

# Osservatorio Socio Economico

Circondario Empolese Valdelsa

**RAPPORTO CONGIUNTURALE  
SETTORE COSTRUZIONI  
SETTORE IMPIANTISTICA**

2° SEMESTRE 2008



Febbraio 2009

Con la collaborazione di

Ricerca effettuata con il contributo della Camera di Commercio di Firenze

Collaborazione Scientifica Mauro Lombardi, Dipartimento Scienze Economiche dell'Università di Firenze

Il report e l'elaborazione di tabelle e grafici è stata realizzata da Roberto Aiazzi (Ufficio Studi CNA di Firenze) sulla base di fonti istituzionali (ISTAT, CERVED)  
Interviste a cura di Linda Molinaro

# INDICE

<b>PREMESSA GENERALE</b>	<b>Pag. 3</b>
Finalità del report	Pag. 3
Le metodologie	Pag. 3
<b>PARTE PRIMA: Il macro-settore delle Costruzioni</b>	<b>Pag. 7</b>
Premessa	Pag. 8
Conclusioni generali	Pag. 27
<b>PARTE SECONDA: L'analisi di breve periodo</b>	<b>Pag. 29</b>
L'analisi Congiunturale	Pag. 30
Giudizio d'insieme	Pag. 30
Descrizione del campione	Pag. 33
Il quadro anagrafico	Pag. 33
Analisi dinamica	Pag. 38
Approfondimento 1	Pag. 48
Approfondimento 2	Pag. 50
<b>APPENDICE GRAFICA</b>	<b>Pag. 55</b>
<b>PARTE TERZA: Analisi settoriale</b>	<b>Pag. 67</b>
Premessa	Pag. 68
Analisi dei principali indicatori	Pag. 69
Approfondimenti	Pag. 73
<b>APPENDICE GRAFICA</b>	<b>Pag. 75</b>
<b>CONSIDERAZIONI FINALI</b>	<b>Pag. 81</b>



# PREMESSA GENERALE

## Finalità del Report

Questo lavoro di monitoraggio di un raggruppamento significativo d'impresе che appartengono al settore impiantistico fa parte di un più ampio ed assai ambizioso progetto: quello di costruire un insieme ben organizzato di strumenti di indagine volti a seguire le vicissitudini economiche delle PMI del Circondario di Empoli non solo come tradizionalmente avveniva fermandosi al pur fondamentale ambito dell'Artigianato Manifatturiero, ma allargando il raggio dell'analisi fino a comprendere se non tutti quanti i "pezzi" che compongono il puzzle delle PMI locali, sicuramente la parte più rilevante: rilevante per le dimensioni numeriche, ma anche per la forza economica espressa.

In tutta coerenza con questo proponimento, qui di seguito sono presentati i risultati della Prima Indagine dedicata al settore dell'impiantistica, che – come vedremo in dettaglio nella prima sezione del Report – costituisce una parte sempre più ampia ed importante della struttura economica locale.

Come noto, la classificazione Istat comprende l'impiantistica all'interno della Sezione F ("Costruzioni") insieme all'edilizia. Questa classificazione ha una lunga permanenza nelle rilevazioni censuarie (e non solo) di Istat e deriva dall'indubbio legame che sussisteva e sussiste tuttora fra l'edilizia (costruzione e ristrutturazione di edifici) e la installazione-manutenzione di impianti all'interno dei medesimi. Il "ciclo dell'edilizia" si tira dietro quello dell'impiantistica. Questo legame permane ancor oggi, anche se sono necessarie opportune sfumature. Le sfumature derivano dal fatto che sempre più importanza è venuta assumendo l'attività di manutenzione e controllo rispetto a quella della installazione in senso stretto. Ma le sfumature derivano anche dall'evoluzione tecnologica come ci insegna la crescente attenzione al tema della "domotizzazione" dell'abitazione, alla "casa intelligente", alle applicazioni tecnologiche per rendere gli spazi abitati (anche per lavoro) sempre più accoglienti e fruibili. Ma non c'è solo il tema – invero, ricco di fascino – della casa "a controllo elettronico". Vi è tutto l'ampio settore delle reti telematiche, delle connessioni via cavo, della trasmissione delle informazioni attraverso le fibre ottiche. Sono sufficienti pochi e banali riferimenti per comprendere la crescente importanza e diversificazione dell'impiantistica (ed in particolare di quella elettrico-elettronica).

## Le metodologie

L'approccio allo studio delle imprese appartenenti al settore impiantistico, come nel caso dell'Artigianato Manifatturiero, è un approccio qualitativo. La scelta di quest'approccio, che nelle pagine che seguono sarà motivata compiutamente, rispetto all'altra strada



percorribile, quella di un'indagine su basi statistico-inferenziali, sta nelle potenzialità analitiche ed interpretative che l'approccio qualitativo rende possibili.

Un'indagine campionaria in senso strettamente statistico si scontra con difficoltà quasi sempre insuperabili: in primo luogo, il dimensionamento del campione che deve tener conto delle risorse finanziarie disponibili; poi, il ricorso a questionari articolati in poche domande (effettuate nella maggior parte dei casi per via telefonica) e basati su risposte "chiuse" (di solito, uno schema a tre uscite); la conseguente disponibilità di poche "informazioni", che rendono difficoltoso l'approdo ad analisi molto articolate e ricche di sfumature. Dalla sua parte, l'approccio statistico-inferenziale ha l'affidabilità (in senso tecnico) dei risultati; a conclusione di un'indagine di questa natura, correttamente impostata ed eseguita, si può affermare: con un grado di confidenza del 95%, la variazione del fatturato in questo semestre (od anno) si colloca fra un "minimo di..." ed "un massimo di...". Il grado di confidenza si può spingere fino al 99%, allargando opportunamente il campione e, dunque, incorrendo ancor di più nel rischio di aver bisogno di risorse finanziarie "eccessive".

L'approccio qualitativo rinuncia alla strumentazione statistica classica ed alla possibilità, dunque, di parlare in termini di "grado di confidenza", ma offre la possibilità di "catturare" una quantità assai più ampia di informazioni su una gamma anch'essa più ampia di variabili. E, d'altra parte, l'approccio qualitativo non rinuncia pregiudizialmente alla misurazione, alla "potenza di fuoco" del numero. Le informazioni raccolte possono esser opportunamente sistemate in tabelle e grafici, come molte esperienze di indagini empiriche possono facilmente dimostrare.

Ma, proprio perché l'approccio qualitativo è una metodologia d'indagine complessa e delicata, la sua messa in opera richiede il soddisfacimento di molte condizioni.

In primo luogo, il campione dev'esser costruito con il criterio del "ragionevole" rispecchiamento del contesto e dei soggetti che s'intende studiare: detto in termini banalmente esemplificativi, si è cercato di tener conto delle maggiori articolazioni riscontrabili oggi all'interno del settore monitorato. L'articolazione delle attività ha riguardato tre aree lavorative: 1) l'installazione-manutenzione di impianti elettrici; 2) l'installazione-manutenzione d'impianti termo-idraulici; 3) l'installazione di reti telematiche, connessioni via cavo, sistemi di controllo elettronico (e più in generale tutte quelle attività dispiegate da imprese che possono rientrare nel campo dell'ICT). Una scelta come quella compiuta tende a privilegiare la parte "alta" del settore ovvero quella che o per grado di strutturazione o per qualità tecnologica e composizione del proprio capitale umano appartiene agli strati più dinamici e reattivi agli impulsi del mercato.

Sugli aspetti tecnici ci sia consentita un'ultima annotazione: le inevitabili "debolezze" che sul piano dei risultati numerici derivano dall'aver scelto un approccio qualitativo



sono temperate dall'uso, nettamente prevalente, di una particolare tecnica, che è quella dei saldi percentuali. Le variazioni di semestre in semestre (o di anno in anno) della maggior parte degli indicatori vengono misurate, facendo ricorso ai saldi percentuali (ovvero alla differenza fra i pesi percentuali di due opzioni, che in una scala a 3 o a 5 termini occupano le posizioni estreme). Questa tecnica indica linee di variazione ed offre ordini di grandezza; non pretende di dare "stime" di una variazione. Il segno algebrico del saldo ci informa se trattasi di movimento positivo o negativo; l'ordine di grandezza che segue al segno ci permette di parlare in termini di "debolmente positivo" o "fortemente negativo". Il confronto di semestre in semestre (o di anno in anno), quando siano soddisfatte tutte quante le condizioni che ottimizzano l'indagine, ci mette a disposizione una serie storica "omogenea". Ed, in tal modo, la ripetizione per due semestri consecutivi di un risultato positivo o negativo di indicatori-chiave (soprattutto, fatturato e ordini ricevuti) permette all'analista di formulare giudizi a ragion veduta sull'esistenza di una fase ciclica positiva o negativa (con le opportune gradazioni del caso).

In tutta coerenza con il ragionamento finora svolto, quando dai saldi percentuali si passa alle variazioni effettive di un indicatore economico (nel caso nostro, il richiamo è alla dinamica occupazionale), l'inevitabile ristrettezza del "campione" o del "sub-campione" e la parziale arbitrarietà della scelta delle aziende da intervistare ha modo di farsi sentire, ragion per cui in questi casi la prudenza valutativa è quanto mai opportuna.

Ma quanto detto finora non è ancora sufficiente. Lo stesso strumento dell'indagine, il questionario, ha bisogno di essere molto ricco di argomenti da analizzare: facilmente decodificabile, ma molto articolato. E, di conseguenza, la gestione di uno strumento così delicato richiede il soddisfacimento di due requisiti essenziali: 1) rilevatori capaci e sufficientemente "stabili", capaci di utilizzare al meglio lo strumento e di interagire positivamente con le aziende; 2) aziende disponibili, e dunque "affidabili" nelle risposte, anch'esse stabili (o "fidelizzate" sul versante delle interviste).

La "fidelizzazione" delle aziende è un requisito essenziale. Riuscire a limitare il turn over, mantenendo un solido, maggioritario, "nucleo d'acciaio" nel corso del tempo diventa una condizione necessaria. Ed il criterio della disponibilità e della "fidelizzazione" cozza con quello della casualità, che è la quintessenza delle indagini campionarie in senso stretto.

Ma, oltre al soddisfacimento di tutte queste condizioni, vi è un altro passaggio importante ed ineludibile: il confronto con i risultati di altre indagini sugli stessi argomenti, ed in primo luogo con quelli condotti con metodologie statistico-inferenziali. In questo senso, il confronto con l'eccellente Osservatorio Regionale sull'Artigianato di UnionCamere può risultare quanto mai utile.



**PARTE PRIMA**  
**IL MACRO SETTORE DELLE COSTRUZIONI**  
Un'analisi descrittiva delle imprese artigiane  
(200-2008)



## PREMESSA

La Sezione Istat F (Divisione 45), denominata “Costruzioni”, comprende due grandi aree lavorative: 1) l’edilizia (e lavorazioni affini e complementari) e 2) l’impiantistica. In questa Sezione del Report abbiamo voluto costruire un breve, ma articolato profilo della Divisione Istat 45 quale essa si configura nel territorio coperto dal Circondario di Empoli. Nell’esplicitare questo proposito, useremo un classico procedimento “ad albero”, dal generale al particolare. Seguendo tale procedimento, la Divisione 45, considerata nel primo livello di analisi come una totalità, viene scomposta (secondo livello) nei 5 Gruppi della classificazione ufficiale (da 45.1 a 45.5). Ed, infine, il Gruppo 45.3 (Impiantistica) viene suddiviso (terzo livello) in 4 Classi, le più importanti delle quali sono la 45.31 (“Installazione di impianti elettrici”) e la 45.33 (“Installazione di impianti idraulico-sanitari”).

Questo, per quel che riguarda la scomposizione verticale o per settori, comparti e rami. L’altra grande suddivisione, cui facciamo ricorso nel Report, è quella territoriale. Sarà utilizzata la tripartizione già usata a proposito dell’Artigianato Manifatturiero: 1) D.Ind. di Empoli; 2) D.Ind. di Castelfiorentino; 3) comune di Fucecchio. Tale partizione viene utilizzata più per ragioni di omogeneità con l’analisi svolta nel Report dedicato all’Artigianato Manifatturiero che per una puntuale rispondenza a specificità territoriali riguardo ad edilizia ed impiantistica.

L’armamentario statistico è quello semplice e collaudato dei numeri indice, dei saggi di variazione e dei pesi percentuali.

La presentazione di questa Sezione del Report, alla luce della metodologia or ora definita, sarà articolata secondo questa scansione:

1. Il quadro generale (l’intera Divisione 45), trattato in termini statistici elementari (valori assoluti, numeri indice e pesi percentuali), ed intrecciato alla partizione territoriale. A questa analisi, dedicata alla dinamica degli stock di imprese artigiane attive, se ne affiancherà un’altra, rivolta ai movimenti (iscrizioni e cessazioni).
2. La prima scomposizione effettuata riguarderà i Gruppi: 45.1 (Movimento terra e preparazione dei cantieri); 45.2 (Edilizia, in senso lato); 45.3 (Impiantistica); 45.4 (Lavorazioni affini e complementari all’edilizia); 45.5 (Attività collegate indirettamente al ciclo dell’edilizia come il noleggio di attrezzature).
3. Lasciando ad altro Report (a fine 2009) un’analisi di dettaglio dell’edilizia, in questo Report ci soffermiamo su un secondo livello di scomposizione ovvero l’articolazione del Gruppo 45.3 (Impiantistica) nelle Classi 45.31 (impianti elettrici) e 45.33 (impianti termo-idraulici).

Il periodo temporale, su cui si dipana la nostra analisi, copre quasi un decennio (2000-2009). La cadenza è quella classica, trimestrale: dal 1° trimestre del 2000 al 3° trimestre del 2008. La fonte delle informazioni di base è quella camerale.

L’analisi effettuata si avvale non solo di Prospetti numerici, ma anche di efficaci rappresentazioni grafiche.



# 1° livello dell'analisi

## CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 ("COSTRUZIONI") (1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)

### LA DINAMICA DEMOGRAFICA

Totale delle imprese artigiane attive (valori assoluti)

	D.I.B.VdE	D.I. EMPOLI	FUCECCHIO	TOTALE
1° trim. 2000	463	915	146	1.524
2° trim. 2000	470	915	148	1.533
3° trim. 2000	481	949	155	1.585
4° trim. 2000	499	980	158	1.637
1° trim. 2001	517	980	159	1.656
2° trim. 2001	535	1.001	160	1.696
3° trim. 2001	539	1.027	168	1.734
4° trim. 2001	542	1.024	166	1.732
1° trim. 2002	549	1.017	163	1.729
2° trim. 2002	573	1.046	168	1.787
3° trim. 2002	586	1.056	175	1.817
4° trim. 2002	601	1.071	178	1.850
1° trim. 2003	599	1.058	176	1.833
2° trim. 2003	621	1.085	182	1.888
3° trim. 2003	635	1.098	181	1.914
4° trim. 2003	644	1.116	181	1.941
1° trim. 2004	639	1.094	179	1.912
2° trim. 2004	675	1.158	192	2.025
3° trim. 2004	693	1.190	201	2.084
4° trim. 2004	692	1.206	202	2.100
1° trim. 2005	693	1.209	202	2.104
2° trim. 2005	715	1.243	205	2.163
3° trim. 2005	718	1.262	211	2.191
4° trim. 2005	720	1.285	212	2.217
1° trim. 2006	699	1.250	215	2.164
2° trim. 2006	708	1.301	216	2.225
3° trim. 2006	723	1.326	228	2.277
4° trim. 2006	727	1.344	231	2.302
1° trim. 2007	766	1.356	242	2.364
2° trim. 2007	784	1.404	251	2.439
3° trim. 2007	796	1.405	252	2.453
4° trim. 2007	795	1.430	251	2.476
1° trim. 2008	779	1.424	236	2.439
2° trim. 2008	786	1.417	241	2.444
3° trim. 2008	792	1.440	246	2.478



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)  
(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**LA DINAMICA DEMOGRAFICA**

Totale delle imprese artigiane attive (numeri indice)

	D.I.B.VdE	D.I. EMPOLI	FUCECCHIO	TOTALE
1° trim. 2000	100,00	100,00	100,00	100,00
2° trim. 2000	101,51	100,00	101,37	100,59
3° trim. 2000	103,89	103,72	106,16	104,00
4° trim. 2000	107,78	107,10	108,22	107,41
1° trim. 2001	111,66	107,10	108,90	108,66
2° trim. 2001	115,55	109,40	109,59	111,29
3° trim. 2001	116,41	112,24	115,07	113,78
4° trim. 2001	117,06	111,91	113,70	113,65
1° trim. 2002	118,57	111,15	111,64	113,45
2° trim. 2002	123,76	114,32	115,07	117,26
3° trim. 2002	126,57	115,41	119,86	119,23
4° trim. 2002	129,81	117,05	121,92	121,39
1° trim. 2003	129,37	115,63	120,55	120,28
2° trim. 2003	134,13	118,58	124,66	123,88
3° trim. 2003	137,15	120,00	123,97	125,59
4° trim. 2003	139,09	121,97	123,97	127,36
1° trim. 2004	138,01	119,56	122,60	125,46
2° trim. 2004	145,79	126,56	131,51	132,87
3° trim. 2004	149,68	130,05	137,67	136,75
4° trim. 2004	149,46	131,80	138,36	137,80
1° trim. 2005	149,68	132,13	138,36	138,06
2° trim. 2005	154,43	135,85	140,41	141,93
3° trim. 2005	155,08	137,92	144,52	143,77
4° trim. 2005	155,51	140,44	145,21	145,47
1° trim. 2006	150,97	136,61	147,26	141,99
2° trim. 2006	152,92	142,19	147,95	146,00
3° trim. 2006	156,16	144,92	156,16	149,41
4° trim. 2006	157,02	146,89	158,22	151,05
1° trim. 2007	165,44	148,20	165,75	155,12
2° trim. 2007	169,33	153,44	171,92	160,04
3° trim. 2007	171,92	153,55	172,60	160,96
4° trim. 2007	171,71	156,28	171,92	162,47
1° trim. 2008	168,25	155,63	161,64	160,04
2° trim. 2008	169,76	154,86	165,07	160,37
3° trim. 2008	171,06	157,38	168,49	162,60



# CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)

(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)

## LA DINAMICA DEMOGRAFICA

Totale delle imprese artigiane attive (pesi % su base circondariale)

	D.I.B.VdE	D.I. EMPOLI	FUCECCHIO
1° trim. 2000	30,38	60,04	9,58
2° trim. 2000	30,66	59,69	9,65
3° trim. 2000	30,35	59,87	9,78
4° trim. 2000	30,48	59,87	9,65
1° trim. 2001	31,22	59,18	9,60
2° trim. 2001	31,54	59,02	9,43
3° trim. 2001	31,08	59,23	9,69
4° trim. 2001	31,29	59,12	9,58
1° trim. 2002	31,75	58,82	9,43
2° trim. 2002	32,06	58,53	9,40
3° trim. 2002	32,25	58,12	9,63
4° trim. 2002	32,49	57,89	9,62
1° trim. 2003	32,68	57,72	9,60
2° trim. 2003	32,89	57,47	9,64
3° trim. 2003	33,18	57,37	9,46
4° trim. 2003	33,18	57,50	9,33
1° trim. 2004	33,42	57,22	9,36
2° trim. 2004	33,33	57,19	9,48
3° trim. 2004	33,25	57,10	9,64
4° trim. 2004	32,95	57,43	9,62
1° trim. 2005	32,94	57,46	9,60
2° trim. 2005	33,06	57,47	9,48
3° trim. 2005	32,77	57,60	9,63
4° trim. 2005	32,48	57,96	9,56
1° trim. 2006	32,30	57,76	9,94
2° trim. 2006	31,82	58,47	9,71
3° trim. 2006	31,75	58,23	10,01
4° trim. 2006	31,58	58,38	10,03
1° trim. 2007	32,40	57,36	10,24
2° trim. 2007	32,14	57,56	10,29
3° trim. 2007	32,45	57,28	10,27
4° trim. 2007	32,11	57,75	10,14
1° trim. 2008	31,94	58,38	9,68
2° trim. 2008	32,16	57,98	9,86
3° trim. 2008	31,96	58,11	9,93



