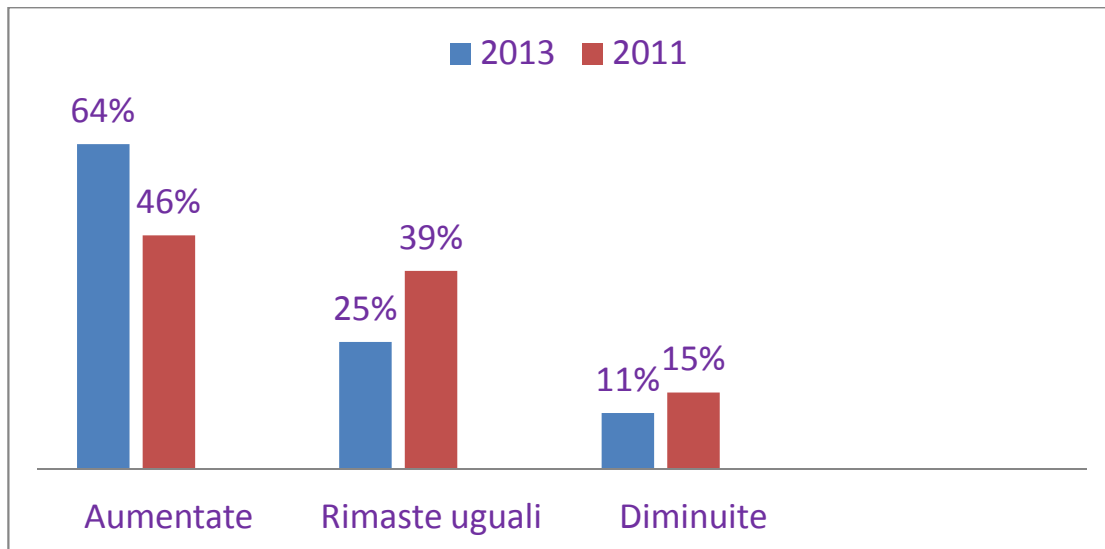
Dai dati elaborati emerge che il fatturato è diminuito per il 47% delle imprese, è rimasto stabile per il 25% contro il 2% che ha registrato un aumento, nel 2011 la metà degli imprenditori dichiarava risultati migliori.

Graf.5 ANDAMENTO DEI MARGINI DI GUADAGNO



Meno soddisfacenti sono i dati concernenti, i margini di guadagno delle aziende rispetto al 2011: per il 31% delle imprese, infatti, gli utili sono nettamente in calo, mentre solo l' 1,5% ha avuto un incremento dei profitti.

Graf.6 ANDAMENTO DELLE INSOLVENZE



L'aspetto più negativo è rappresentato, dall'aumento delle insolvenze da parte dei clienti: il 64% delle imprese rileva un aumento di crediti non pagati, contro il 46% di due anni fa.

Tab.5 TEMPI DEI PAGAMENTI

	2013	2011
Dai 60 ai 90 giorni	11%	38%
Dai 90 ai 120 giorni	18%	25%
Dai 120 ai 150 giorni	20%	22%
Oltre i 150 giorni	51%	15%