Grafico 1.1

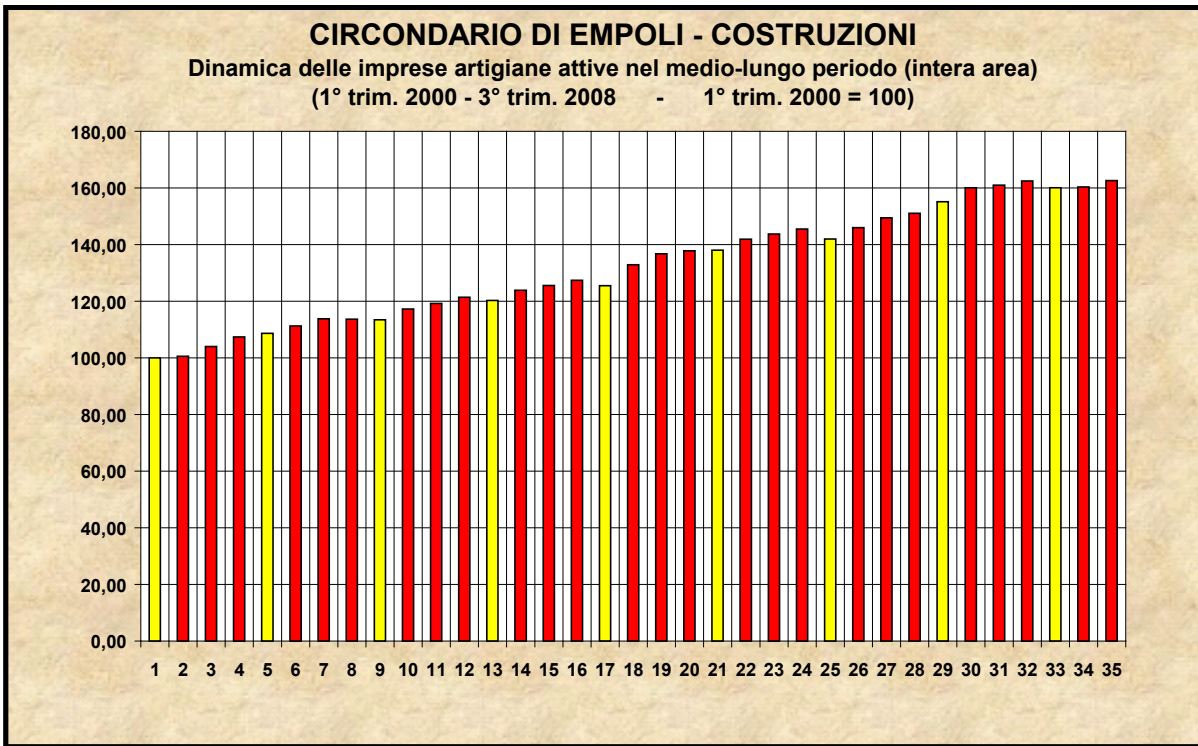


Grafico 1.2

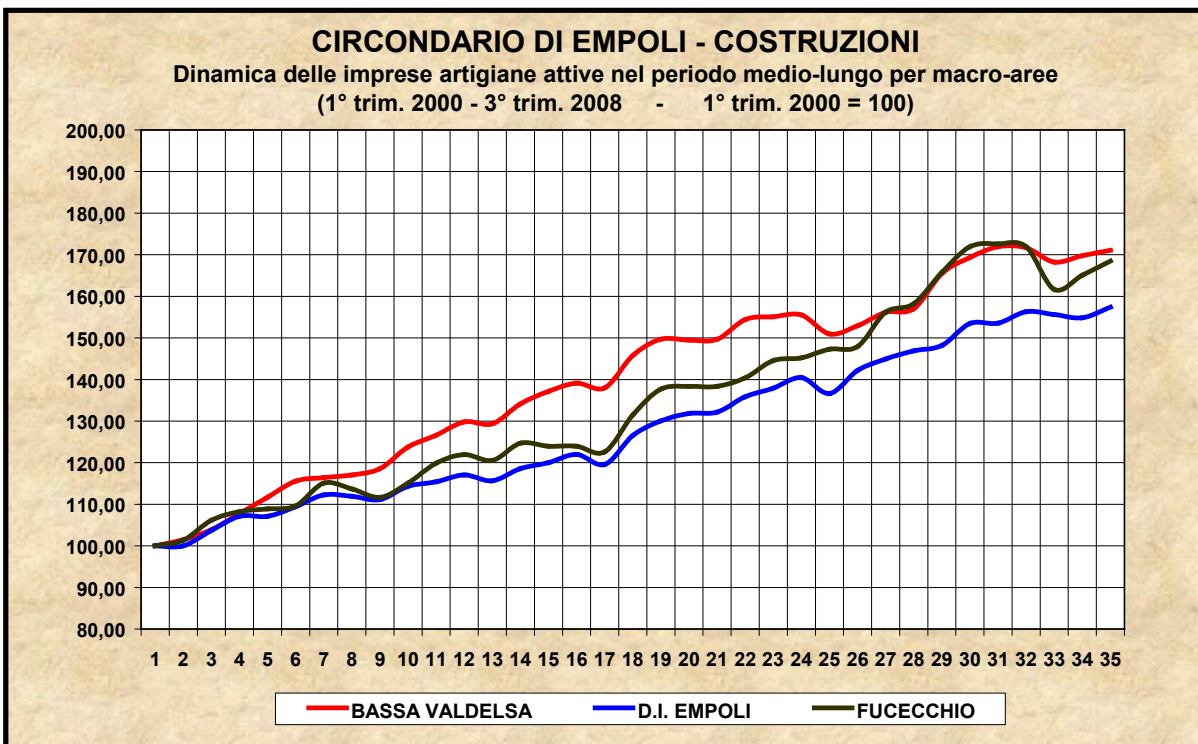


Grafico 1.3

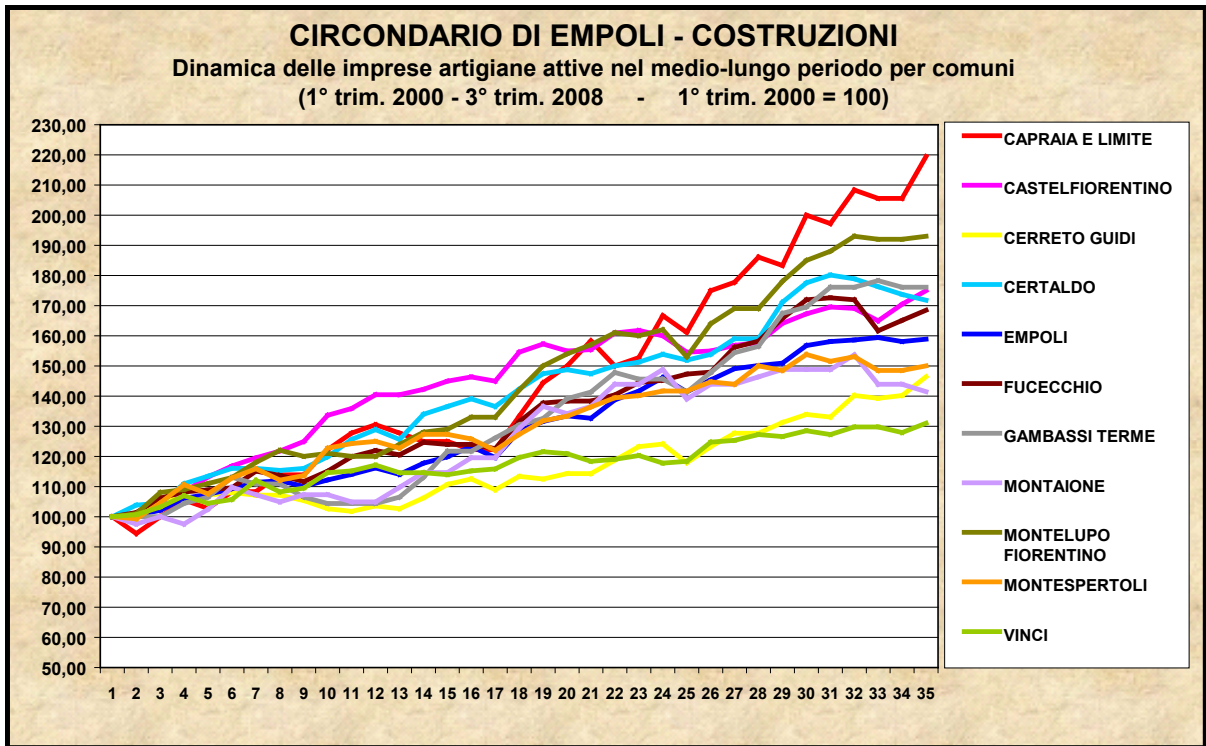
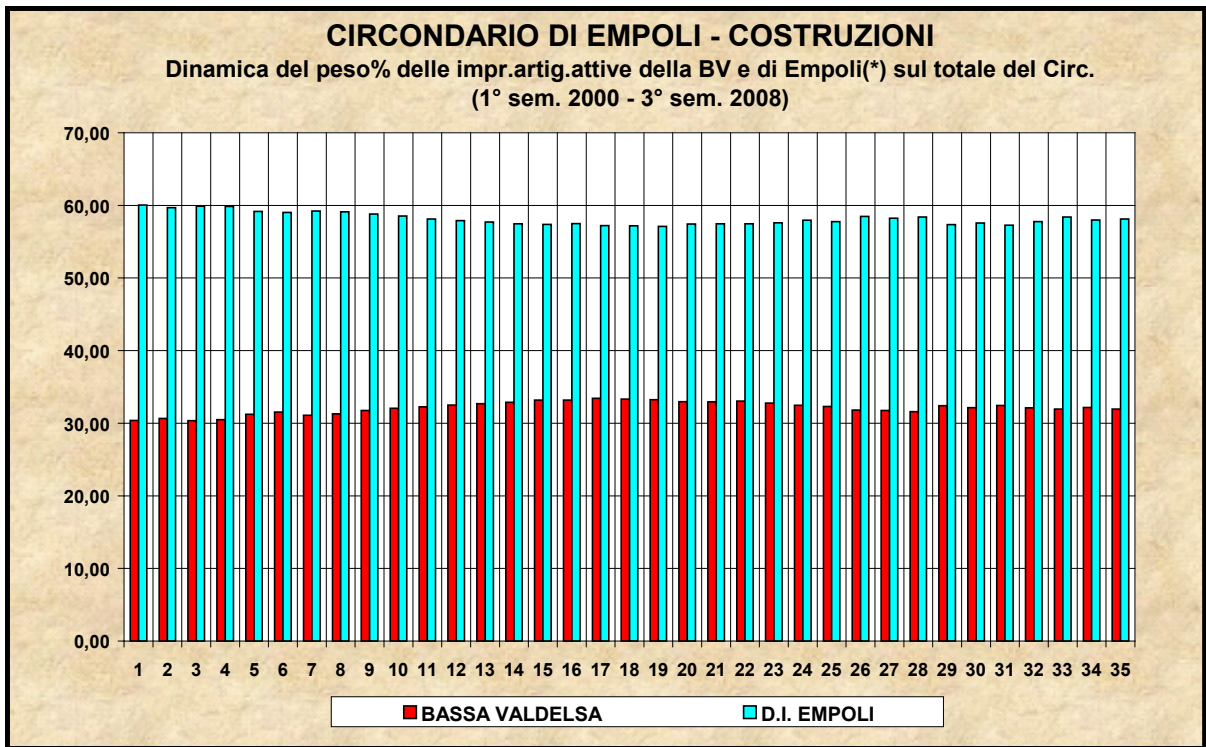


Grafico 1.4



## Commento

Dall'insieme dei Prospetti e dei grafici emerge un quadro sufficientemente nitido: nel corso dei 35 trimestri studiati, lo stock di imprese artigiane attive, appartenenti alla Divisione Istat 45 ed ubicate come sede sociale in uno degli 11 Comuni che compongono il Circondario di Empoli, è cresciuto in misura considerevole (+62,60%).

Dal punto di vista territoriale, non si registrano differenze rilevanti all'interno della ripartizione utilizzata (Empoli, Castelfiorentino, Fucecchio); ma, al tempo stesso, non può passare sotto silenzio la maggior vivacità "demografica" del Distretto Industriale della Bassa Valdelsa e del comune di Fucecchio rispetto a quanto accaduto nel Distretto Industriale di Empoli: da una parte, saggi di variazione pari +71,06% e +68,49%; dall'altra, a +57,38%. Queste diverse scansioni della dinamica hanno inevitabili conseguenze nella composizione dei pesi percentuali di ciascuna delle tre aree in questione: il Distretto di Castelfiorentino vede crescere la sua forza da 30,38% a 31,96% e, per parte sua, il Comune di Fucecchio sale (seppur in misura più contenuta) da 9,58% a 9,93%. Va da sé che la terza parte del Circondario ovvero il Distretto di Empoli debba scendere: da 60,04% a 58,11%.

Nel Grafico 1.3, la scomposizione su basi territoriali si spinge fino a comprendere i singoli comuni: come si può facilmente osservare, i ritmi di variazione nei quasi 9 anni considerati sono assai differenziati. All'apice del grafico, si ritrovano i Comuni di Capraia e Limite e Montelupo Fiorentino, che raggiungono picchi assai elevati (+119,44 e +93,00). In tale forte spinta verso l'alto si può leggere un riflesso, anche se non meccanico, della marcata crescita residenziale e demografica, che ha caratterizzato questa sezione territoriale del Circondario. Nella parte bassa del grafico, invece, si collocano Vinci (+31,01), Montaione (+41,46), Cerreto Guidi (+46,43). Per parte sua, il baricentro del Circondario, la città di Empoli, si dispone in una fascia intermedia, leggermente al di sotto del valore generale (+58,89).

Dopo aver mostrato la dinamica dello stock totale di imprese artigiane attive nella Divisione Istat 45, si può passare ad esaminare i movimenti che stanno alla base di tale dinamica ovvero iscrizioni e cessazioni. Nel caso di queste variabili, l'analisi riguarderà soltanto i totali relativi all'intero Circondario. La tecnica utilizzata per quest'analisi è quella, collaudata, dei saldi percentuali.



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)**  
**(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**Dinamica delle iscrizioni, delle cessazioni e dei saldi**  
**(valori assoluti)**

	<b>Iscrizioni</b>	<b>Cessazioni</b>	<b>SALDI</b>
<b>1° trim. 2000</b>	30	40	<b>-10</b>
<b>2° trim. 2000</b>	32	25	<b>+7</b>
<b>3° trim. 2000</b>	61	16	<b>+45</b>
<b>4° trim. 2000</b>	68	24	<b>+44</b>
<b>1° trim. 2001</b>	51	33	<b>+18</b>
<b>2° trim. 2001</b>	74	37	<b>+37</b>
<b>3° trim. 2001</b>	54	16	<b>+38</b>
<b>4° trim. 2001</b>	27	30	<b>-3</b>
<b>1° trim. 2002</b>	48	47	<b>+1</b>
<b>2° trim. 2002</b>	84	26	<b>+58</b>
<b>3° trim. 2002</b>	78	46	<b>+32</b>
<b>4° trim. 2002</b>	53	29	<b>+24</b>
<b>1° trim. 2003</b>	64	78	<b>-14</b>
<b>2° trim. 2003</b>	71	13	<b>+58</b>
<b>3° trim. 2003</b>	59	33	<b>+26</b>
<b>4° trim. 2003</b>	47	19	<b>+28</b>
<b>1° trim. 2004</b>	47	74	<b>-27</b>
<b>2° trim. 2004</b>	133	20	<b>+113</b>
<b>3° trim. 2004</b>	77	29	<b>+48</b>
<b>4° trim. 2004</b>	49	35	<b>+14</b>
<b>1° trim. 2005</b>	59	60	<b>-1</b>
<b>2° trim. 2005</b>	98	41	<b>+57</b>
<b>3° trim. 2005</b>	58	35	<b>+23</b>
<b>4° trim. 2005</b>	59	42	<b>+17</b>
<b>1° trim. 2006</b>	40	85	<b>-45</b>
<b>2° trim. 2006</b>	91	39	<b>+52</b>
<b>3° trim. 2006</b>	86	33	<b>+53</b>
<b>4° trim. 2006</b>	58	46	<b>+12</b>
<b>1° trim. 2007</b>	111	50	<b>+61</b>
<b>2° trim. 2007</b>	128	56	<b>+72</b>
<b>3° trim. 2007</b>	60	44	<b>+16</b>
<b>4° trim. 2007</b>	79	61	<b>+18</b>
<b>1° trim. 2008</b>	36	67	<b>-31</b>
<b>2° trim. 2008</b>	80	71	<b>+9</b>
<b>3° trim. 2008</b>	83	58	<b>+25</b>



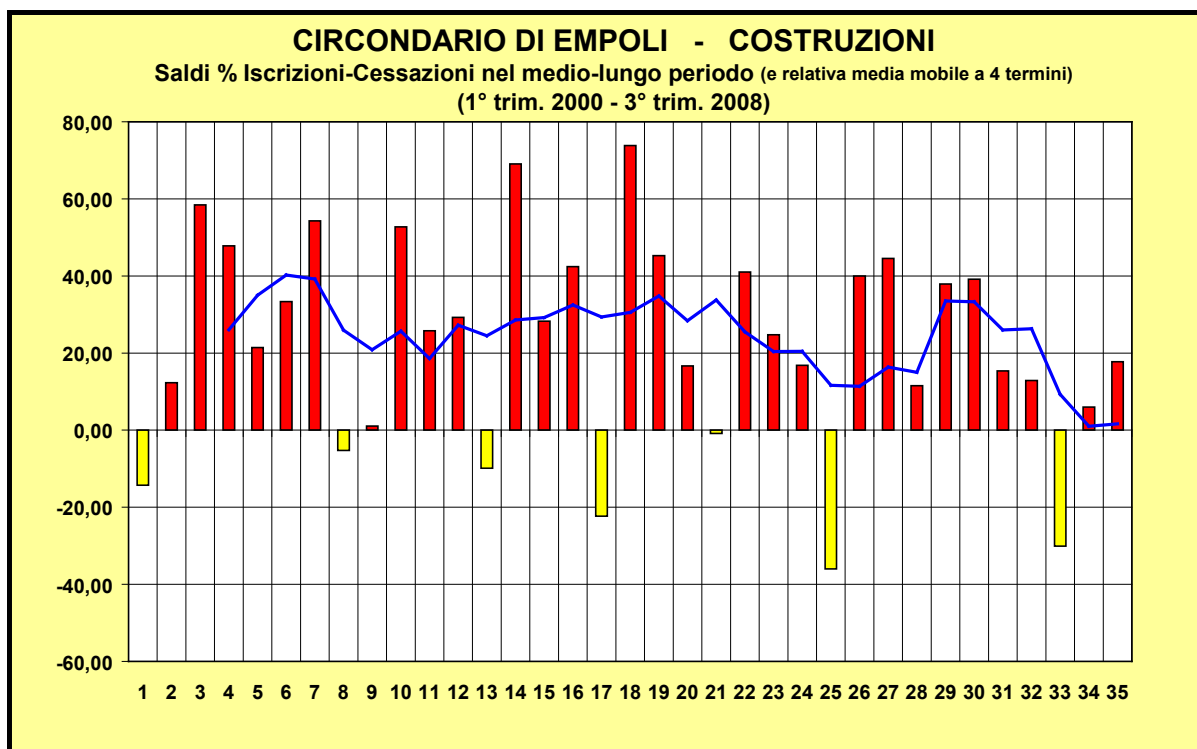
**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)**  
**(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**Dinamica delle iscrizioni, delle cessazioni e dei saldi**  
**(valori percentuali)**

	<b>Iscrizioni</b>	<b>Cessazioni</b>	<b>Saldi</b>
1° trim. 2000	42,86	57,14	-14,29
2° trim. 2000	56,14	43,86	+12,28
3° trim. 2000	79,22	20,78	+58,44
4° trim. 2000	73,91	26,09	+47,83
1° trim. 2001	60,71	39,29	+21,43
2° trim. 2001	66,67	33,33	+33,33
3° trim. 2001	77,14	22,86	+54,29
4° trim. 2001	47,37	52,63	-5,26
1° trim. 2002	50,53	49,47	+1,05
2° trim. 2002	76,36	23,64	+52,73
3° trim. 2002	62,90	37,10	+25,81
4° trim. 2002	64,63	35,37	+29,27
1° trim. 2003	45,07	54,93	-9,86
2° trim. 2003	84,52	15,48	+69,05
3° trim. 2003	64,13	35,87	+28,26
4° trim. 2003	71,21	28,79	+42,42
1° trim. 2004	38,84	61,16	-22,31
2° trim. 2004	86,93	13,07	+73,86
3° trim. 2004	72,64	27,36	+45,28
4° trim. 2004	58,33	41,67	+16,67
1° trim. 2005	49,58	50,42	-0,84
2° trim. 2005	70,50	29,50	+41,01
3° trim. 2005	62,37	37,63	+24,73
4° trim. 2005	58,42	41,58	+16,83
1° trim. 2006	32,00	68,00	-36,00
2° trim. 2006	70,00	30,00	+40,00
3° trim. 2006	72,27	27,73	+44,54
4° trim. 2006	55,77	44,23	+11,54
1° trim. 2007	68,94	31,06	+37,89
2° trim. 2007	69,57	30,43	+39,13
3° trim. 2007	57,69	42,31	+15,38
4° trim. 2007	56,43	43,57	+12,86
1° trim. 2008	34,95	65,05	-30,10
2° trim. 2008	52,98	47,02	+5,96
3° trim. 2008	58,87	41,13	+17,73



Grafico 1.4



I due Prospetti, l'uno relativo ai valori assoluti e l'altro al calcolo dei saldi percentuali, mettono in chiara evidenza il netto prevalere dei saldi positivi rispetto a quelli di segno opposto. Il computo numerico totale sui 35 trimestri analizzati porta a 2.333 iscrizioni ed a 1.458 cessazioni, il cui saldo di conseguenza ammonta ad un eccellente +875 unità (un incremento medio trimestrale di 25 imprese). In termini relativi, il saldo arriva a +23,08%. Dall'esame dei due Prospetti si evince facilmente che i pochi segni negativi compaiono quasi sempre in corrispondenza del primo trimestre, fenomeno questo da collegare alla prassi di concentrare le cessazioni nell'ultimo trimestre di ciascun anno, cessazioni che vengono riportate nell'apposito registro nel primo trimestre dell'anno successivo. Dunque, una "regolarità" burocratica e non economica.