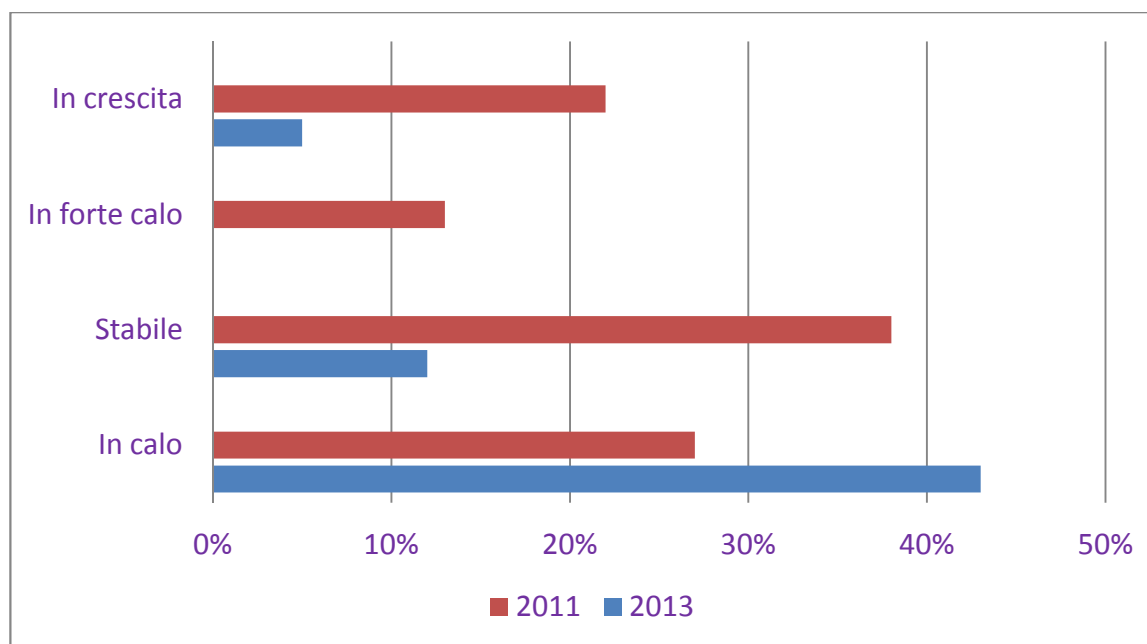
Si rileva anche il problema dei ritardati pagamenti: i tempi d'incasso da parte dei committenti sia pubblici sia privati si sono notevolmente allungati raggiungendo 180 giorni rispetto al 2011.

Tab. 6 DILAZIONI DEI PAGAMENTI PATTUITE CON I FORNITORI RISPETTO AL 2011

Si sono accorciate	39%
Rimaste uguali	32%
Si sono allungate	29%

La congiuntura economica sfavorevole di questo periodo ha reso più complesso i rapporti con i fornitori, infatti, come si legge nella tab.6, la maggioranza degli operatori ha dovuto subire un accorciamento dei tempi di utili ai pagamenti, mentre per il 29% i pagamenti delle forniture vengono posticipati.

Graf.7 ANDAMENTO DELLE RICHIESTE DEI SERVIZI PROFESSIONALI



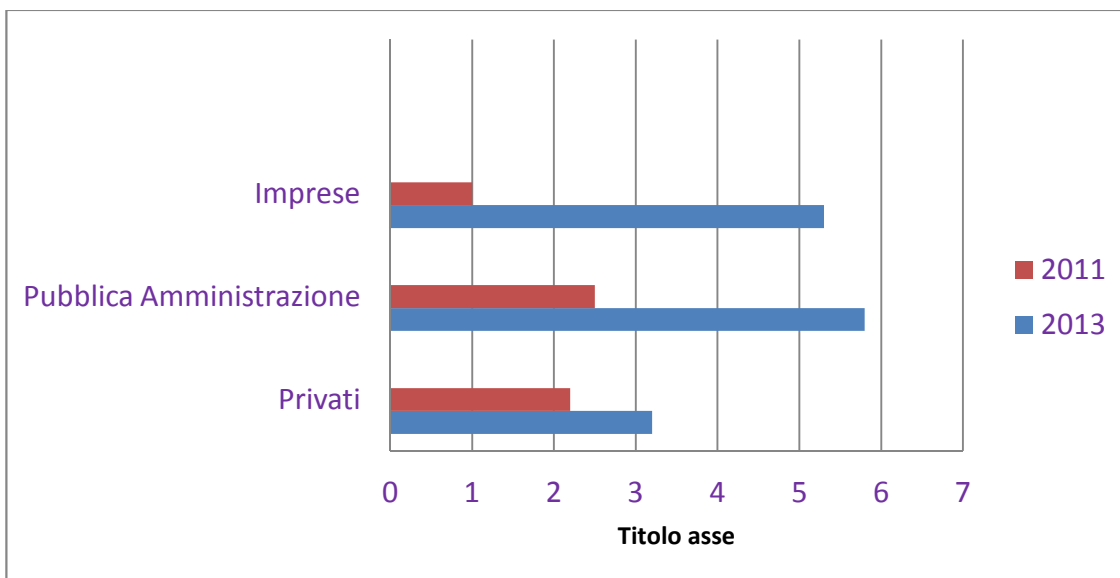
I dati registrano un panorama abbastanza deludente poiché, oltre la metà dei professionisti, segnala che la domanda che si riferisce ai servizi da loro offerti, è in calo (per il 13% in forte calo), mentre solo il 7% registra un'espansione.

Tab. 7 CAUSE DIMINUZIONE DELLA DOMANDA

Taglio delle spese da parte della pubblica amministrazione	63%
Riduzione e/o taglio delle attività da parte delle imprese	49%
Riduzione e/o taglio dello svolgimento di attività dei privati	44%

Abbiamo cercato di capire a cosa attribuire il calo della domanda che prov dai diversi settori economici e abbiamo riscontrato che la diminuzione è dovuta a servizi eliminati o rinviati in attesa di tempi migliori. Le risposte indicano che la causa principale delle richieste è dovuta a una riduzione delle richieste dei servizi, per i tagli effettuati dalla P.A; molti clienti hanno sospeso alcune attività, altri tengono conto di realizzare da sé i servizi che prima della crisi venivano regolarmente richiesti alle aziende del terziario.

Graf.8 TIPOLOGIA DELLA CLIENTELA DELLE IMPRESE CHE HANNO SUBITO UN CALO



Il calo riguarda tutti, ma in questo momento si fa sentire soprattutto per chi ha come clienti la pubblica amministrazione (in particolare con enti locali), per effetto delle politiche di riduzione della spesa pubblica. Sentono meno la crisi, coloro che hanno come clienti i privati, mentre è molto problematico lavorare con le imprese poiché a loro volta hanno dei problemi che si ripercuotono sull'intero sistema economico.

Tab.8 GENERE DI CLIENTELA

Piccole aziende	52%
Clientela mista	38%
Grandi aziende	10%
Totale	100%

Rilevante è il numero di coloro che possono contare su una clientela di piccole imprese (52%) mentre il 38% ha una clientela molto frazionata; la quota d'imprenditori che dipendono da pochi grandi clienti è pari al 10%.

Tab.9 CAMBIAMENTI DEI RAPPORTI CON LA CLIENTELA RISPETTO AL PASSATO

Contrattazioni più lunghe	67%
Riduzione dei prezzi per non perdere i clienti	54%
Maggiori dilazioni di pagamento	49%
Calo di fiducia nello stipulare accordi verbali	33%
Maggiori difficoltà nell'affrontare le dinamiche concorrenziali.	27%

Il 67% degli interpellati subisce una contrattazione sempre più lunga e sfiancante, giacché sono notevoli le pressioni sui prezzi. A tale pressione seguono comportamenti diversi, giacché una parte non intende accettare lavori sottopagati per tutelare la propria professionalità, mentre altri devono adattarsi, in gran parte nel timore di poter essere facilmente sostituiti e quindi di perdere i clienti.