Di particolare valore appare il grafico 1.4, per la cui composizione – basata sui saldi percentuali – si è fatto ricorso alla tecnica della media mobile su 4 trimestri (ovvero l'arco di un anno): anche in questo caso, l'andamento della curva ben al di sopra della base testimonia la "felice" ascesa dell'indicatore. Solo negli ultimi 5 trimestri, la curva mostra un'avvertibile inclinazione verso il basso.



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)**  
**(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**Dinamica delle imprese artigiane attive. Analisi settoriale.**

a) (valori assoluti)

	45.1	45.2	45.3	45.4	45.5	TOTALE
1° trim. 2000	31	430	363	694	1	<b>1.519</b>
2° trim. 2000	33	433	364	697	1	<b>1.528</b>
3° trim. 2000	36	438	371	734	1	<b>1.580</b>
4° trim. 2000	36	442	377	776	1	<b>1.632</b>
1° trim. 2001	36	444	374	796	2	<b>1.652</b>
2° trim. 2001	39	447	377	827	2	<b>1.692</b>
3° trim. 2001	40	448	386	854	2	<b>1.730</b>
4° trim. 2001	40	444	382	860	2	<b>1.728</b>
1° trim. 2002	40	442	377	864	2	<b>1.725</b>
2° trim. 2002	41	447	392	901	2	<b>1.783</b>
3° trim. 2002	41	446	390	935	2	<b>1.814</b>
4° trim. 2002	44	442	395	964	2	<b>1.847</b>
1° trim. 2003	42	426	392	968	2	<b>1.830</b>
2° trim. 2003	43	433	397	1.011	2	<b>1.886</b>
3° trim. 2003	44	432	403	1.030	2	<b>1.911</b>
4° trim. 2003	45	444	402	1.045	2	<b>1.938</b>
1° trim. 2004	46	433	403	1.026	2	<b>1.910</b>
2° trim. 2004	51	448	421	1.101	2	<b>2.023</b>
3° trim. 2004	55	444	431	1.150	2	<b>2.082</b>
4° trim. 2004	57	443	436	1.160	2	<b>2.098</b>
1° trim. 2005	58	437	436	1.168	3	<b>2.102</b>
2° trim. 2005	58	444	448	1.209	2	<b>2.161</b>
3° trim. 2005	59	452	460	1.216	2	<b>2.189</b>
4° trim. 2005	59	458	462	1.236	2	<b>2.217</b>
1° trim. 2006	59	450	446	1.206	3	<b>2.164</b>
2° trim. 2006	60	468	460	1.234	3	<b>2.225</b>
3° trim. 2006	60	479	467	1.268	3	<b>2.277</b>
4° trim. 2006	59	490	473	1.278	2	<b>2.302</b>
1° trim. 2007	57	497	480	1.328	2	<b>2.364</b>
2° trim. 2007	61	506	483	1.387	2	<b>2.439</b>
3° trim. 2007	62	504	479	1.406	2	<b>2.453</b>
4° trim. 2007	63	508	483	1.420	2	<b>2.476</b>
1° trim. 2008	64	493	482	1.398	2	<b>2.439</b>
2° trim. 2008	63	489	476	1.414	2	<b>2.444</b>
3° trim. 2008	62	495	476	1.443	2	<b>2.478</b>



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)**  
**(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**Dinamica delle imprese artigiane attive. Analisi settoriale.**

**b) (numeri indice)**

	<b>45.1</b>	<b>45.2</b>	<b>45.3</b>	<b>45.4</b>	<b>45.5</b>	<b>TOTALE</b>
<b>1° trim. 2000</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	<b>100,00</b>
<b>2° trim. 2000</b>	106,45	100,70	100,28	100,43	100,00	<b>100,59</b>
<b>3° trim. 2000</b>	116,13	101,86	102,20	105,76	100,00	<b>104,02</b>
<b>4° trim. 2000</b>	116,13	102,79	103,86	111,82	100,00	<b>107,44</b>
<b>1° trim. 2001</b>	116,13	103,26	103,03	114,70	200,00	<b>108,76</b>
<b>2° trim. 2001</b>	125,81	103,95	103,86	119,16	200,00	<b>111,39</b>
<b>3° trim. 2001</b>	129,03	104,19	106,34	123,05	200,00	<b>113,89</b>
<b>4° trim. 2001</b>	129,03	103,26	105,23	123,92	200,00	<b>113,76</b>
<b>1° trim. 2002</b>	129,03	102,79	103,86	124,50	200,00	<b>113,56</b>
<b>2° trim. 2002</b>	132,26	103,95	107,99	129,83	200,00	<b>117,38</b>
<b>3° trim. 2002</b>	132,26	103,72	107,44	134,73	200,00	<b>119,42</b>
<b>4° trim. 2002</b>	141,94	102,79	108,82	138,90	200,00	<b>121,59</b>
<b>1° trim. 2003</b>	135,48	99,07	107,99	139,48	200,00	<b>120,47</b>
<b>2° trim. 2003</b>	138,71	100,70	109,37	145,68	200,00	<b>124,16</b>
<b>3° trim. 2003</b>	141,94	100,47	111,02	148,41	200,00	<b>125,81</b>
<b>4° trim. 2003</b>	145,16	103,26	110,74	150,58	200,00	<b>127,58</b>
<b>1° trim. 2004</b>	148,39	100,70	111,02	147,84	200,00	<b>125,74</b>
<b>2° trim. 2004</b>	164,52	104,19	115,98	158,65	200,00	<b>133,18</b>
<b>3° trim. 2004</b>	177,42	103,26	118,73	165,71	200,00	<b>137,06</b>
<b>4° trim. 2004</b>	183,87	103,02	120,11	167,15	200,00	<b>138,12</b>
<b>1° trim. 2005</b>	187,10	101,63	120,11	168,30	300,00	<b>138,38</b>
<b>2° trim. 2005</b>	187,10	103,26	123,42	174,21	200,00	<b>142,26</b>
<b>3° trim. 2005</b>	190,32	105,12	126,72	175,22	200,00	<b>144,11</b>
<b>4° trim. 2005</b>	190,32	106,51	127,27	178,10	200,00	<b>145,95</b>
<b>1° trim. 2006</b>	190,32	104,65	122,87	173,78	300,00	<b>142,46</b>
<b>2° trim. 2006</b>	193,55	108,84	126,72	177,81	300,00	<b>146,48</b>
<b>3° trim. 2006</b>	193,55	111,40	128,65	182,71	300,00	<b>149,90</b>
<b>4° trim. 2006</b>	190,32	113,95	130,30	184,15	200,00	<b>151,55</b>
<b>1° trim. 2007</b>	183,87	115,58	132,23	191,35	200,00	<b>155,63</b>
<b>2° trim. 2007</b>	196,77	117,67	133,06	199,86	200,00	<b>160,57</b>
<b>3° trim. 2007</b>	200,00	117,21	131,96	202,59	200,00	<b>161,49</b>
<b>4° trim. 2007</b>	203,23	118,14	133,06	204,61	200,00	<b>163,00</b>
<b>1° trim. 2008</b>	206,45	114,65	132,78	201,44	200,00	<b>160,57</b>
<b>2° trim. 2008</b>	203,23	113,72	131,13	203,75	200,00	<b>160,90</b>
<b>3° trim. 2008</b>	200,00	115,12	131,13	207,93	200,00	<b>163,13</b>



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)  
(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**Dinamica delle imprese artigiane attive. Analisi settoriale.**

c) (pesi % su base circondariale)

	45.1	45.2	45.3	45.4	45.5
1° trim. 2000	2,04	28,31	23,90	45,69	0,07
2° trim. 2000	2,16	28,34	23,82	45,62	0,07
3° trim. 2000	2,28	27,72	23,48	46,46	0,06
4° trim. 2000	2,21	27,08	23,10	47,55	0,06
1° trim. 2001	2,18	26,88	22,64	48,18	0,12
2° trim. 2001	2,30	26,42	22,28	48,88	0,12
3° trim. 2001	2,31	25,90	22,31	49,36	0,12
4° trim. 2001	2,31	25,69	22,11	49,77	0,12
1° trim. 2002	2,32	25,62	21,86	50,09	0,12
2° trim. 2002	2,30	25,07	21,99	50,53	0,11
3° trim. 2002	2,26	24,59	21,50	51,54	0,11
4° trim. 2002	2,38	23,93	21,39	52,19	0,11
1° trim. 2003	2,30	23,28	21,42	52,90	0,11
2° trim. 2003	2,28	22,96	21,05	53,61	0,11
3° trim. 2003	2,30	22,61	21,09	53,90	0,10
4° trim. 2003	2,32	22,91	20,74	53,92	0,10
1° trim. 2004	2,41	22,67	21,10	53,72	0,10
2° trim. 2004	2,52	22,15	20,81	54,42	0,10
3° trim. 2004	2,64	21,33	20,70	55,24	0,10
4° trim. 2004	2,72	21,12	20,78	55,29	0,10
1° trim. 2005	2,76	20,79	20,74	55,57	0,14
2° trim. 2005	2,68	20,55	20,73	55,95	0,09
3° trim. 2005	2,70	20,65	21,01	55,55	0,09
4° trim. 2005	2,66	20,66	20,84	55,75	0,09
1° trim. 2006	2,73	20,79	20,61	55,73	0,14
2° trim. 2006	2,70	21,03	20,67	55,46	0,13
3° trim. 2006	2,64	21,04	20,51	55,69	0,13
4° trim. 2006	2,56	21,29	20,55	55,52	0,09
1° trim. 2007	2,41	21,02	20,30	56,18	0,08
2° trim. 2007	2,50	20,75	19,80	56,87	0,08
3° trim. 2007	2,53	20,55	19,53	57,32	0,08
4° trim. 2007	2,54	20,52	19,51	57,35	0,08
1° trim. 2008	2,62	20,21	19,76	57,32	0,08
2° trim. 2008	2,58	20,01	19,48	57,86	0,08
3° trim. 2008	2,50	19,98	19,21	58,23	0,08



Grafico 1.5

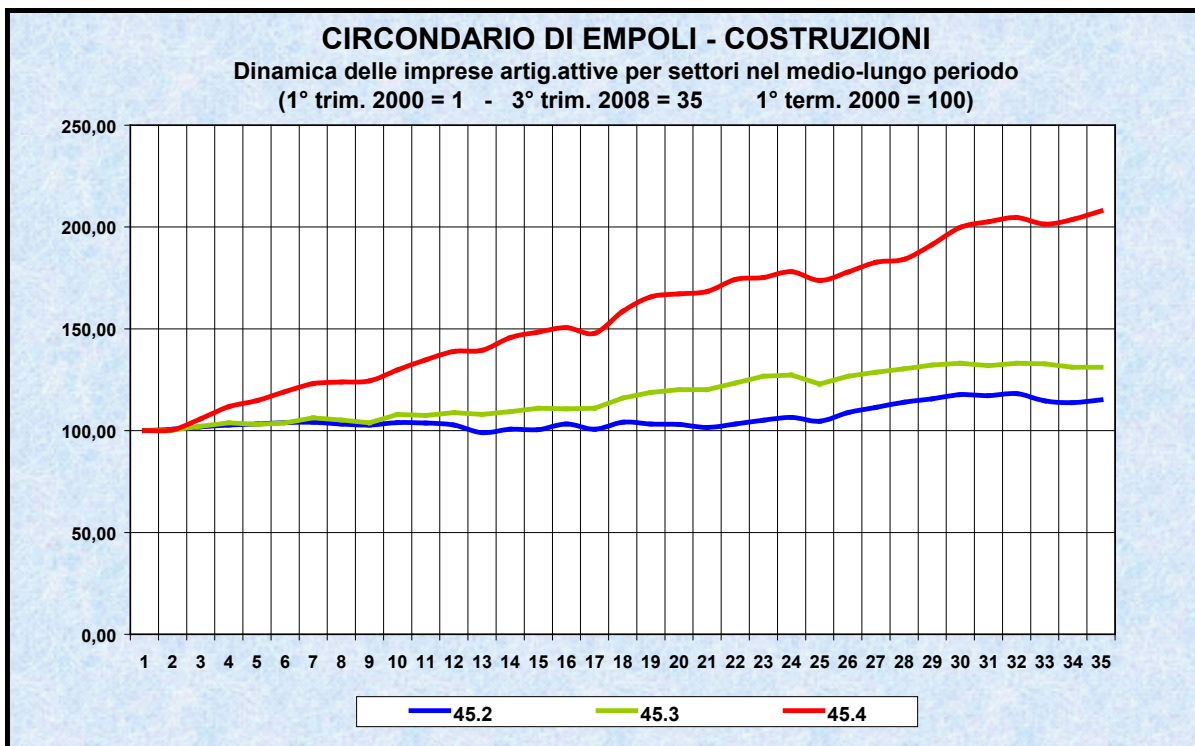
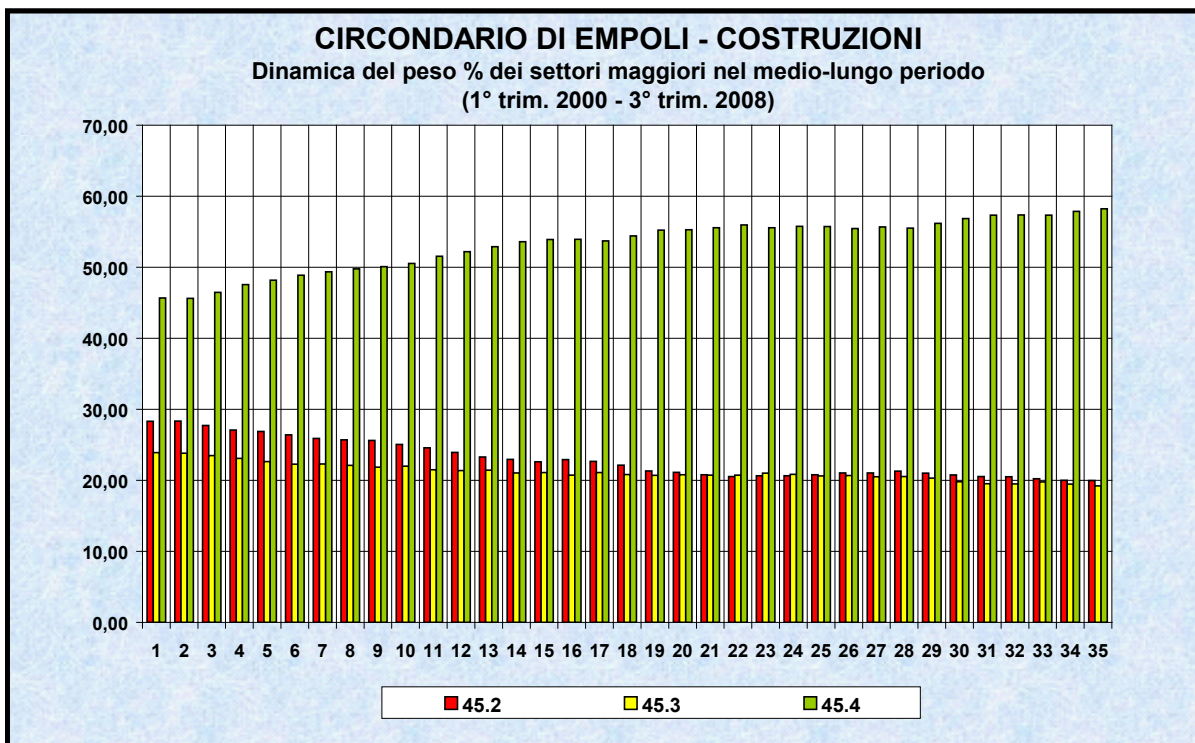


Grafico 1.6



## Commento

Dai Prospetti sopra presentati emerge la preminenza numerica (in termini assoluti e relativi) del Gruppo 45.4 (“Lavori di completamento degli edifici”).

In termini di ritmi di variazione (sempre positiva nei 5 Gruppi considerati) è proprio il Gruppo 45.4 che sopravanza gli altri (+107,93%), anche se il 45.1 (“Preparazione del cantiere edile”) ed il 45.5 (“Noleggio di macchine e attrezzature per la costruzione o la demolizione...”) hanno ritmi simili (+100,00% entrambe). Ma in questi ultimi due casi si tratta di valori assoluti molto contenuti.

Nella composizione interna dello stock di imprese attive sulla base dell'intero Circondario, il Gruppo 45.4 passa nei 35 trimestri analizzati da un peso pari a 45,69% ad un picco di 58,23% (differenza: +12,54%).

Per parte loro, le due articolazioni fondamentali ovvero la 45.2 (“Edilizia e Genio Civile”) e 45.3 (“Installazione dei Servizi in un fabbricato”) hanno incrementi molto più contenuti (+15,12% e +31,13%, rispettivamente). In termini di pesi percentuali nella composizione sulla scala dell'intero Circondario, questi due raggruppamenti conoscono nel corso del periodo esaminato una evidente flessione: marcata nel caso dell'impiantistica elettrica (da 28,31% a 19,98%) e più contenuta nel caso dell'impiantistica termo-idraulica (da 23,90% a 19,21%).

Dunque, sono state le lavorazioni complementari all'edilizia che hanno fatto la parte del leone: intonacatori, verniciatori ed imbianchini, piastrellatori, addetti al montaggio di infissi, ecc..

Potremmo riaffermare quanto più volte scritto in analisi specifiche o settoriali (Osservatorio Regionale dell'Artigianato; Bollettini dell'ANCE Toscana; ecc.). Il favorevole ciclo dell'edilizia, che attraversa un medio-lungo periodo compreso fra la fine degli anni '90 ed i primi anni '2000, si è tirato dietro una forte crescita di micro-aziende, che operano in gran parte nel “completamento degli edifici”. L'efflorescenza di questa tipologia di imprese, talmente minuscole ed etero-dipendenti da poter essere spesso definite a fatica come imprese, ha permesso ad imprese più strutturate di aprire e gestire cantieri, limitando molto il costo del lavoro. D'altra parte, per avviare un'azienda di tal genere sono sufficienti capitali d'avvio talmente scarsi da rendere assai agevole l'apertura di un'attività.

I grafici 1.5 e 1.6 raffigurano bene questo movimento di crescita, generalizzata per un verso e sfalsata quanto a ritmi per un altro. Nella costruzione di queste raffigurazioni ci siamo concentrati sui tre Gruppi più numerosi (45.2; 45.3; 45.4). I due grafici, per la cui realizzazione sono state adottate tecniche diverse, mostrano in maniera incisiva quel che abbiamo detto sopra: il divario marcato nei ritmi di crescita.

Una volta operata la scomposizione per Gruppi dello stock totale di aziende della Divisione 45 ubicate nel Circondario di Empoli, possiamo giungere al terzo ed ultimo livello dell'analisi ovvero alla suddivisione del Gruppo 45.3 nelle sue articolazioni interne. Queste articolazioni sono nel numero di 4; in questa sede, ne sono prese in esame le due maggiori ovvero la 45.31 (impiantisti elettrici) e la 45.33 (impiantisti termo-idraulici).