Tab.10 FREQUENZA DEGLI ANTICIPI NEGLI ULTIMI DUE ANNI

	2013	2011
NON SI RICEVONO MAI	76%	25%
LÌ RICEVE RARAMENTE	18%	23%
LÌ RICEVE CON REGOLARITA'	6%	52%

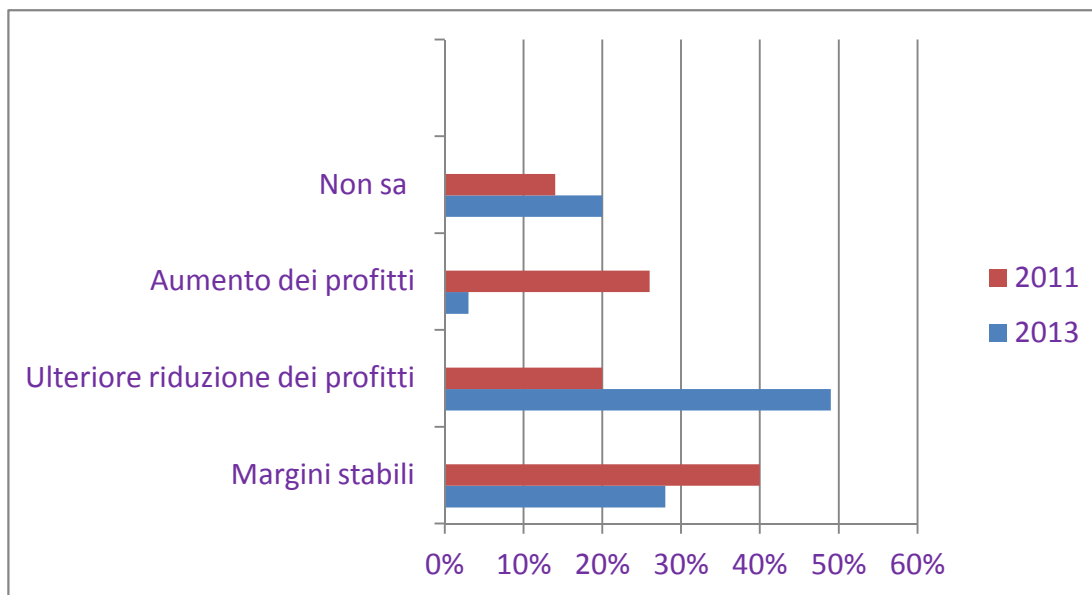
Altro tasto dolente sono i pagamenti, infatti, sono pressoché scomparsi gli anticipi, il 76% degli intervistati dichiara di non riceverne mai, mentre il 18% li ottiene raramente e solo il 6% riesce ad averli con una certa regolarità. Nel passato operavano in condizioni migliori.

Tab.11 GENERE DI ATTIVITA' NECESSARIE ALL'ANDAMENTO DELL'ATTIVITA'

Questioni amministrative	47%
Recupero crediti	29%
Attività di aggiornamento	14%
Ricerca nuovi clienti	10%

Con la crisi il tempo dedicato all'attività lavorativa in senso ampio è aumentato, ma non quello diretto all'attività lavorativa in senso stretto, che al contrario è spesso diminuito. Ad aumentare è soprattutto il tempo per la ricerca dedicato alle questioni amministrative e al recupero crediti.

Graf. 9 ANDAMENTO DEI COMPENSI



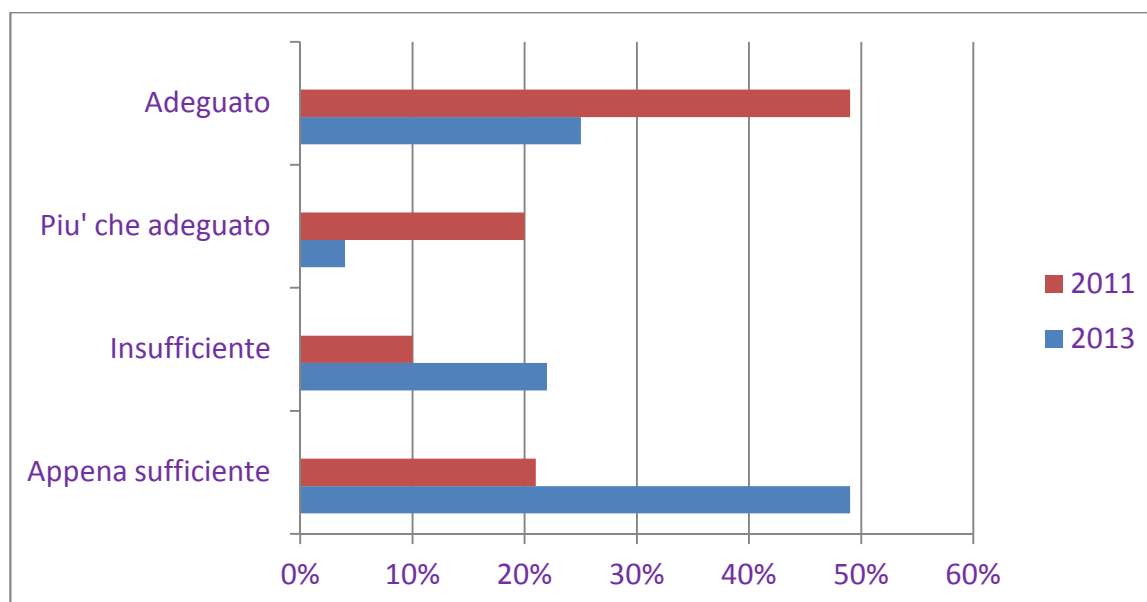
Le valutazioni espresse circa l'andamento dei compensi denota una riduzione dei profitti rispetto a due anni prima.