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)  
(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**L'impiantistica. Dinamica delle imprese artigiane attive.**

**a) valori assoluti**

	<b>45.31</b>	<b>45.33</b>	<b>TOTALE</b>
<b>1° trim. 2000</b>	173	168	<b>341</b>
<b>2° trim. 2000</b>	173	169	<b>342</b>
<b>3° trim. 2000</b>	175	173	<b>348</b>
<b>4° trim. 2000</b>	178	177	<b>355</b>
<b>1° trim. 2001</b>	178	174	<b>352</b>
<b>2° trim. 2001</b>	180	172	<b>352</b>
<b>3° trim. 2001</b>	185	176	<b>361</b>
<b>4° trim. 2001</b>	182	175	<b>357</b>
<b>1° trim. 2002</b>	179	174	<b>353</b>
<b>2° trim. 2002</b>	183	184	<b>367</b>
<b>3° trim. 2002</b>	186	180	<b>366</b>
<b>4° trim. 2002</b>	189	182	<b>371</b>
<b>1° trim. 2003</b>	188	180	<b>368</b>
<b>2° trim. 2003</b>	189	184	<b>373</b>
<b>3° trim. 2003</b>	195	185	<b>380</b>
<b>4° trim. 2003</b>	193	185	<b>378</b>
<b>1° trim. 2004</b>	196	184	<b>380</b>
<b>2° trim. 2004</b>	205	192	<b>397</b>
<b>3° trim. 2004</b>	214	193	<b>407</b>
<b>4° trim. 2004</b>	219	192	<b>411</b>
<b>1° trim. 2005</b>	215	199	<b>414</b>
<b>2° trim. 2005</b>	224	201	<b>425</b>
<b>3° trim. 2005</b>	229	208	<b>437</b>
<b>4° trim. 2005</b>	229	212	<b>441</b>
<b>1° trim. 2006</b>	222	205	<b>427</b>
<b>2° trim. 2006</b>	228	213	<b>441</b>
<b>3° trim. 2006</b>	234	214	<b>448</b>
<b>4° trim. 2006</b>	237	217	<b>454</b>
<b>1° trim. 2007</b>	236	225	<b>461</b>
<b>2° trim. 2007</b>	236	227	<b>463</b>
<b>3° trim. 2007</b>	234	225	<b>459</b>
<b>4° trim. 2007</b>	236	227	<b>463</b>
<b>1° trim. 2008</b>	234	228	<b>462</b>
<b>2° trim. 2008</b>	233	223	<b>456</b>
<b>3° trim. 2008</b>	231	223	<b>454</b>



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)  
(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**L’impiantistica. Dinamica delle imprese artigiane attive.**

**b) numeri indice (1° trim. 2000 = 100)**

	<b>45.31</b>	<b>45.33</b>	<b>TOTALE</b>
<b>1° trim. 2000</b>	100,00	100,00	<b>100,00</b>
<b>2° trim. 2000</b>	100,00	100,60	<b>100,29</b>
<b>3° trim. 2000</b>	101,16	102,98	<b>102,05</b>
<b>4° trim. 2000</b>	102,89	105,36	<b>104,11</b>
<b>1° trim. 2001</b>	102,89	103,57	<b>103,23</b>
<b>2° trim. 2001</b>	104,05	102,38	<b>103,23</b>
<b>3° trim. 2001</b>	106,94	104,76	<b>105,87</b>
<b>4° trim. 2001</b>	105,20	104,17	<b>104,69</b>
<b>1° trim. 2002</b>	103,47	103,57	<b>103,52</b>
<b>2° trim. 2002</b>	105,78	109,52	<b>107,62</b>
<b>3° trim. 2002</b>	107,51	107,14	<b>107,33</b>
<b>4° trim. 2002</b>	109,25	108,33	<b>108,80</b>
<b>1° trim. 2003</b>	108,67	107,14	<b>107,92</b>
<b>2° trim. 2003</b>	109,25	109,52	<b>109,38</b>
<b>3° trim. 2003</b>	112,72	110,12	<b>111,44</b>
<b>4° trim. 2003</b>	111,56	110,12	<b>110,85</b>
<b>1° trim. 2004</b>	113,29	109,52	<b>111,44</b>
<b>2° trim. 2004</b>	118,50	114,29	<b>116,42</b>
<b>3° trim. 2004</b>	123,70	114,88	<b>119,35</b>
<b>4° trim. 2004</b>	126,59	114,29	<b>120,53</b>
<b>1° trim. 2005</b>	124,28	118,45	<b>121,41</b>
<b>2° trim. 2005</b>	129,48	119,64	<b>124,63</b>
<b>3° trim. 2005</b>	132,37	123,81	<b>128,15</b>
<b>4° trim. 2005</b>	132,37	126,19	<b>129,33</b>
<b>1° trim. 2006</b>	128,32	122,02	<b>125,22</b>
<b>2° trim. 2006</b>	131,79	126,79	<b>129,33</b>
<b>3° trim. 2006</b>	135,26	127,38	<b>131,38</b>
<b>4° trim. 2006</b>	136,99	129,17	<b>133,14</b>
<b>1° trim. 2007</b>	136,42	133,93	<b>135,19</b>
<b>2° trim. 2007</b>	136,42	135,12	<b>135,78</b>
<b>3° trim. 2007</b>	135,26	133,93	<b>134,60</b>
<b>4° trim. 2007</b>	136,42	135,12	<b>135,78</b>
<b>1° trim. 2008</b>	135,26	135,71	<b>135,48</b>
<b>2° trim. 2008</b>	134,68	132,74	<b>133,72</b>
<b>3° trim. 2008</b>	133,53	132,74	<b>133,14</b>



**CIRCONDARIO DI EMPOLI: DIVISIONE ISTAT 45 (“COSTRUZIONI”)  
(1° trim. 2000 – 3° trimestre 2008)**

**L'impiantistica. Dinamica delle imprese artigiane attive.**

**c) pesi % rispetto al totale (45.31 + 45.33)**

	<b>45.31</b>	<b>45.33</b>
<b>1° trim. 2000</b>	50,73	49,27
<b>2° trim. 2000</b>	50,58	49,42
<b>3° trim. 2000</b>	50,29	49,71
<b>4° trim. 2000</b>	50,14	49,86
<b>1° trim. 2001</b>	50,57	49,43
<b>2° trim. 2001</b>	51,14	48,86
<b>3° trim. 2001</b>	51,25	48,75
<b>4° trim. 2001</b>	50,98	49,02
<b>1° trim. 2002</b>	50,71	49,29
<b>2° trim. 2002</b>	49,86	50,14
<b>3° trim. 2002</b>	50,82	49,18
<b>4° trim. 2002</b>	50,94	49,06
<b>1° trim. 2003</b>	51,09	48,91
<b>2° trim. 2003</b>	50,67	49,33
<b>3° trim. 2003</b>	51,32	48,68
<b>4° trim. 2003</b>	51,06	48,94
<b>1° trim. 2004</b>	51,58	48,42
<b>2° trim. 2004</b>	51,64	48,36
<b>3° trim. 2004</b>	52,58	47,42
<b>4° trim. 2004</b>	53,28	46,72
<b>1° trim. 2005</b>	51,93	48,07
<b>2° trim. 2005</b>	52,71	47,29
<b>3° trim. 2005</b>	52,40	47,60
<b>4° trim. 2005</b>	51,93	48,07
<b>1° trim. 2006</b>	51,99	48,01
<b>2° trim. 2006</b>	51,70	48,30
<b>3° trim. 2006</b>	52,23	47,77
<b>4° trim. 2006</b>	52,20	47,80
<b>1° trim. 2007</b>	51,19	48,81
<b>2° trim. 2007</b>	50,97	49,03
<b>3° trim. 2007</b>	50,98	49,02
<b>4° trim. 2007</b>	50,97	49,03
<b>1° trim. 2008</b>	50,65	49,35
<b>2° trim. 2008</b>	51,10	48,90
<b>3° trim. 2008</b>	50,88	49,12



Grafico 1.7

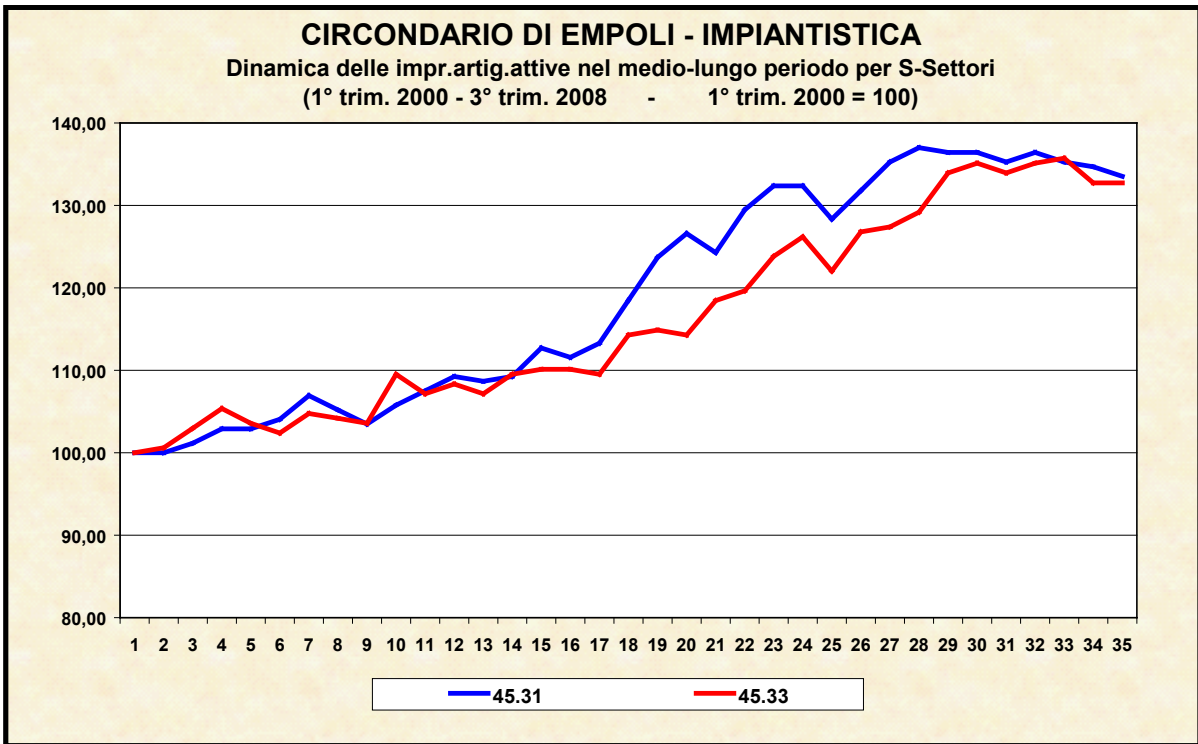
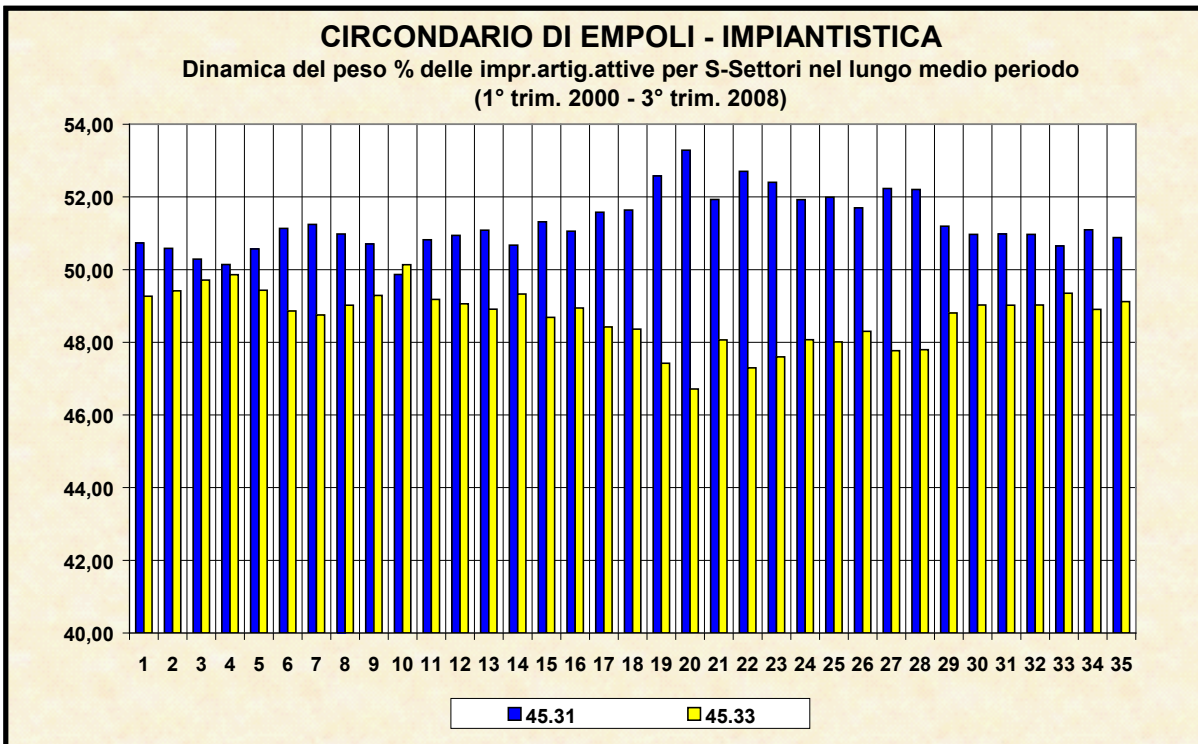


Grafico 1.8



## Commento

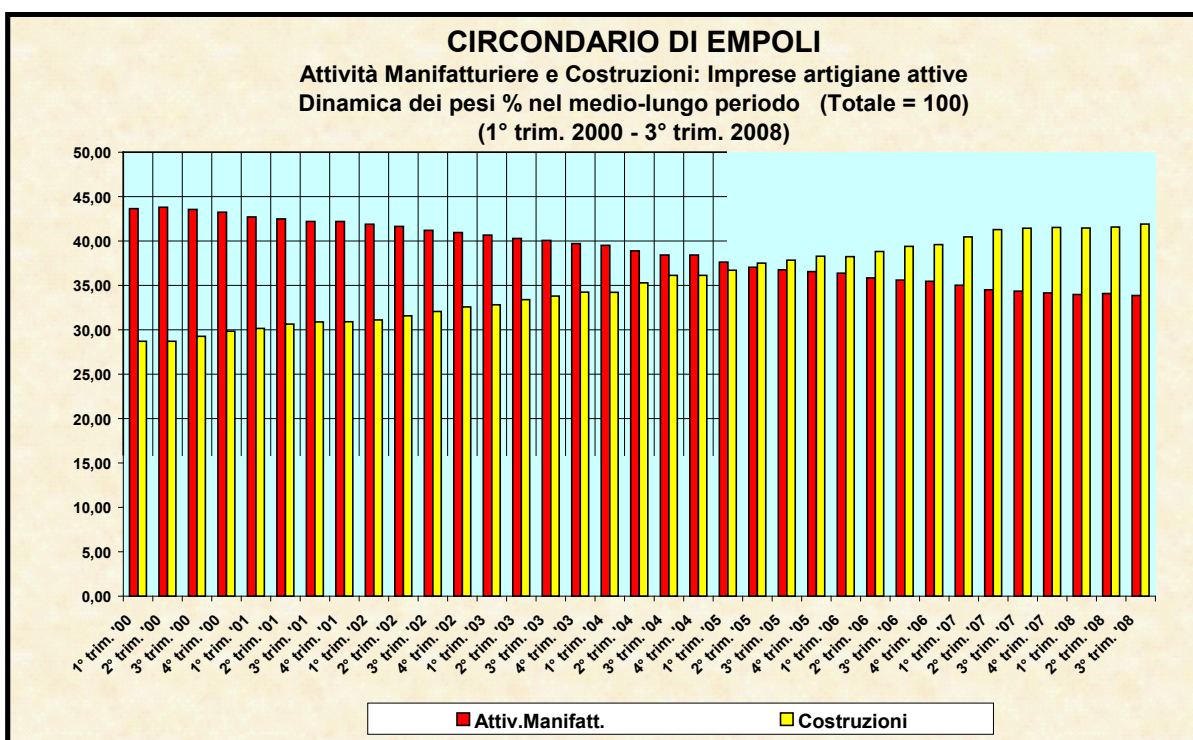
La dinamica delle due grandi partizioni che compongono il Gruppo 45.3 non presenta differenze apprezzabili: il saggio di variazione totale è nell'un caso pari a +33,53% e nell'altro, pari a +32,74% (v. secondo Prospetto). Il terzo Prospetto riporta i valori percentuali delle due articolazioni, una volta posto eguale a 100 la loro somma.

I due grafici fanno riferimento al secondo ed al terzo Prospetto: nel primo si può osservare che il più vivace ritmo di crescita della classe 45.31 si va affievolendo negli ultimi trimestri (anno 2007 ed i tre trimestri del 2008) ed in tal modo rende possibile la sovrapposizione delle curve; nel secondo, si può apprezzare il maggior dinamismo degli impiantisti elettrici nella parte centrale (2003-2007) dei quasi 9 anni presi in considerazione, prima della decelerazione della parte finale (gli ultimi sei trimestri).

## Conclusioni generali

Sembra opportuno nel tracciare un quadro finale dell'analisi demografica svolta nelle pagine precedenti, recuperare un grafico presentato nel Report sull'Artigianato Manifatturiero (grafico 1.9).

Grafico 1.9



Quel grafico mostrava l'evoluzione nei 35 trimestri considerati dei "rapporti di forza" (in termini di imprese artigiane attive) fra i due macro-settori fondamentali dell'"universo artigiano" (Attività Manifatturiere e Costruzioni). Non può non impressionare il ribaltamento, avvenuto nel tempo medio-lungo (quasi 9 anni), a indiscutibile e progressivamente crescente favore delle Costruzioni, di cui il settore impiantistico è



parte essenziale e dinamica.

E, se il fenomeno appena descritto è carattere comune all'insieme della Provincia di Firenze e delle sue diverse partizioni, non v'ha dubbio che nel Circondario di Empoli esso raggiunge uno dei maggiori picchi.



## PARTE SECONDA

L'analisi di breve periodo



# L'ANALISI CONGIUNTURALE (2008)

## Giudizio d'insieme

Per la prima volta nel Circondario di Empoli è stata condotta un'indagine economica di taglio congiunturale (scala annuale) su un selezionato campione di piccole imprese del settore impiantistico. L'indagine, che copre l'intero anno 2008, ha fatto emergere un quadro problematico, ma al tempo stesso diverso da quello pesantemente negativo dell'Artigianato Manifatturiero, anche se le previsioni per l'anno successivo (2009) sembrano indicare un processo involutivo.

### 1.

#### **Fatturato**

Pur con un ordine di grandezza assai contenuto, il saldo (differenza in valore percentuale fra le risposte positive e le risposte negative) del Fatturato si presenta, in un anno giudicato difficile, positivo (+5,41%). E quel che ancor più è degno di attenzione è la ripartizione delle sue variazioni per classi: le variazioni positive si addensano nella fascia fra il 10 ed il 15% (peso relativo pari a 46,15%), mentre quelle negative presentano la maggior concentrazione (45,45%) nella fascia minore (entro il 5%). Questa asimmetria dovrebbe aver garantito, nel campione prescelto, una piccola variazione effettiva di segno favorevole.

### 2.

#### **Aspettative**

Annotazioni altrettanto apprezzabili non si possono fare per la variabile-chiave delle aspettative (proiezione sull'intero anno 2009). In questo caso, il saldo percentuale è negativo, non in misura marcata, ma comunque negativo (-13,51%). Il 2009 sembra, dunque, presentarsi come un anno ancora peggiore rispetto al regressivo anno 2008.

### 3.

#### **Riscossioni-Liquidità-Redditività**

Il quadro delle variabili economico-finanziarie (riscossioni, liquidità, redditività) rappresenta il campo di maggior sofferenza. Alla base dell'indubbio e ragguardevole peggioramento sta il "crollo" delle riscossioni ovvero il diffuso venir meno del rispetto delle scadenze dei pagamenti: i tempi di riscossione slittano fortemente e non sono pochi i casi di insoluti. Il saldo dell'andamento delle riscossioni è massicciamente negativo (-64,86%).

Questo sensibile peggioramento non può non avere indubbe ripercussioni di segno sfavorevole sulla liquidità aziendale, inducendo in taluni casi veri e propri stati di sofferenza come dimostra il saldo negativo – anche se accompagnato da un ordine di grandezza più contenuto – della liquidità aziendale (-27,03%).

Anche la redditività aziendale (misurata e giudicata sul rapporto fra costi e ricavi) patisce le conseguenze dei fenomeni sopra descritti: il saldo dell'andamento è diventato negativo (-32,43%), mentre quello del giudizio è solo assai debolmente positivo e, comunque, in marcato arretramento (+13,51%). Fra le cause apportate



per spiegare i giudizi critici o negativi sul rapporto costi-ricavi i pesi relativi di maggior consistenza riguardano le difficoltà di riscossione e la concorrenza (“sleale”). Va da sé che la concorrenza sleale, diventata da molti anni un distorto elemento strutturale del mercato, produce effetti ancor più pesantemente negativi nei periodi di crisi.

#### 4.

##### **Ricorso al Credito**

Il ricorso al credito presenta un grado discreto (24,32%), superiore a quello che si ritrova in gran parte dell’Artigianato Manifatturiero, ma certo non eclatante. La modalità maggiormente usata è rappresentata dai finanziamenti a medio-breve termine (55,56% delle operazioni effettuate), mentre non si registrano operazioni di indebitamento a medio-lungo termine e gli stessi contratti di leasing hanno una diffusione limitata (33,33% del totale). Un terzo delle operazioni praticate ha come motivazione lo stato di sofferenza della liquidità aziendale.

#### 5.

##### **Investimenti**

Il grado della propensione ad investire è, diversamente dal ricorso al credito, decisamente buono (48,56%) così come buono è da giudicare il saldo dell’andamento annuale (+47,37%). Gli importi movimentati non appaiono in vero elevati, salvo pochi casi. Vi è stata, dunque, una buona diffusione nel compiere azioni di investimento, ma i volumi monetari non hanno raggiunto livelli ragguardevoli (il 50% delle azioni d’investimento risulta compreso entro i 25.000 euro).

Le destinazioni maggiormente presenti nelle dichiarazioni delle aziende del campione sono da ritrovare sia nelle attrezzature per le lavorazioni che nell’acquisto di autoveicoli.

#### 6

##### **Occupazione**

Il saldo leggermente negativo dell’andamento annuale (-2,70%) sembra indicare una difficile tenuta dei livelli occupazionali. Comunque, rispetto ai “crolli” verificatisi nell’Artigianato Manifatturiero, il quadro afferente alla piccola impresa di impiantistica è – tenuto conto del generale contesto economico – da considerare accettabile.

In merito alla dinamica occupazionale va detto che la sostanziale tenuta numerica dei livelli occupazionali è stata resa possibile anche da un maggior ricorso, nel 2008, ai contratti a tempo determinato.

##### **Analisi settoriale**

Non appaiono marcate e sostanziali differenze fra impiantisti elettrici e termo-idraulici, anche se sul versante del fatturato i primi segnano qualche punto a loro vantaggio.

Sembra più importante rispetto alla distinzione settoriale quella dimensionale nel senso che le imprese più strutturate e maggiormente aperte ad esperienze di cooperazione hanno in genere performance migliori delle altre aziende.

I risultati migliori, comunque, provengono dal piccolo, ma agguerrito nucleo di aziende operanti nell’ICT.



## AGGIORNAMENTO

Grazie a contatti telefonici con le aziende del campione, stabiliti alla fine del mese di febbraio, scaturisce per i primi due mesi del 2009 un quadro di contrazione del volume d'affari che oscilla fra il 20% ed il 35%. Non sono poche le aziende che hanno espresso l'intenzione di ricorrere a forme di "ammortizzatori sociali" (Ebret). Solo le aziende che operano nel campo delle manutenzioni come i caldaisti mostrano una migliore capacità di tenuta.

L'impiantistica evoluta (ICT) riesce a mantenere un fatturato sostanzialmente stabile, ma solo grazie ad una marcata riduzione del prezzo dei servizi prestati di modo che diventa inevitabile una contrazione dei margini operativi.



## Descrizione del campione

In questo paragrafo viene fornita una breve descrizione del campione, composto da 37 imprese. La descrizione comprende la ripartizione per tipologia di attività, per natura giuridica, per classe d'ampiezza e per fasce di fatturato. E' stato svolto un approfondimento riguardante la composizione degli organici sia sul versante delle forme contrattuali che su quello delle figure professionali. Come vedremo qui di seguito, a proposito della forza-lavoro disponibile, viene operata una distinzione fra dipendenti e collaboratori in modo da tener conto del peso di figure contrattualmente differenti come sono appunto i co.co.co. ed i co.co.pro..

### 1. Il quadro anagrafico

Cominciamo la nostra descrizione dalla ripartizione delle aziende per settore di attività. Oltre alla classica suddivisione fra impiantisti elettrici ed impiantisti idraulici, abbiamo incluso un piccolo, ma strategico raggruppamento di imprese che da anni operano nel settore ICT (tecnologie delle comunicazioni, reti telematiche. Domotica, ecc.). Il numero totale, su cui sono stati effettuati gli elementari calcoli delle frequenze, è pari a 38 (e non a 37), perché un'azienda opera per quote significative di fatturato (oltre il 25%) in entrambi i settori dell'impiantistica.

**Tab. 2.Descr.1**

**Ripartizione delle aziende del campione per settore di attività (anno 2008)**

<b>SETTORI DI ATTIVITA'</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
Impiantisti elettrici ed elettronici	17	44,74
Impiantisti termo-idraulici	14	36,84
ICT	7	18,42
<b>TOTALE</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

La seconda tabella fa riferimento alla suddivisione delle aziende per natura giuridica. In questo caso, si è utilizzata una griglia semplificata, imperniata sulla tripartizione: 1) ditte individuali; 2) società di persone; 3) società di capitale.

**Tab. 2.Descr.2**

**Ripartizione delle aziende del campione per settore di attività (anno 2008)**

<b>NATURA GIURIDICA</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
Ditta individuale	10	27,03
Società di persone	16	43,24
Società di capitale	11	29,73
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>



E' facile constatare la radicale prevalenza delle forme societarie ed in particolare delle società di persone; ma è rilevante anche la quota di aziende che si configurano come società di capitale (quasi il 30%).

Per quel che attiene alle classi d'ampiezza, si è operato non sulla base degli addetti, ma dei dipendenti e dei collaboratori per meglio valutare la "capacità occupazionale" delle imprese del settore impiantistico. Dunque, qui di seguito saranno mostrate due tabelle, che fanno riferimento la prima ai dipendenti e la seconda ai collaboratori.

**Tab. 2.Descr.3.a**

**Ripartizione delle aziende del campione per classe d'ampiezza (dipendenti)  
(anno 2008)**

<b>CLASSE D'AMPIEZZA</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
0	7	18,92
Da 1 a 3	10	27,03
Da 4 a 9	12	32,43
Da 10 a 19	7	18,92
20 ed oltre	1	2,70
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

**Tab. 2.Descr.3.b**

**Ripartizione delle aziende del campione per classe d'ampiezza (collaboratori)  
(anno 2008)**

<b>CLASSE D'AMPIEZZA</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
0	27	72,97
Da 1 a 3	8	21,62
Da 4 a 9	2	5,41
Da 10 a 19	0	0,00
20 ed oltre	0	0,00
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

La prima tabella fa emergere la classe intermedia ("da 4 a 9 dipendenti") come apice della gerarchia. Si ha, in questo caso, a che fare con un peso percentuale quantitativamente apprezzabile, tenuto conto delle dimensioni prevalenti nell'"universo" artigiano e più in generale della piccola impresa toscana.

Venendo alla seconda tabella, è degna di particolare attenzione la frequenza delle risposte positive: 10 imprese su 37 (il 27,03%) hanno fatto ricorso nel corso del 2008 alla figura del "collaboratore".

A dicembre 2008, il quadro della forza-lavoro a disposizione delle aziende, computata nel modo sopra esposto, è riportato nella tab. 2.Descr.3.c.



**Tab. 2.Descr.3.c**  
**Ripartizione della forza-lavoro per forme contrattuale (dipendenti-collaboratori)**  
**(dicembre 2008)**

<b>POSIZIONE</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
Dipendenti	224	91,06
Collaboratori	22	8,94
<b>TOTALE</b>	<b>246</b>	<b>100</b>

Facendo un raffronto con i risultati di un'indagine condotta sui ricchi archivi di CNA Firenze (oltre 1.500 piccole imprese censite), dove l'incidenza dei "collaboratori" non supera il 3%, si può apprezzare il grado del ricorso a queste figure (quasi sempre coincidenti con livelli formativi medio-alti od alti) nel settore impiantistico del Circondario.

Concentrando, poi, l'attenzione sul lavoro dipendente, sono stati calcolati i pesi relativi delle forme contrattuali fondamentali (nel caso nostro, si è usata la bipartizione: contratti tipici; contratti atipici, a loro volta suddivisibili in "tempo determinato" ed apprendistato). Le definizioni usate sono quelle vigenti nella letteratura scientifica italiana: il contratto tipico è rappresentato dal tempo indeterminato; il contratto atipico è, invece, da ritrovare nelle varie forme di tempo determinato; l'apprendistato (computato in questo Report fra i contratti atipici) è un istituto, cui si è fatto ricorso e si ricorre molto tuttora, rivolto alle fasce giovani della popolazione occupata.

**Tab. 2.Descr.3.d**  
**Ripartizione della forza-lavoro dipendente per forme contrattuale**  
**(dicembre 2008)**

<b>FORME CONTRATTUALI</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
c.tipici	152	67,86
c.atipici	72	32,14
<b>TOTALE</b>	<b>224</b>	<b>100</b>

Dalla lettura della tabella balza agli occhi il peso rilevante dei contratti atipici, dove si congiungono, come detto or ora, l'apprendistato ed il tempo determinato. Manca un termine di confronto con gli anni precedenti in modo da cogliere gli spostamenti nei rapporti di forza fra forme contrattuali come conseguenza di specifiche dinamiche congiunturali. In particolare, per i contratti a tempo determinato da analisi condotte sugli Archivi CNA Firenze si è potuto ricavare un legame fra i movimenti ciclici di macro-settori e settori ed il ricorso ai contratti a tempo determinato: nel biennio 2004-2005, ad es., quando la fase ciclica era sfavorevole, il ricorso al tempo determinato era più marcato di quanto accaduto nell'anno 2006, quando si è assistito ad una piccola ripresa



congiunturale. Quando il lavoro di analisi statistica sul biennio 2007-2008, sempre facendo riferimento agli Archivi di CNA Firenze, sarà completato, si potrà avere un eccellente quadro di riferimento, dove inserire l'analisi condotta per l'anno 2008 sul nostro campione di imprese impiantistiche del Circondario.

Per completare l'analisi, è bene soffermarsi sulla composizione degli organici per figura professionale (v. tav. 2.Descr.3.e)

**Tab. 2.Descr.3.e**  
**Ripartizione della forza-lavoro dipendente per figure professionali**  
**(dicembre 2008)**

<b>FIGURE PROFESSIONALI</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
Figure operaie	153	68,30
Impiegato amministrativo	35	15,63
Impiegato tecnico	36	16,07
<b>TOTALE</b>	<b>224</b>	<b>100</b>

Se raffrontassimo questo risultato con quello che emerge da altre azioni di monitoraggio, ci si accorgerebbe facilmente del forte peso della componente "impiegato tecnico". In effetti, è un tratto peculiare dell'impiantistica, soprattutto nella sua componente elettrico-elettronica, avere un maggior addensamento di figure a medio-alta (ed anche alta) formazione tecnico-professionale (periti elettronici, ingegneri, ecc.).

Tenuto conto dei criteri "fazziosi" con cui è stato costruito il campione (ovvero l'inclusione di un gruppo d'impresе appartenenti alla cosiddetta "impiantistica evoluta", specializzata in reti telematiche e domotica, non può destare meraviglia il peso che questa componente "pregiata" ha ottenuto nella nostra indagine.

L'ultima variabile di carattere descrittivo riguarda le classi di fatturato in cui un'azienda può ricadere in base ai ricavi del 2008.

La classificazione usata in questo Report comprende sei fasce, che hanno cercato di coprire l'intera gamma dimensionale del settore, dalle micro-impresе alle impresе ben strutturate: 1) fino a 25.000 euro; 2) da 25.000 a 50.000; 3) da 50.000 a 100.000; 4) da 100.000 a 250.000; 5) da 250.000 a 500.000 euro; 6) oltre 500.000 euro.



**Tab. 2.Descr.4**  
**Ripartizione delle imprese per classi di fatturato (val.assoluti e relativi)**  
**(anno 2008)**

<b>CLASSI</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
Fino a 25.000 €	0	0,00
Da 25.000 a 50.000 €	2	5,40
Da 50.000 a 100.000 €	3	8,11
Da 100.000 a 250.000 €	10	27,03
Da 250.000 a 500.000 €	6	16,22
Oltre 500.000 €	16	43,24
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Dalla tabella appare evidente che vi è la concentrazione di quasi metà del campione nella classe più alta. Ed anche questo era un risultato atteso sulla base dei criteri di formazione del campione.



## 2. Analisi dinamica (l'anno 2008)

### 1. Fatturato

La prima delle molte variabili prese in esame in questo Report riguarda il fatturato. Va da sé che l'indicatore, di cui stiamo parlando, non può identificarsi né con il volume d'affari né con gli ordinativi e le commesse: parte degli ordini ricevuti nel 2007 sono stati fatturati nel 2008 e parte degli ordini inviati nel corso del 2008 saranno fatturati nel 2009.

Nella tabella che segue vengono riportati i pesi percentuali (ed il relativo saldo) delle tre opzioni usate nel questionario: 1) fatturato in crescita; 2) fatturato stabile; 3) fatturato in calo. Va da sé che il confronto avviene su base monetaria e non tiene, di conseguenza, conto della svalutazione dell'euro, prodottasi nell'anno 2008.

**Tab. 2.1.a**  
**Fatturato: distribuzione percentuale delle opzioni e saldo relativo**  
**(2008 su 2007)**

<b>in crescita</b>	<b>Stabile</b>	<b>in calo</b>	<b>Saldo</b>
35,14	35,14	29,73	+5,41

Il saldo percentuale, per quanto debole come ordine di grandezza, è da apprezzare, riguardando un anno – il 2008 – che ha mostrato chiari e marcati segni regressivi. Il numero di aziende che ha dichiarato “fatturato in crescita” supera, seppur di poco, quello delle aziende che hanno dato risposta opposta. Quando il saldo di un indicatore si presenta numericamente debole, resta difficile stabilire il segno algebrico della variazione effettiva. Di qualche aiuto può essere la tabella successiva.

Per quel che riguarda il fatturato, è sembrato, dunque, opportuno e rilevante stabilire la distribuzione dei movimenti espansivi o regressivi per fasce di variazione, che nel caso nostro sono nel numero di cinque: 1) entro il 10%; 2) fra il 10 ed il 15%; 3) fra il 15 ed il 20%; 4) fra il 20 ed il 25%; 5) oltre il 25%.



**Tab. 2.1.b**  
**Classi di variazione del fatturato: ripartizione in valori assoluti e relativi**  
**(2008 su 2007)**

CLASSI	in crescita		in calo	
	n.	%	n.	%
Entro il 5%	0	0,00	5	45,46
5 - 10%	3	23,08	2	18,18
10 – 15%	6	46,15	1	9,09
15 – 20%	1	7,69	1	9,09
20 – 25%	1	7,69	1	9,09
> il 25%	2	15,39	1	9,09
<b>TOTALE</b>	<b>13</b>	<b>100</b>	<b>11</b>	<b>100</b>

La tabella mostra una struttura asimmetrica dei pesi percentuali: per quel che riguarda la voce positiva, il valore maggiore (46,15%) si ritrova nella fascia 10-15%, mentre per la voce di segno opposto si registra una forte concentrazione nelle fasce basse (entro il 5%; 5-10%). Questa asimmetria dovrebbe aver giocato a favore di un lieve incremento del valore monetario del fatturato nel 2008 rispetto all'anno precedente.

## 2. Aspettative

Nelle analisi congiunturali un ruolo strategico è giocato dall'indicatore "aspettative". Avendo scelto un arco temporale di 12 mesi per l'azione di monitoraggio, le risposte date dalle aziende alla specifica domanda del questionario, riguardano la proiezione previsionale sull'intero 2009.

**Tab. 2. 2**  
**Aspettative di ordini e commesse: distribuzione % per opzione e saldo**  
**(proiezione sul 2009)**

in crescita	stabili	incerte	In calo	Saldo
13,51	37,84	21,62	27,03	-13,52

Il valore del saldo è sì negativo, ma l'ordine di grandezza dev'esser giudicato come mediocre e, comunque, rapportato ad un anno, il 2008, che nonostante la criticità generale ha rappresentato per le aziende dell'impiantistica un periodo di lieve crescita quanto a volume d'affari.

Per il 2009, le aspettative volgono verso il basso e fanno intravedere una partecipazione del settore impiantistico ad una più generale contrazione dell'economia circondariale (e regionale).



### 3. Le variabili economico-finanziarie

Le variabili economico-finanziarie (riscossioni, liquidità, redditività) costituiscono un capitolo di particolare importanza nell'analisi economica, quale che sia la scala temporale adoperata (breve, medio-breve, medio lungo periodo). Ai fini della nostra Indagine, le tre variabili sono state analizzate da un duplice punto di vista: 1) l'**andamento** su base annuale (opzioni: "migliorato"; "rimasto stabile"; "peggiolato"); 2) il **giudizio** espresso dagli imprenditori sullo "stato dell'arte" ("soddisfacente"; "mediocre"; "non soddisfacente").

Seguendo questa scala logica, saranno mostrate due tabelle, ove sono raggruppati i saldi percentuali delle tre variabili esaminate: a) l'una, relativa alla dinamica, basata sul confronto fra il 2008 ed il 2007; b) l'altra, dedicata ai giudizi di soddisfazione o di mancata soddisfazione. Ciascuna delle due tabelle sarà accompagnata da un approfondimento, che nell'un caso concerne le scadenze delle riscossioni e nell'altro, i motivi dei giudizi critici o negativi.

**Tab. 2.3.1.a**  
**Variabili economico-finanziarie (andamento annuale)**  
**Distribuzione % delle opzioni e relativi saldi**  
**(2008 su 2007)**

<b>VARIABILI</b>	<b>Migliorato</b>	<b>Rimasto stabile</b>	<b>Peggiorato</b>	<b>saldo</b>
<b>Riscossioni</b>	0,00	35,14	64,86	<b>-64,86</b>
<b>Liquidità</b>	10,81	51,35	37,84	<b>-27,03</b>
<b>Redditività</b>	8,11	51,35	40,54	<b>-32,43</b>

La tabella fa emergere quello che rappresenta uno dei risultati di maggior significato di questa prima azione di monitoraggio dedicata all'impiantistica del Circondario di Empoli.

L'intero quadro valutativo è segnato da una netta prevalenza delle opzioni sfavorevoli rispetto a quelle di segno contrario: questo scarto assume dimensioni enormi nel caso delle riscossioni (peggioramento diffuso ed assenza di risposte positive); ma anche i saldi dell'andamento della liquidità per un verso e della struttura finanziaria, per un altro, mostrano un evidente processo involutivo.

Nella tabella 2.3.1.b sono riportati i pesi percentuali delle fasce temporali (nel numero di 5: da entro 30 giorni ad oltre 180), entro le quali avvengono i pagamenti. La domanda era formulata in modo da conoscere la cadenza più utilizzata dalle aziende nel corso del 2008.



**Tab. 2.3.1.b**  
**Cadenze temporali delle riscossioni**  
**Distribuzione % per fasce**  
**(anno 2008)**

CADENZE	Valori	
	n.	%
Entro 60 gg.	3	7,90
60-90 gg.	9	23,68
90-120 gg.	8	21,05
120-180 gg.	11	28,95
Oltre 180 gg.	7	18,42
<b>TOTALE</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

Come si può facilmente osservare, la grande maggioranza (68,42%) delle risposte si colloca nelle fasce superiori (dai 90 giorni in poi) ed, anzi, quasi la metà (47,37%) si concentra nelle cadenze, che dai 120 giorni si spingono ad oltre 180. Nel corso delle interviste è stato precisato che fra il 2007 ed il 2008 gli slittamenti numericamente più rilevanti hanno proprio interessato le ultime due classi.

**Tab. 2.3.2.a**  
**Variabili economico-finanziarie (giudizio sullo “stato dell’arte” a fine periodo)**  
**Distribuzione % delle opzioni e relativi saldi**  
**(2008 su 2007)**

VARIABILI	soddisfacente	Mediocre	non soddisfac.	Saldo
<b>Riscossioni</b>	27,03	29,73	43,24	<b>-16,22</b>
<b>Liquidità</b>	32,43	27,03	40,54	<b>-8,11</b>
<b>Redditività</b>	32,43	48,65	18,92	<b>+13,51</b>

Le domande del questionario in questo caso erano tese a conoscere il giudizio delle aziende sullo “stato” delle tre variabili alla fine del periodo considerato (dicembre 2008). E’ intuitivo che non vi sia una meccanica corrispondenza fra l’andamento ed il giudizio: per fare un banale esempio, ad un quadro migliorato (peggiolato) delle riscossioni o della redditività potrebbe ben congiungersi un giudizio d’insoddisfazione (o di soddisfazione).

Nel caso nostro, l’azione di monitoraggio mette in evidenza una chiara inflessione negativa per quel che riguarda riscossioni e liquidità, mentre in merito alla redditività ci si trova di fronte ad un saldo debolmente positivo. Dalle dichiarazioni, rilasciate dagli intervistati al rilevatore, appare con palmare chiarezza che una domanda simile posta a fine 2007 avrebbe ricevuto un ben diverso e migliore risultato.

Per approfondire le ragioni che stavano alla base dei giudizi critici (“mediocre”, “al



limite”) o negativi (non soddisfacente”), il questionario offriva alle aziende la possibilità di indicare tali cause sulla base di una griglia piuttosto articolata di opzioni (pressione fiscale in senso globale (nazionale, regionale, comunale); concorrenza esercitata da altre imprese; costi aziendali, suddivisi in costo del lavoro e costo dei materiali; calo degli ordinativi e delle commesse; difficoltà di riscossione; altro). I calcoli riportati nella tabella 3.2.b sono stati effettuati sulle risposte e non sulle aziende, dal momento che ciascuno degli intervistati poteva fornire più risposte.

**Tab. 2.3.2.b**  
**Variabili economico-finanziarie**  
**Motivazioni dei giudizi critici o negativi: distribuzione in valori assoluti e relativi**  
**(anno 2008)**

MOTIVAZIONI	Valori	
	n.	%
Pressione fiscale	9	10,98
Concorrenza (altre imprese)	16	19,51
Costi aziendali (costo del lavoro)	11	13,42
Costi aziendali (materie prime)	13	15,85
Calo degli ordini	13	15,85
Difficoltà di riscossione	19	23,17
Altro	1	1,22
<b>TOTALE</b>	<b>82</b>	<b>100</b>

Il quadro delle risposte appare molto frastagliato, ma al tempo stesso non può sfuggire l'emergere di due opzioni: 1) le **difficoltà di riscossione**, che appare come del tutto prevedibile conseguenza dell'analisi sopra svolta in merito alle cadenze di pagamento; 2) la **concorrenza**, termine nel quale confluiscono anche gli effetti di quella forma, assai insidiosa, di concorrenza (definita in letteratura come “concorrenza sleale”), basata sull'evasione fiscale e sul mancato rispetto delle normative in fatto di sicurezza.