Tab.12 PROSPETTIVE PER IL 2014 RELATIVE AI COMPENSI

Margini stabili	49%
Ulteriore riduzione dei profitti	37%
Non sa	14%

Per quanto riguarda le prospettive per l'anno prossimo, il 49% degli interpellati, prevede margini stabili, ma il 37% teme ulteriori riduzioni dei propri guadagni.

Graf.10 REDDITI



Uno dei dati negativi emersi dall'approfondimento attiene ai redditi. Il 22% dichiara di avere un reddito insufficiente a mantenersi e a sostenere le spese minime vitali (bollette, mutuo/affitto, cibo, mezzi di trasporto), e un altro 47% un reddito appena sufficiente rispetto a tali parametri.

Tab.13 INVESTIMENTI PREVISTI

No	86%
Non sa	12%
Si	2%

Le previsioni delle imprese sull'evoluzione congiunturale nei prossimi anni sono piuttosto negative, per cui le intenzioni d'investimento per lo sviluppo imprenditoriale diminuiscono: l'86% dichiara di non aver in programma investimenti nel prossimo futuro, solo una piccolissima parte intende effettuarli.

Tab. 14 ANDAMENTO PORTAFOGLIO ORDINI

	2013	2011
Diminuito	52%	33%
Stabile	46%	57%
Aumentato	2%	10%

Anche il portafoglio ordini registra un calo rispetto a due anni fa.

Tab. 15 QUANTITA' DEGLI ORDINI IN PORTAFOGLIO

	2013	2011
Dai 6 mesi a 9 mesi	12%	38%
Da 1 mese a 3 mesi	44%	23%
Da 3 mesi a 6 mesi	51%	33%
Da 6 mesi a 9 mesi	37%	43%
Più di 9 mesi	15%	59%

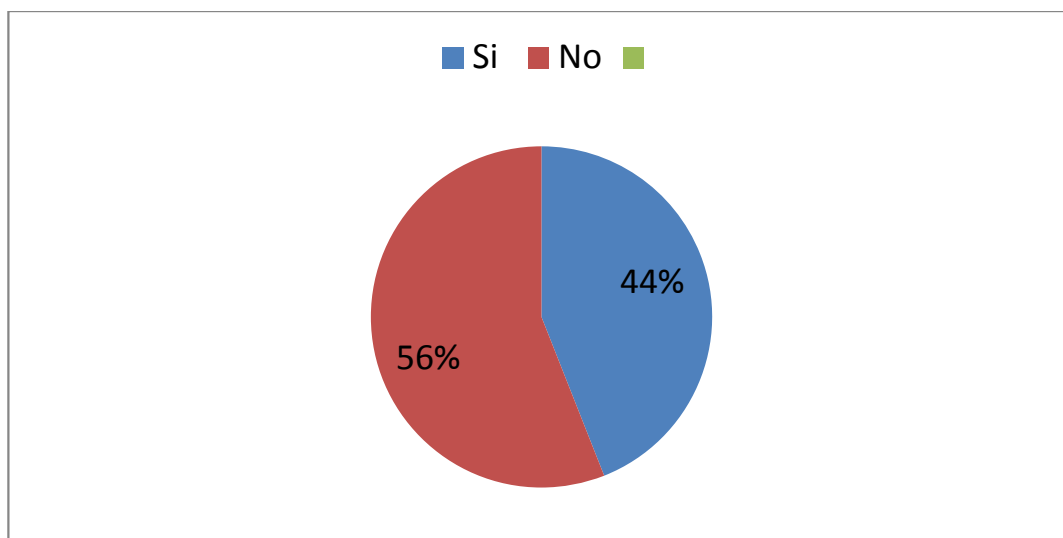
Il portafoglio ordini e le attese degli operatori non lasciano spazi all'ottimismo, soprattutto se si confrontano le commesse che le aziende hanno tuttora in portafoglio, se confrontati con quelli avuti in passato. In questo periodo gli imprenditori, in base alle commesse, hanno in media, la garanzia di lavorare dai 3 ai 6 mesi, mentre nel 2011 i lavori in portafoglio garantivano un periodo lavorativo più lungo.