A conclusione di questa breve analisi dedicata alle variabili economico-finanziarie, sembra appropriato affermare che l'elemento di maggior delicatezza e problematicità, per quel che riguarda le aziende appartenenti al macro-settore dell'impiantistica, deriva non tanto dal calo degli ordini e delle commesse quanto dal mancato rispetto delle scadenze di pagamento e dagli effetti perversi della “concorrenza sleale”.

Tali andamenti producono effetti “a cascata”, determinando situazioni di sofferenza dal lato della liquidità e deterioramento nella struttura finanziaria delle aziende. Il quadro, or ora descritto, non ha il grado di gravità che abbiamo riscontrato in gran parte dell'artigianato manifatturiero, ma è pur sempre un fenomeno cui guardare con preoccupazione.



#### 4. Credito: propensione, tipologia e motivazioni del ricorso

Il ricorso al credito bancario è un indicatore di particolare sensibilità dal punto di vista della posizione della piccola impresa sul mercato. Si può fare ricorso al credito per effettuare azioni d'investimento, per fronteggiare crisi di liquidità, per finanziare l'acquisizione di partecipazioni nel capitale di altre imprese, e per altri motivi ancora. L'evidenza empirica mostra che sussiste una qualche correlazione fra il grado di strutturazione di una piccola impresa ed il ricorso al credito. Molte micro-imprese si limitano alla gestione del conto-corrente e dello scoperto. Ai fini della nostra analisi, si sono prese in considerazione e computate le aziende che nel periodo suddetto hanno "bussato alle porte" di una banca per operazioni non inferiori ai 5.000 euro.

La variabile, che stiamo trattando, viene nel Report studiata da tre punti di vista: 1) la propensione ovvero il peso percentuale delle imprese che in un determinato arco temporale (in questo caso, il 2008) hanno effettuato operazioni che rientrano nella definizione data; 2) la tipologia del ricorso (indebitamento a medio-lungo termine; indebitamento a medio-breve termine; contratti di leasing; incremento degli affidamenti bancari); 3) la motivazione del ricorso (investimenti, crisi di liquidità, altra destinazione).

**Tab. 2.4.1**  
**Grado di propensione al credito bancario (anno 2008)**

<b>MODALITA'</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
SI	9	24,32
NO	28	75,68
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Un quarto delle aziende intervistate ha compiuto nel 2008 operazioni come quelle descritte or ora. Si tratta di una buona percentuale, se paragonata con quanta avviene in molte sezioni



Le tabelle che seguono hanno il compito di gettare luce sugli altri due aspetti (tipologia e destinazione del ricorso). I pesi percentuali sono calcolati sul numero delle risposte, potendo le aziende intervistate indicare più di una delle opzioni previste nel questionario.

**Tab. 2.4.2**  
**Tipologie del ricorso al credito bancario (anno 2008)**

TIPOLOGIA	Valori	
	n.	%
> 60 mesi	0	0,00
Finanz. 18 – 60 mesi	5	55,56
Leasing	3	33,33
Increm.affidam.bancari	1	11,11
<b>TOTALE</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

Dalla lettura della tabella scaturisce una netta prevalenza dell'indebitamento a medio-breve termine (al di sotto dei 60 mesi). Probabilmente, l'alto peso relativo della sopra ricordata tipologia è da mettere in relazione con la destinazione e gli importi delle azioni d'investimento, aspetto che sarà esaminato qui di seguito.

**Tab. 2.4.3**  
**Destinazioni del ricorso al credito bancario**  
**(anno 2008)**

DESTINAZIONI	Valori	
	n.	%
Fare investimenti	6	66,67
Problemi di liquidità	3	33,33
Altro	0	0,00
<b>TOTALE</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

Sia l'incremento degli affidamenti bancari che parte dell'indebitamento a medio-breve termine sono andati nella direzione di fronteggiare crisi o difficoltà nella liquidità aziendale. I due terzi delle operazioni effettuate hanno avuto, invece, come destinazione gli investimenti.

Se il quadro appena tracciato viene messo a confronto con quanto avvenuto nello stesso periodo in piccole imprese dell'Artigianato Manifatturiero, ci si accorgerebbe che la voce "problemi di liquidità" è meno diffusa e stringente nel settore dell'impiantistica, segno di una maggiore solidità finanziaria e di un miglior andamento su scala annuale.



## 5. Investimenti: andamento, classi d'importo, destinazioni

All'analisi della strategica variabile-investimento viene dedicato in questo Report uno spazio adeguato come dimostra l'uso di ben quattro indicatori (propensione, andamento, classe d'importo e destinazione).

Il primo dei quattro indicatori riguarda, dunque, la semplice misurazione delle imprese d'impiantistica, che nel 2008 hanno provveduto ad effettuare investimenti.

**Tab. 2.5.1**  
**Grado di propensione all'investimento**  
**(anno 2008)**

<b>MODALITA'</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
SI	18	48,65
NO	19	51,35
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Come si può ben vedere, il grado di propensione è decisamente elevato (quasi la metà delle aziende intervistate), ben più di quanto accada nell' Artigianato Manifatturiero, compreso il settore più vocato ad effettuare azioni di investimento come la Meccanica.

Una volta definito il grado del fenomeno, si è proceduto a misurarne l'andamento nel corso dell'anno 2008, utilizzando la collaudata tecnica dei saldi percentuali. Nell'operare i calcoli, abbiamo tenuto conto anche del peso delle aziende che nel 2008 non hanno effettuato alcuna azione di investimento.

**Tab. 2.5.2**  
**Investimenti (andamento): ripartizione percentuale delle opzioni e relativo saldo**  
**(2008 su 2007)**

<b>in crescita</b>	<b>Stabili</b>	<b>in calo</b>	<b>NO</b>	<b>Saldo</b>
29,73	16,22	5,41	48,65	<b>+24,32</b>

In tutta coerenza con quanto mostrato dalla precedente tabella, il saldo dell'indicatore in questione non solo è positivo come segno algebrico, ma quel che più conta ha un ordine di grandezza di tutto rilievo. Se ne può concludere che anche in un anno non facile per la struttura economica del Circondario la molla ad effettuare investimenti da parte delle imprese d'impiantistica ha un suo vigore, il che costituisce uno dei risultati maggiormente positivi della nostra analisi.

Il passaggio successivo si riferisce alla distribuzione delle aziende che hanno effettuato



investimenti in apposite classi d'importo. A tal fine sono state individuate cinque fasce, scaglionate fra la più bassa (entro 5.000 euro) e la più alta (oltre 100.000 euro).

**Tab. 2.5.3**  
**Azioni d'investimento: ripartizione per classi d'importo (v.assoluti e relativi)**  
**(anno 2008)**

CLASSI D'IMPORTO	Valori	
	n.	%
Entro i 5.000 €	3	16,67
Tra 5.000 e 25.000 €	6	33,33
Tra 25.000 e 50.000 €	2	11,11
Tra 50.000 e 100.000 €	4	22,22
> 100.000 €	3	16,67
<b>TOTALE</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

La prevalenza numerica spetta alla classe medio-bassa (fra 5.000 e 25.000 euro), che comprende un terzo dell'intero raggruppamento di aziende che hanno risposto positivamente alla domanda del questionario sugli investimenti. D'altra parte, anche la classe medio-alta (fra 50.000 e 100.000 euro) ha una sua innegabile rilevanza; se, poi, combiniamo questa percentuale con quella della classe alta, se ne ricava che quasi il 40% delle imprese in questione hanno attivato investimenti da 50.000 euro in avanti.

Infine, con il quarto indicatore dedicato alle azioni d'investimento intendiamo dare uno sguardo alla destinazione dei flussi finanziari, che hanno sorretto le scelte delle aziende. In questo caso, i pesi percentuali sono rapportati al numero delle risposte.

**Tab. 2.5.4**  
**Azioni d'investimento: destinazioni dei flussi finanziari (valori assoluti e relativi)**  
**(anno 2008)**

DESTINAZIONI	Valori	
	n.	%
Ciclo lavoraz. (Acquisiz.beni strumentali)	10	40,00
Amministrazione dell'azienda	2	8,00
Commercializzazione	1	4,00
Mobilità (autoveicoli)	10	40,00
Edilizia ed Impianti	2	8,00
Altro	0	0,00
<b>TOTALE</b>	<b>25</b>	<b>100</b>



Vi sono due voci che fanno la parte del leone, lasciando poco spazio alle rimanenti opzioni: i beni strumentali da utilizzare nel ciclo lavorativo e l'acquisto di autoveicoli. Si tratta di una struttura degli investimenti del tutto congrua con quelli che sono i tratti peculiari del settore: 1) **attrezzature** per le operazioni lavorative in senso stretto e 2) **autoveicoli** efficienti per rispondere alle inevitabili esigenze di mobilità giornaliera.

## 6. Occupazione: variazioni e propensione

L'ultima variabile studiata in questo 1° Report sull'impiantistica del Circondario di Empoli è costituita dall'occupazione o meglio dalle dinamiche occupazionali (della composizione e delle forme contrattuali degli organici abbiamo parlato nelle pagine precedenti).

Il primo indicatore utilizzato riguarda l'andamento ovvero la ripartizione delle risposte per pesi percentuali, tenendo conto anche delle imprese che nel corso del 2008 non hanno avuto dipendenti. Il procedimento, naturalmente, si conclude con il banale calcolo del saldo fra la risposta migliore e quella peggiore.

**Tab. 2.6.1**  
**Occupazione (andamento): ripartizione percentuale delle opzioni e relativo saldo**  
**(2008 su 2007)**

In crescita	stabile	in calo	Non ha dipend.	Saldo
10,81	56,76	13,51	18,92	<b>-2,70</b>

Il saldo è negativo, anche se l'ordine di grandezza indica un movimento regressivo contenuto.

Essendo nota la mobilità nel corpo degli organici entro un lasso di tempo non proprio breve come un anno, alle aziende intervistate è stato chiesto di precisare il livello minimo e massimo dell'organico nel corso del 2008. I totali del computo delle risposte sono riportati nella tab. 6.2.

**Tab. 2.6.2**  
**Occupazione: oscillazioni su base annua degli organici**  
**(anno 2008)**

VALORE MAX.	VALORE MIN.	VALORE MEDIO
<b>236</b>	<b>220</b>	<b>228</b>

Lo scarto registrato fra gli estremi ha una sua innegabile rilevanza: misurato sul valore minimo lo scarto in termini percentuale è, in effetti, pari a 7,27%.



Infine, è stata esaminata la propensione ad assumere nuova manodopera nell'anno 2009.

**Tab. 2.6.3**  
**Propensione ad assumere nell'anno successivo alla rilevazione**  
**(proiezione sul 2009)**

MODALITA'	N.	%
SI	5	13,51
NO	32	86,49
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

La propensione non appare, certo, eclatante; sembra profilare – tenuto conto delle fuoriuscite dalle imprese del campione nei prossimi 12 mesi - un 2009 sostanzialmente stabile.

## Approfondimento 1

Nel questionario è stata inserita una domanda che intendeva ripartire in termini percentuali il fatturato del 2008 rispetto alle diverse tipologie di clienti e committenti. Oltre all'indubbio valore analitico, questa domanda crea le premesse per uno studio comparativo, quando sarà svolta l'indagine relativa al 2009.

Ai fini di un buon risultato analitico, è stata costruita una griglia composta da 6 tipologie: 1) **le famiglie**, che sono state suddivise fra singola famiglia e raggruppamento condominiale di famiglie; 2) **le imprese private**, che sono state suddivise fra manifatturiere (industriali ed artigiane), commerciali e di servizio; 3) **le Amministrazioni Pubbliche**, che sono considerate come un blocco unico.

Per facilitare l'analisi, le percentuali dichiarate dalle aziende intervistate sono state raggruppate in 5 fasce: entro il 20%; fra il 20 ed il 40%; fra il 40 ed il 60%; fra il 60 e l'80%; oltre l'80%.

Sono state costruite 3 tabelle: a) la prima è costruita sulle risposte positive (diverse da 0,00%), ripartite per tipologia dei clienti-committenti; 2) la seconda si legge per riga e misura il peso di ciascuna tipologia di clienti-committenti all'interno di ciascuna fascia di fatturato; 2) la terza si dispone verticalmente o per colonna e misura il peso percentuale delle fasce di reddito all'interno di ciascuna tipologia di clienti-committenti.

**Tab. 2.App.1.a**  
**Fatturato per tipologia di cliente-committente**  
**Ripartizione delle risposte positive (valori assoluti e relativi)**  
**(anno 2008)**

CLIENTI-COMMITTENTI	TOTALE	
	n.	%
Famiglie (singole)	25	19,08
Famiglie (condomini)	13	9,92
Privati (industria-artigianato)	23	17,56
Privati (commercio)	28	21,38
Privati (servizi)	27	20,61
<b>Enti Pubblici</b>	<b>15</b>	<b>11,45</b>
<b>TOTALE</b>	<b>131</b>	<b>100</b>



**Tab. 2.App.1.b**  
**Ripartizione del fatturato per tipologia e fascia: lettura per riga**  
**( anno 2008)**

<b>FASCE</b>	<b>Privati Fam.</b>	<b>Privati Cond.</b>	<b>Privati Impr.1</b>	<b>Privati Impr.2</b>	<b>Privati Impr.3</b>	<b>Enti Pubblici</b>	<b>TOTALE</b>
<b>entro 20%</b>	13,46	23,72	13,46	14,10	14,74	20,51	<b>100,00</b>
<b>21-40%</b>	15,56	0,00	24,44	26,67	24,44	8,89	<b>100,00</b>
<b>41-60%</b>	37,50	0,00	37,50	0,00	25,00	0,00	<b>100,00</b>
<b>61-80%</b>	40,00	0,00	10,00	30,00	10,00	10,00	<b>100,00</b>
<b>81-100%</b>	66,67	0,00	33,33	0,00	0,00	0,00	<b>100,00</b>
<b>TOTALE</b>	<b>16,67</b>	<b>16,67</b>	<b>16,67</b>	<b>16,67</b>	<b>16,67</b>	<b>16,67</b>	<b>100,00</b>

**Tab. 2.App.1.c**  
**Ripartizione del fatturato per tipologia e fascia: lettura per colonna**  
**(anno 2008)**

<b>FASCE</b>	<b>Privati Fam.</b>	<b>Privati Cond.</b>	<b>Privati Impr.1</b>	<b>Privati Impr.2</b>	<b>Privati Impr.3</b>	<b>Enti Pubblici</b>	<b>TOTALE</b>
<b>entro 20%</b>	56,76	100,00	56,76	59,46	62,16	86,49	<b>70,27</b>
<b>21-40%</b>	18,92	0,00	29,73	32,43	29,73	10,81	<b>20,27</b>
<b>41-60%</b>	8,11	0,00	8,11	0,00	5,41	0,00	<b>3,60</b>
<b>61-80%</b>	10,81	0,00	2,70	8,11	2,70	2,70	<b>4,50</b>
<b>81-100%</b>	5,41	0,00	2,70	0,00	0,00	0,00	<b>1,35</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Come detto, la prima tabella mostra la ripartizione delle risposte positive per tipologia del cliente-committente. Le famiglie, sommando le prime due voci, occupano saldamente il primo posto, sfiorando il 30%. Per le voci che fanno capo al mondo delle imprese, sono le aree del commercio e dei servizi a raggiungere pesi percentuali importanti. Resta in disparte la componente degli Enti Pubblici, considerata nella sua totalità.

La lettura della seconda tabella viene, come detto sopra, fatta per singola riga ovvero per singola fascia. Nel rispondere alla domanda, ciascuna azienda doveva attribuire una delle cinque fasce percentuali disponibili (scaglionate fra 0,00% e 100,00%) a ciascuna delle tipologie di cliente-committente. Essendo 37 le aziende del campione ed essendo 6 le tipologie cui attribuire una percentuale, va da sé che il numero totale delle risposte era pari a 222.

Per facilitare la comprensione della tabella, possiamo fare l'esempio della prima fascia "entro il 20% del fatturato 2008": nell'apposita riga si ritrovano 156 risposte delle 222 possibili (si sono, ovviamente, conteggiate anche le risposte completamente negative: 0,00%), ripartite in varia misura nelle 6 tipologie di clienti-committenti. Dunque, la prima riga della tabella 2.App.1.b mostra i pesi percentuali di queste tipologie (nel caso



in questione, la percentuale più alta riguarda le famiglie raggruppate in condomini, seguita a breve distanza dagli Enti Pubblici). Se ripetiamo l'esame per l'ultima riga (80-100% del fatturato, cui corrispondono in valore assoluto solo 3 aziende), si deve constatare una forte concentrazione nella tipologia "famiglia singola".

In linea generale, possiamo dire che man mano saliamo di fascia di fatturato, sale il peso percentuale della "famiglia singola". Per le voci "famiglie in condominio" e "Enti Pubblici" il movimento direzionale è verso il basso. Per le voci che fanno capo ad imprese in senso lato, si registra un accrescimento del peso nella fascia "20-40%" per poi anch'esse discendere.

Già da quest'esame, appare con chiarezza che per le fasce maggiori di Fatturato il soggetto di riferimento è la famiglia singola. Al tempo stesso, il committente-impresa gioca un ruolo tutt'altro che marginale nel volume d'affari delle imprese campionate.

Veniamo alla terza tabella. In questo caso, la lettura è per colonna ovvero per singola tipologia di cliente-committente. La tabella ci informa su come si ripartiscono le cinque fasce di fatturato all'interno delle colonne. Sempre per fare un esempio chiarificatore, quando esaminiamo la colonna corrispondente alla tipologia "famiglia singola", si può osservare che la percentuale maggiore è concentrata nella fascia 0-10%, ma al tempo stesso non sono trascurabili i pesi delle altre fasce. Diversamente da questa tipologia, le famiglie aggruppate in condomini sono tutte quante addensate nella prima fascia. Per quel che riguarda le tre tipologie afferenti alle imprese è, in vero, di ragguardevole interesse il fatto che percentuali significative si ritrovino nella seconda fascia (21-40%).

Tirando le fila di quest'analisi per righe e colonne, si può affermare che nel nostro campione le famiglie, singolarmente prese, rappresentano il soggetto più importante, ma al tempo stesso appare il forte ruolo giocato dal mondo delle imprese quali committenti di lavori. Quando, nelle pagine seguenti, sarà possibile scorporre l'analisi generale per singoli raggruppamenti, si potrà constatare come il nucleo di imprese operante nell'ICT ha come referenti nettamente più importanti le imprese.

## Approfondimento 2

Nel questionario erano comprese domande che intendevano sondare tratti specifici del settore impiantistico: 1) la **cooperazione fra imprese** per la gestione di una commessa; 2) il tema della "**concorrenza sleale**"; 3) il **peso della burocrazia**; 4) la **partecipazione ad appalti** promossi da Enti Pubblici.

### La cooperazione fra imprese

In particolare, con il primo argomento si è cercato di mettere in luce la diffusione di



una pratica collaborativa fra imprese che appartengono al medesimo macro-settore, quello delle Costruzioni, o in funzione complementare (impiantisti elettrici + impiantisti termo-idraulici; impiantisti + edili) o in funzione agglomerativa (imprese appartenenti allo stesso ramo).

Il punto di partenza è costituito dalla misurazione della diffusione di questa pratica nel corso dell'anno 2008:

**Tab. 2.App.2.a**  
**La cooperazione fra imprese. Grado della propensione**  
**(anno 2008)**

<b>MODALITA'</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
SI	30	81,08
NO	7	18,92
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Come appare evidente, la cooperazione fra imprese del macro-settore "costruzioni" e/o del settore impiantistico, è stata, nel 2008, largamente diffusa.

L'aspetto che segue logicamente a questa prima constatazione riguarda l'andamento della cooperazione nel periodo studiato.

**Tab. 2.App.2.b**  
**La cooperazione fra imprese (andamento): val.assoluti e relativi per opzione**  
**(anno 2008)**

<b>In crescita</b>	<b>Stabile</b>	<b>In calo</b>	<b>TOTALE</b>
9	14	7	<b>30</b>
30,00	46,67	23,33	<b>100</b>

Ed anche in questo caso, è facile rilevare il peso ragguardevole della voce dinamica "cooperazione in crescita".

Ma finora si è rimasti alla superficie del fenomeno. Con la domanda successiva, si comincia ad entrare nel vivo dell'argomento. Si tratta, infatti, di definire il peso delle modalità in cui il fenomeno collaborativo è stato praticato. Le tipologie proposte nel questionario comprendevano la sfera informale dei rapporti personali ovvero di una rete di rapporti che si costruiscono gradualmente nel corso di anni e che si basano sulla riconosciuta professionalità e affidabilità di un'azienda; sull'altro versante stanno modalità che assumono una forma giuridica ben definita (Consorzi e Associazioni Temporanee d'Impresa). Un caso a parte, che ha conosciuto una relativa diffusione in questi ultimi anni) è rappresentato da piccole imprese dedite all'intermediazione fra domanda ed offerta.