Tab.16 SETTORI MAGGIORMENTE IN DIFFICOLTA'

Servizi assicurativi e bancari;	26%
Servizi informatici;	25%
Trasporti e comunicazioni, logistica e servizi connessi;	22%
Servizi di vigilanza e investigazione;	21%
Noleggio, leasing, ricerca e selezione del personale;	19%
Servizi commerciali;	18%
Formazione, marketing;	17%
Servizi avanzati, fornitura di attrezzature, macchinari e beni;	15%
Consulenza legale, fiscale e tecnica, analisi e collaudi;	13%
Gastronomia, turismo, ospitalità;	12%
Attività amministrativa;	10%
Agenzie di viaggio e tour operator;	8%

I settori che incontrano le maggiori difficoltà, sono quelli che lavorano nelle aree più creative come pubblicità, editoria e design, mentre è più positiva la situazione di chi svolge attività più tecniche.

Graf.11 APPORTO DI ALTRI REDDITI ALL'ATTIVITA' IMPRENDITORIALE



Tab.17 TIPOLOGIA DELL' APPORTO AI REDDITI DELL'ATTIVITA'

Redditi familiari	49%
Famiglia di origine	27%
Altri redditi da lavoro e/o pensioni	15%
Altre rendite	9%
Totale	100%

A titolo di confronto, è interessante verificare l'apporto di redditi familiari all'attività imprenditoriale; il 49% può contare in misura significativa sul reddito del o della partner, il 27% su quello della famiglia di origine, in misura minore sono i contributi provenienti da pensioni o altri lavori (15%) e quelle di rendite diverse (9%).

Tab.18 SCELTE DI INVESTIMENTO CHE LE IMPRESE ATTUEREBBERO SE AVESSERO DISPONIBILITÀ DI RISORSE FINANZIARIE

Macchinari, attrezzature	55%
Marketing vendite	53%
Pubblicità	36%
Formazione del personale	29%
Nuovo personale	13%
Espansione in altre regioni	11%
Rinnovo sede	5%
Ricerca soci partners	3%
Espansione all'estero	2%

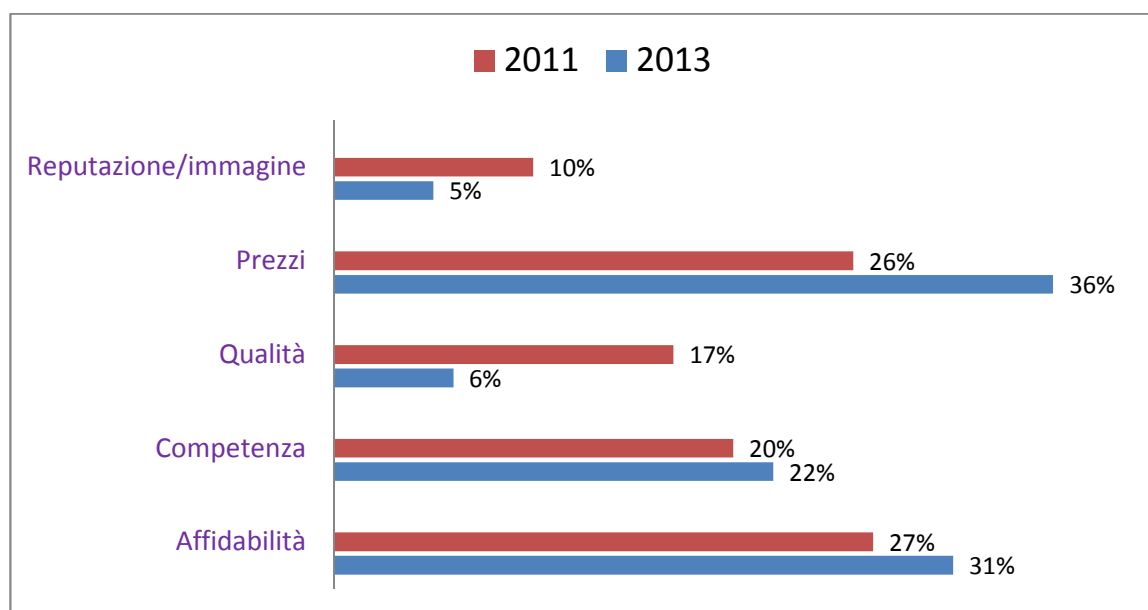
Le difficoltà di espandere il fatturato e l'insufficiente disponibilità di capitali, condizionano pesantemente le scelte d'investimento che le imprese attuerebbero se avessero disponibilità di risorse finanziarie; i settori che necessitano investimenti sono l'acquisto di macchinari e attrezzature e lo sviluppo del marketing.

Tab.19 INVESTIMENTI IN PROGETTI INNOVATIVI

Web marketing	17%
E-commerce	13%
Efficienza energetica	10%
Risorse umane qualificate	7%
Cloud computing	4%

Gli investimenti tecnologici stanno guadagnando gradualmente sempre più rilevanza nell'ambito delle attività imprenditoriale di tutti settori, tuttavia nonostante le difficoltà, le imprese del terziario intendono investire sull'innovazione: il 17% degli intervistati ha, infatti, in corso progetti innovativi su vari temi come il web marketing (17%), l'e-commerce (15%), l'efficienza energetica, le risorse umane, il cloud computing .

Graf.12 FATTORI COMPETITIVI



L'auto-valutazione della capacità di competere con la concorrenza, fa notare che negli ultimi due anni, i fattori competitivi sono cambiati, infatti, dalla lettura del grafico si può vedere che oggi le imprese, contano meno sulla professionalità, ma cercano di offrire alla clientela offerte vantaggiose riguardo ai prezzi.

Tab.20 TRASFORMAZIONI AVVENUTE NEGLI ULTIMI DUE ANNI

Riduzione numero soci	37%
Riduzione del capitale	26%
Accordi con altre società	17%
Chiusura unità operative	6%
Avvio nuove unità operative	4%
Aumento del capitale	3%
Aumento numero soci	3%
Fusioni / acquisizioni	2%
Altre trasformazioni	2%

Le elaborazioni della tab.20 si riferiscono ai cambiamenti avvenuti nell'assetto delle aziende esaminate per l'approfondimento, dai dati si evince che sono state fatte riduzioni, riguardo al numero dei soci e alla riduzione di capitale, per far fronte alle difficoltà del momento.

Tab.21 ANDAMENTO FORMAZIONE PERSONALE

Riduzione dell'utilizzo della manodopera	61%
Riduzione attività formativa	43%
Sostituzione risorse interne ed esterne	22%
Utilizzo costante	12%
Aumento risorse esterne	3%
Aumento risorse interne	2%