**Tab. 2.App.2.c**  
**La cooperazione fra imprese (tipologia): val.assoluti e relativi per modalità**  
**(anno 2008)**

TIPOLOGIA	Valori	
	n.	%
Rapp.informali (conosc.pers.)	19	57,58
Intermediari specializzati	1	3,03
Partecipazione a Consorzi	11	33,33
Ass. Temporanee d'Impr.	2	6,06
<b>TOTALE</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Sono due le modalità che coprono quasi tutto il campo delle risposte date: 1) i rapporti informali, che sono basati sulla conoscenza prolungata e sui rapporti personali; 2) la partecipazione a Consorzi (ovvero a forme giuridiche stabili nel tempo). Al contrario, canali come quelli offerti da aziende che praticano l'intermediazione fra domanda ed offerta oppure forme associative, normate giuridicamente ma di durata limitata nel tempo, hanno una rilevanza marginale.

L'ultimo aspetto riguarda le motivazioni che hanno spinto le aziende a ricorrere a forme di collaborazione.

**Tab. 2.App.2.d**  
**La cooperazione fra imprese (motivazioni): val.assoluti e relativi per modalità**  
**(anno 2008)**

MOTIVAZIONI	Valori	
	n.	%
Esecuz. commesse particolarm. importanti	13	29,55
Rispetto tempi di consegna del cliente	3	6,82
Lavori impegnativi (senza altro personale)	13	29,55
Sperimentare nuove modalità di lavoro	15	34,09
<b>TOTALE</b>	<b>44</b>	<b>100</b>

In questo caso, è da rilevare un buon equilibrio fra le risposte (salvo la voce "rispetto dei tempi"). Grazie ad una qualche forma di collaborazione, si possono acquisire commesse che altrimenti sfuggirebbero alla singola azienda senza dover sobbarcarsi gli oneri derivanti dall'incremento di personale. E' degno di attenzione il peso percentuale raggiunto dalla voce "sperimentare nuove modalità di lavoro" (per l'appunto quelle legate al coordinamento fra imprese).



## Concorrenza sleale

Uno degli elementi di maggior criticità nello svolgimento delle attività è rappresentato dalla “concorrenza sleale”, intendendo con questa definizione la concorrenza praticata con il ricorso all’evasione fiscale ed alla inottemperanza delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.

Alle aziende era richiesta una valutazione (inevitabilmente approssimata) della incidenza di questa pratica sul volume d'affari nel corso del 2008. In altri termini, quale sia stata la variazione di fatturato stimata a seguito del fattore “concorrenza sleale”: se, ad es., la crescita del fenomeno è stata tale da comportare una perdita di fatturato stimata in oltre il 20% del fatturato potenziale, si è usata l’espressione “concorrenza sleale in crescita forte”. Nel caso di quest’indicatore, le opzioni sono salite da tre a cinque, volendo cogliere con miglior precisione gli effetti della concorrenza sleale:

**Tab. 2.App.2.e**  
**Concorrenza sleale (effetti sul fatturato): val.assoluti e relativi per voce**  
**(anno 2008)**

MODALITA'	Valori	
	n.	%
In crescita forte (>20% dell'intero volume d'affari)	6	16,22
In crescita (fino al 20% dell'intero volume d'affari)	18	48,65
Stabile	12	32,43
In calo (fino al 20% dell'intero volume d'affari)	1	2,70
In calo forte (> 20% dell'intero volume d'affari)	0	0,00
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

La tabella mostra che salvo un caso (un’anomalia, dunque), una chiara maggioranza si esprime per una crescita del fenomeno con effetti di intensità diversificati: quasi la metà delle aziende reputa di aver subito effetti dannosi reali dalla “concorrenza sleale” stimati fino al 20% del fatturato realmente ottenuto. E, inoltre, vi è una piccola, ma non proprio banale quota di aziende che hanno spinto questa valutazione negativa fino al 40%.

## Burocrazia

La domanda era volta ad accertare se nel corso del 2008 il peso della burocrazia era, a giudizio delle aziende, aumentato, rimasto stabile o calato.



**Tab. 2.App.2.f**  
**Peso della burocrazia (andamento): val.assoluti e relativi per opzione**  
**(anno 2008)**

<b>In crescita</b>	<b>Stabile</b>	<b>In calo</b>	<b>TOTALE</b>
29	8	0	<b>37</b>
78,38	21,62	0,00	<b>100</b>

Il risultato può apparire scontato, ma resta in tutta la sua forza dimostrativa il fortissimo peso della voce “peso della burocrazia in crescita”.

## **Appalti**

L'ultimo indicatore riguarda il grado di partecipazione alle gare di appalto indette da Pubbliche Amministrazioni. In questo caso, si tratta di acquisire un'informazione da confrontare con quanto accadrà nel corso del 2009 (e degli anni successivi).

**Tab. 2.App.2.g**  
**Partecipazione a gare di appalto: valori assoluti e relativi**  
**(anno 2008)**

<b>MODALITA'</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
SI	14	37,84
NO	23	62,16
<b>TOTALE</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Come lascia intravedere la tabella, il grado di partecipazione a gare di appalto nel 2008 – al di là dei risultati concreti ottenuti – è stato abbastanza pronunciato.