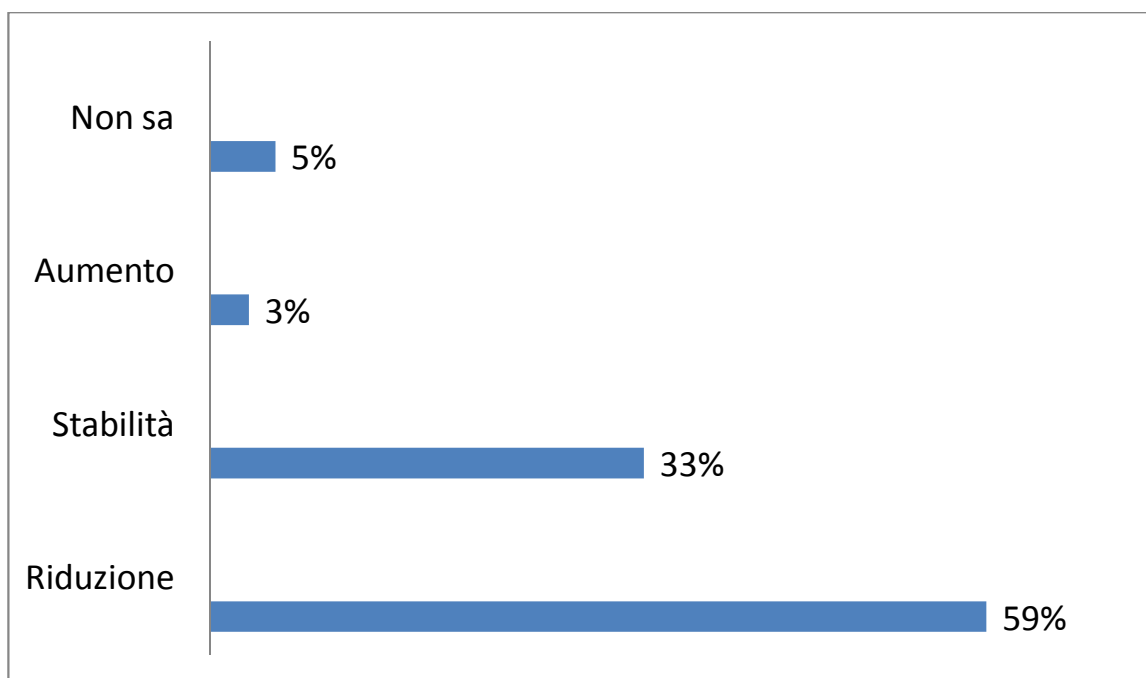
Dalla tabella 21 si possono ricavare alcune interessanti considerazioni riguardanti la situazione del personale, si rileva che c'è stata una notevole riduzione dei dipendenti e delle attività formative.

Tab.22 PREVISIONI SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO NEI PROSSIMI 2 - 3 ANNI

	Forte aumento	Aumento moderato	Stabilità	Riduzione moderata	Forte riduzione
Disponibilità finanziamenti				x	
Volume domanda		x			
Numero concorrenti			x		
Concentrazione offerta			x		
Innovazione servizi		x			
Margini di profitto				x	

Appare quindi interessante valutare le previsioni che gli imprenditori esprimono a proposito dell'andamento economico dei prossimi anni, le valutazioni sono piuttosto negative, le risposte indicano un clima di attesa molto moderato.

Graf. 13 PREVISIONI FATTURATO NEL PROSSIMO ANNO



Le previsioni degli operatori presi in esame, mostrano il perdurare della crisi anche nel prossimo anno, il 59% prevede una riduzione del fatturato, mentre il 33% non segnala nessuna variazione significativa, rispetto ai volumi di quest'anno, solo il 3% degli esaminati prevede un miglioramento del fatturato nel prossimo anno.

Tab.23 STRATEGIE CHE SI INTENDE ATTIVARE PER I PROSSIMI DUE ANNI

Consolidamento dell'azienda	50%
Potenziamento della propria offerta	39%
Riduzione redditività	30%
Dimensioni / risultati	22%
Aumento innovazione	19%
Ampliamento offerta servizi	17%
Nuove unità operative / accordi con altre imprese	10%
Fusioni / acquisizioni /	5%
Nuovi soci	3%
Avvio/potenziamento offerte outsourcing	2%

Le strategie delle imprese del terziario per i prossimi due anni, si concentrano soprattutto sul consolidamento dell'azienda nelle attuali dimensioni e performance e sul potenziamento delle proprie offerte.