## APPENDICE GRAFICA



Grafico 2.1.a

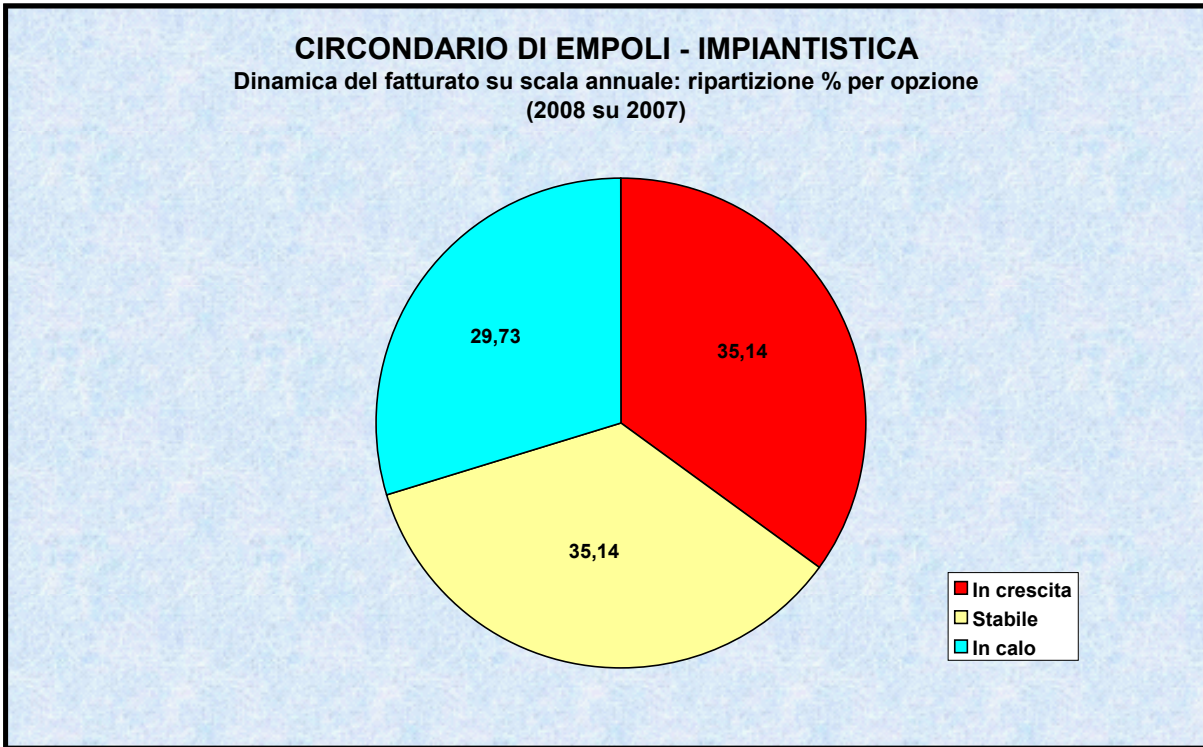


Grafico 2.1.b

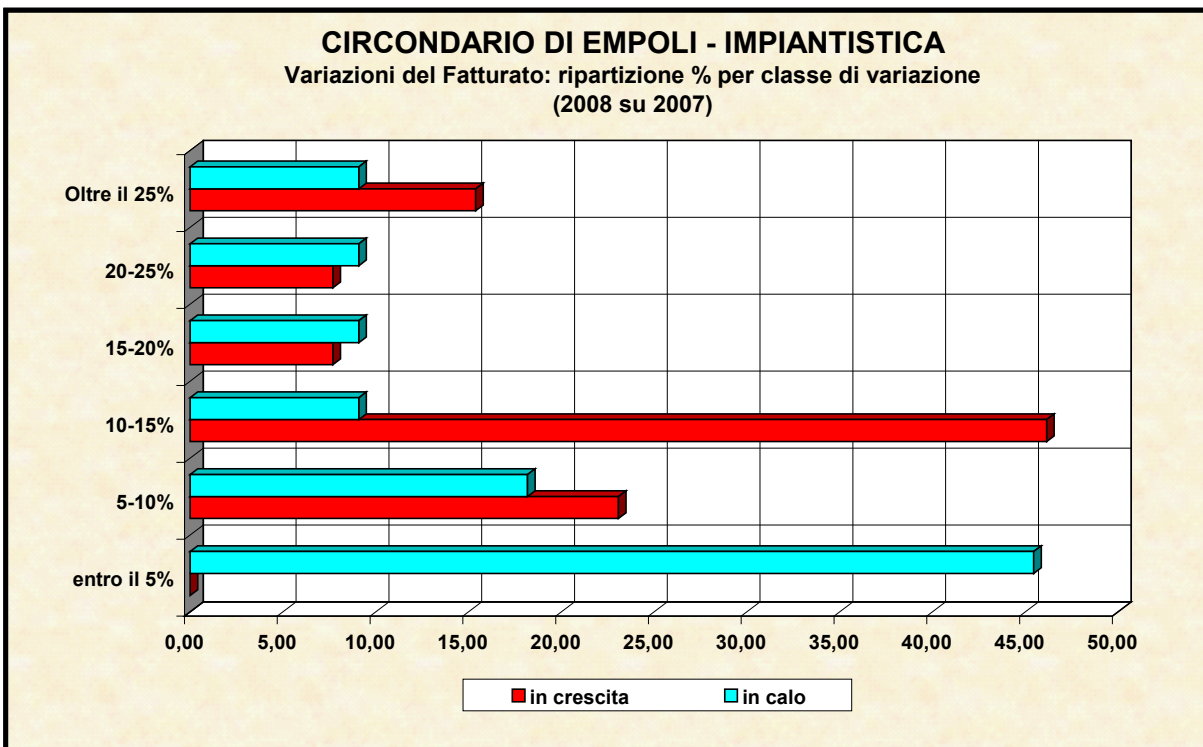


Grafico 2.2

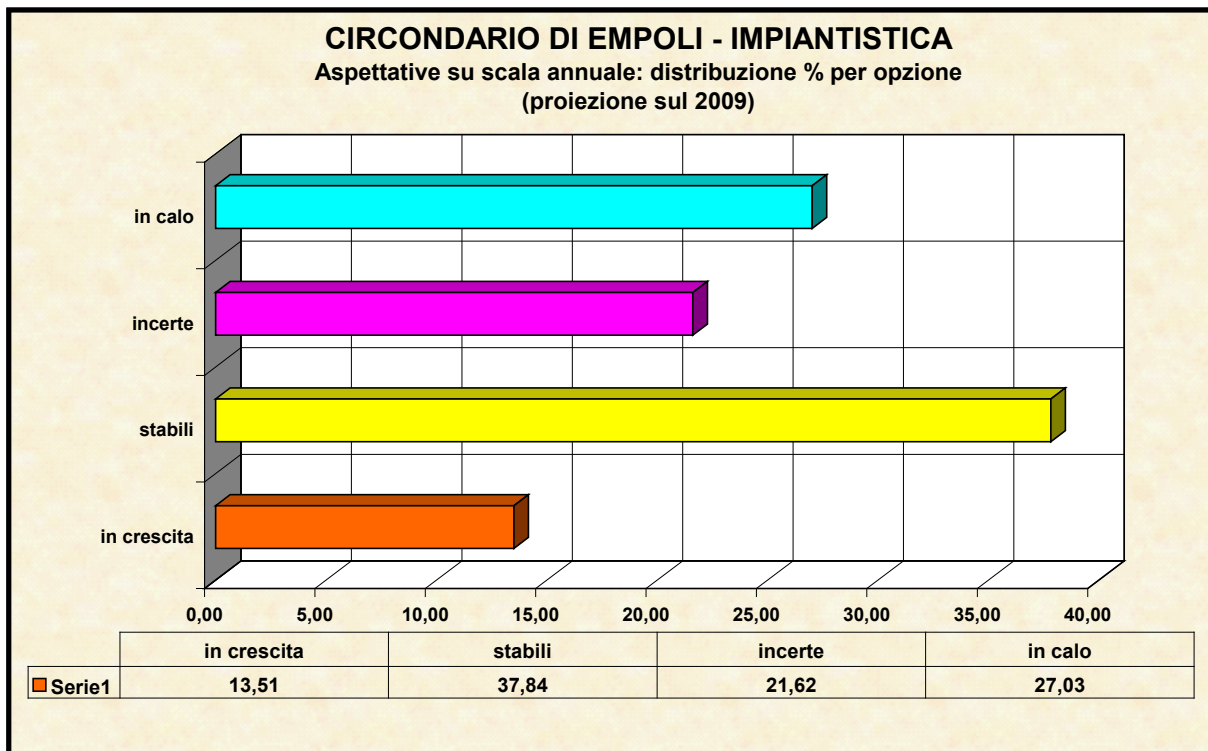


Grafico 2.3.a

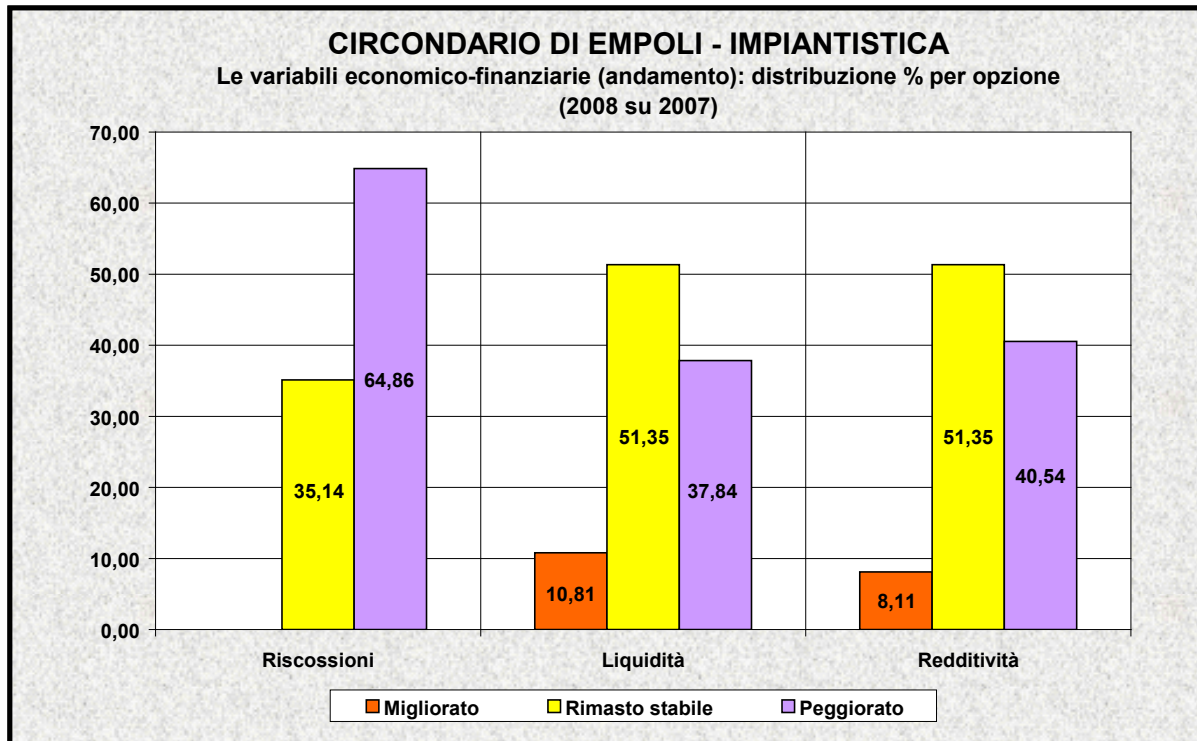


Grafico 2.3.b

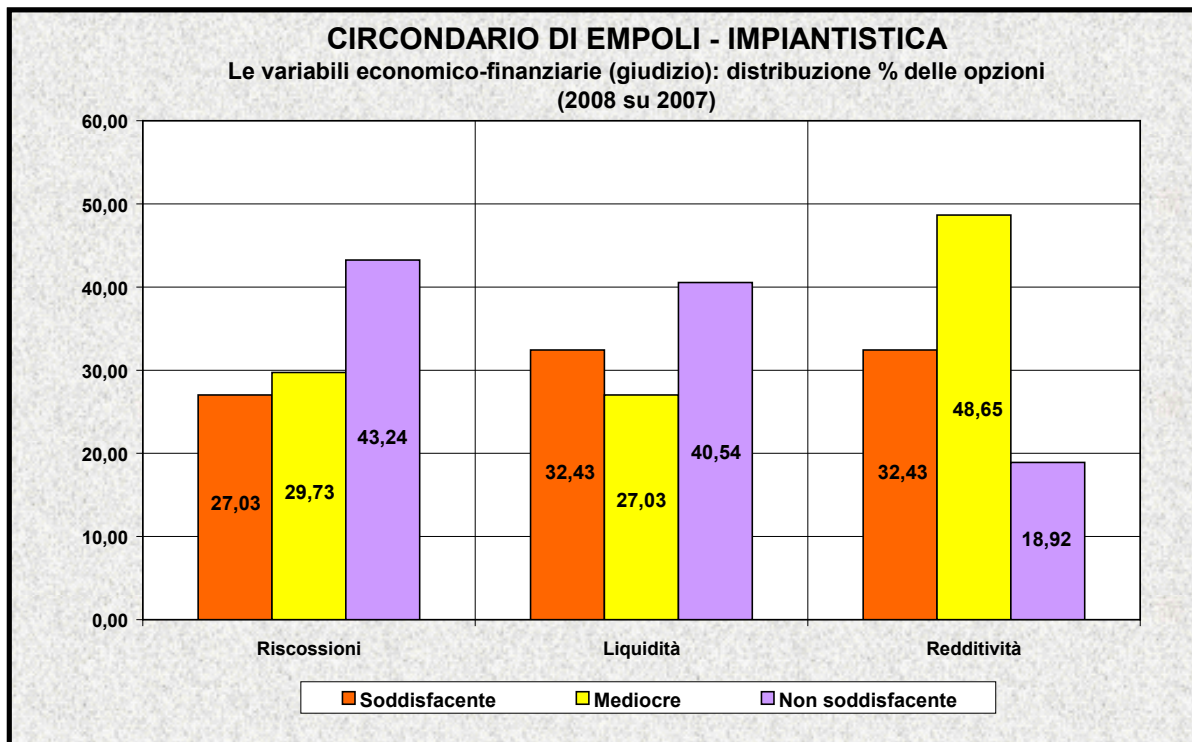


Grafico 2.3.c

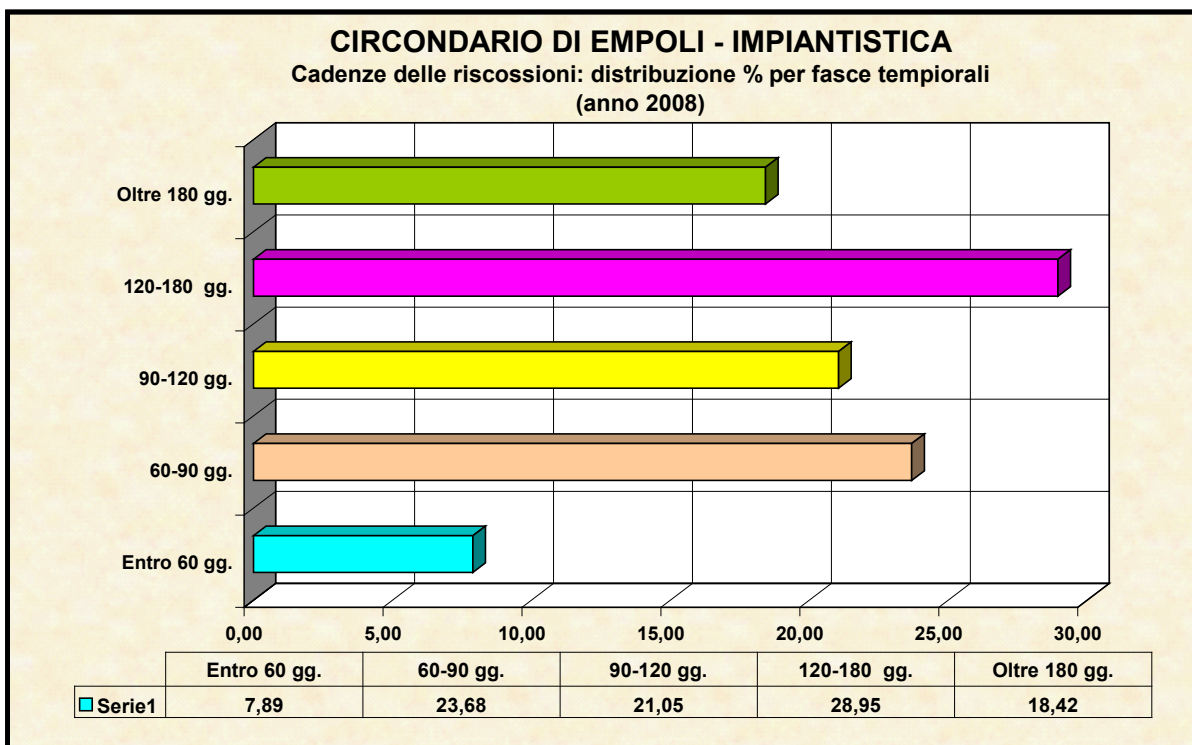


Grafico 2.3.d

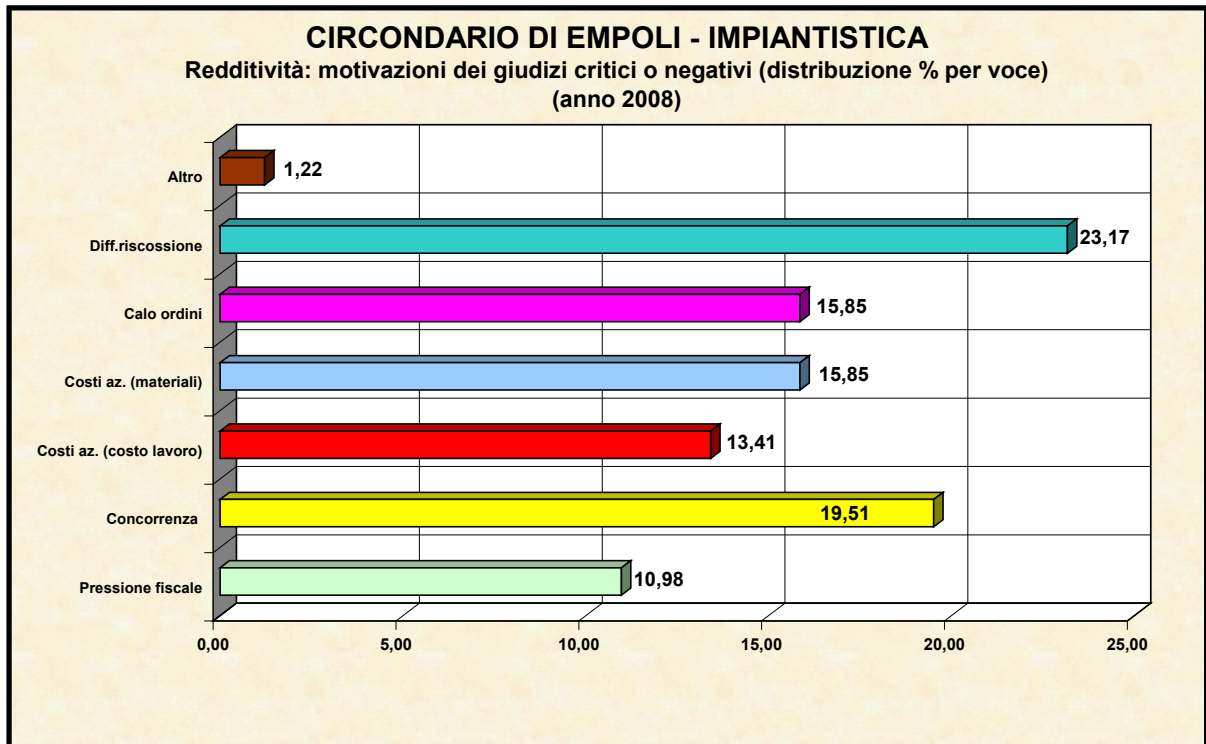


Grafico 2.4.a

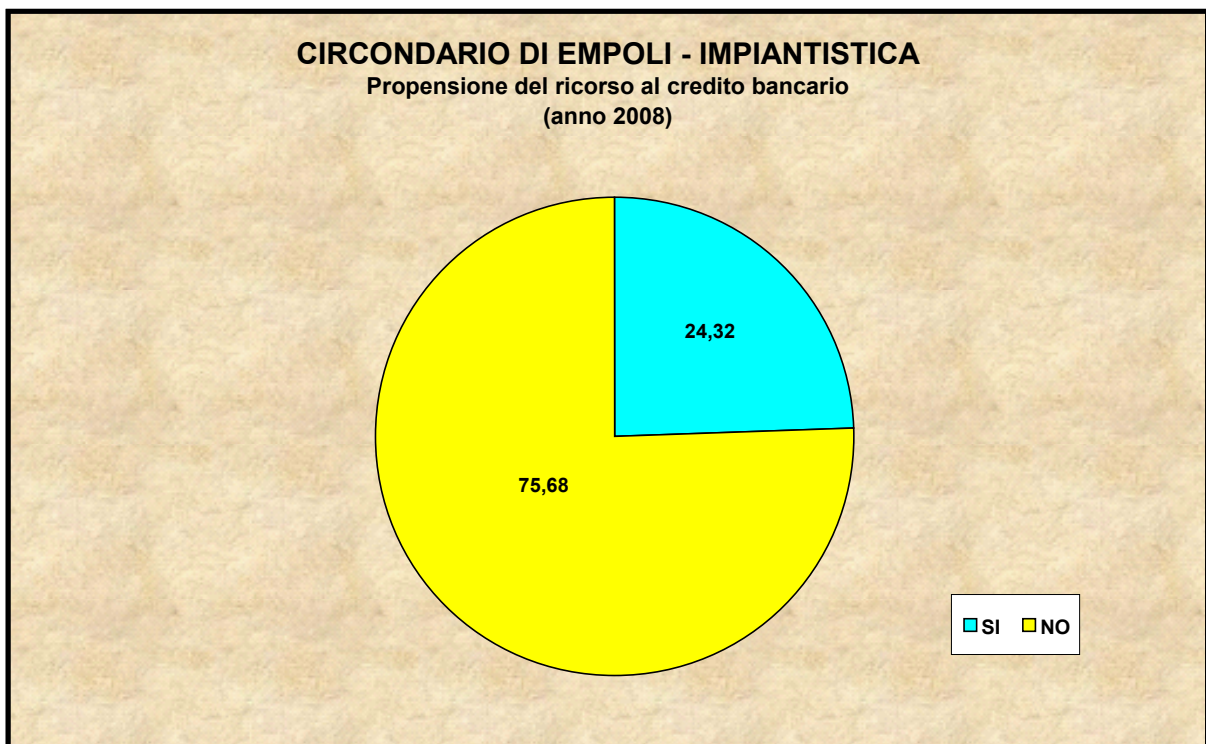


Grafico 2.4.b

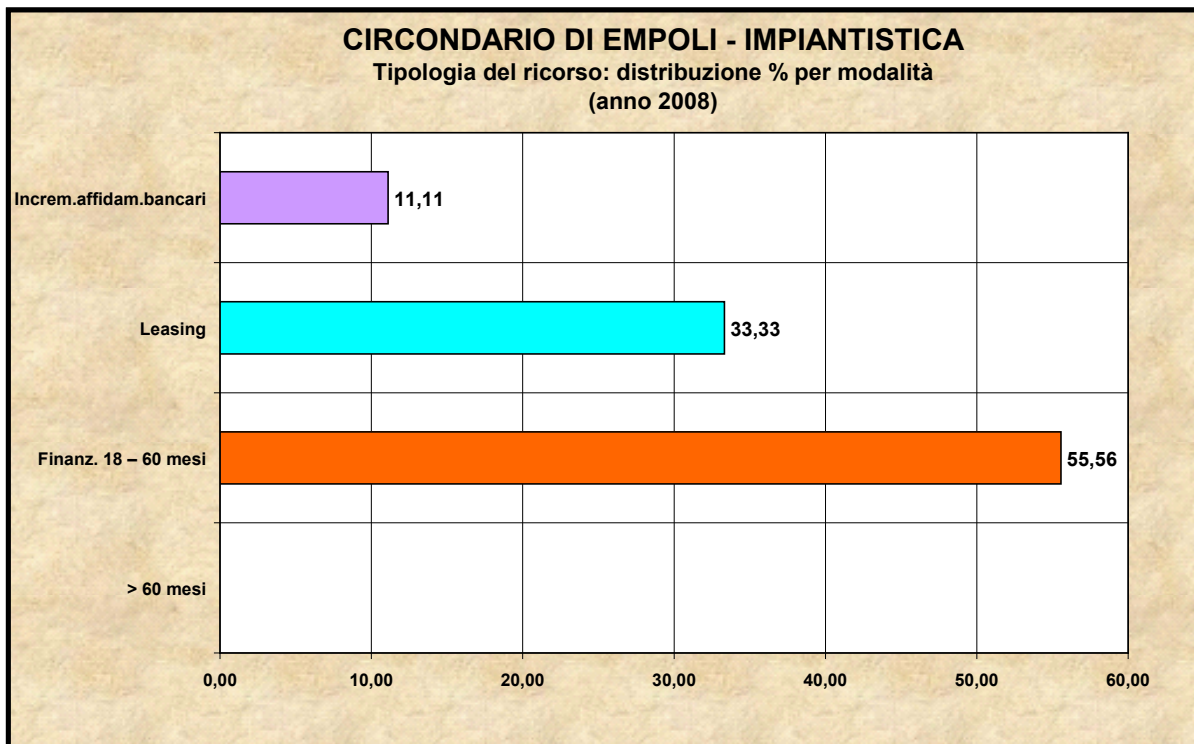


Grafico 2.4.c

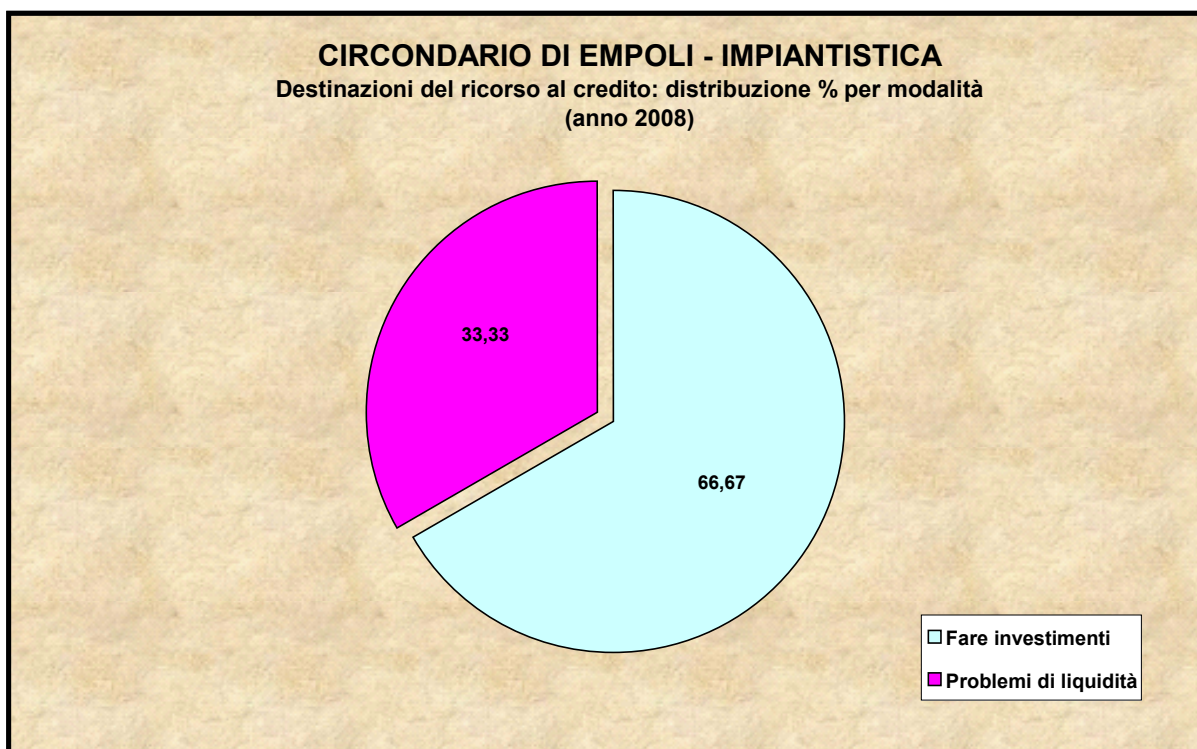


Grafico 2.5.a

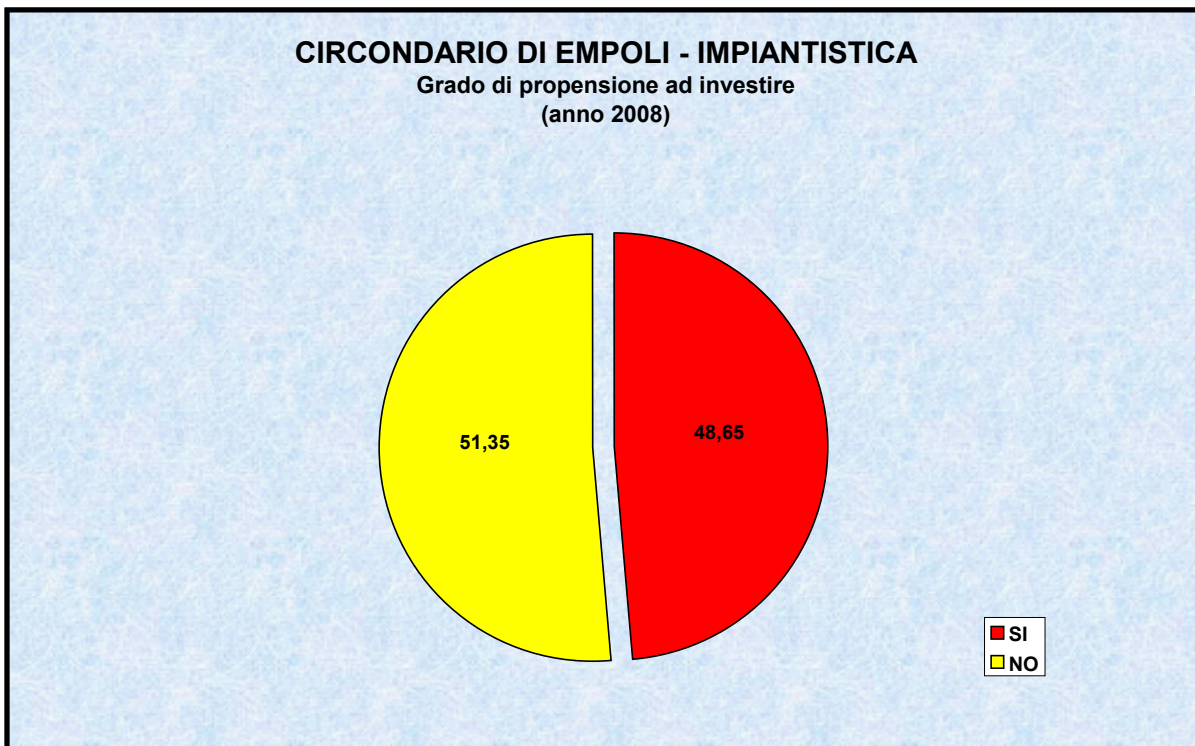


Grafico 2.5.b

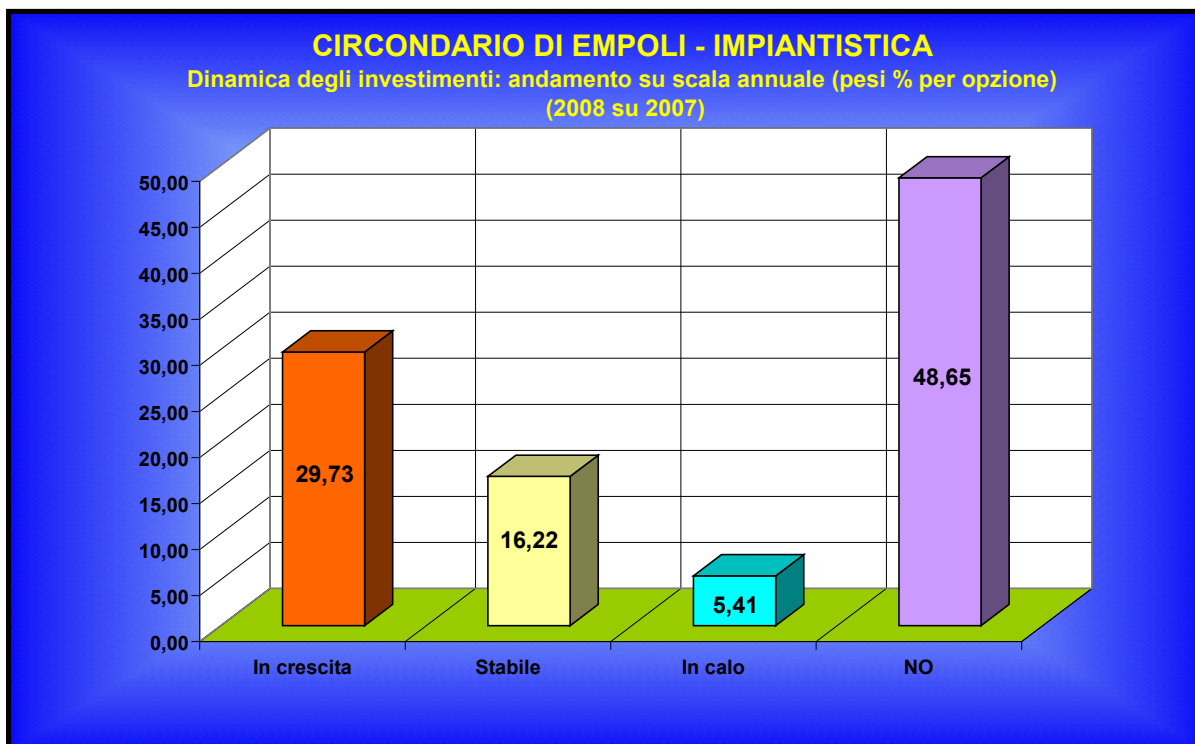


Grafico 2.5.c

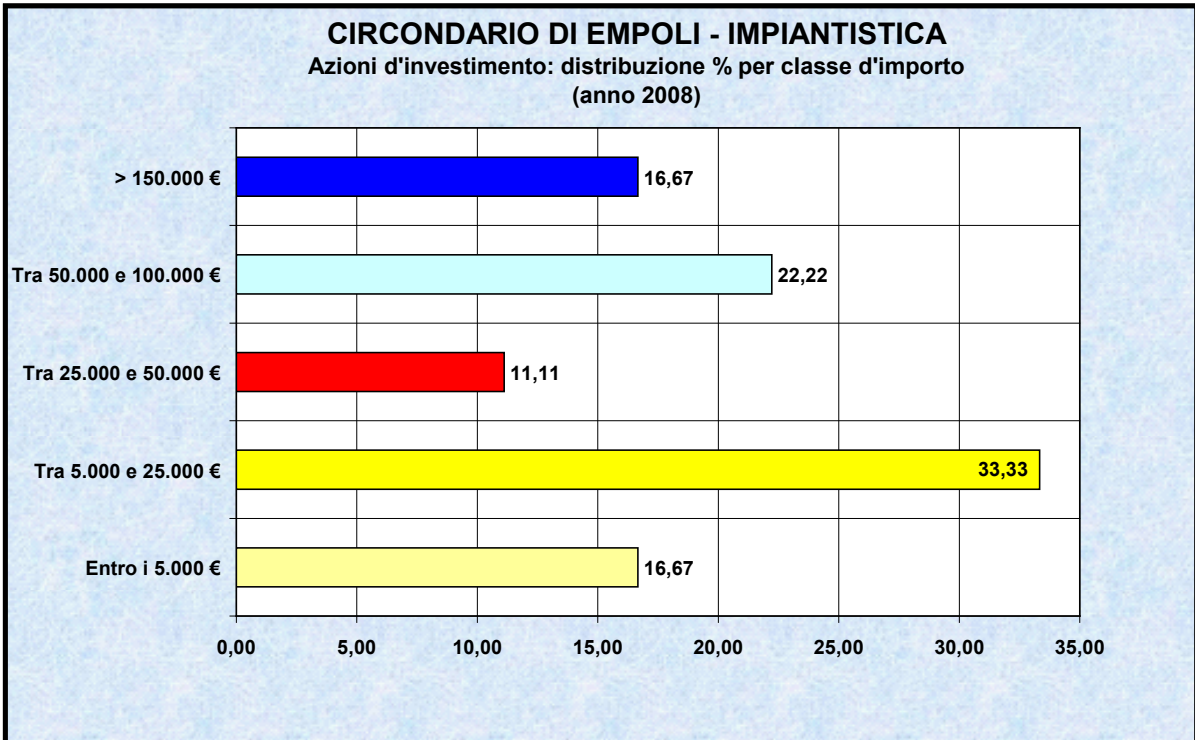


Grafico 2.5.d

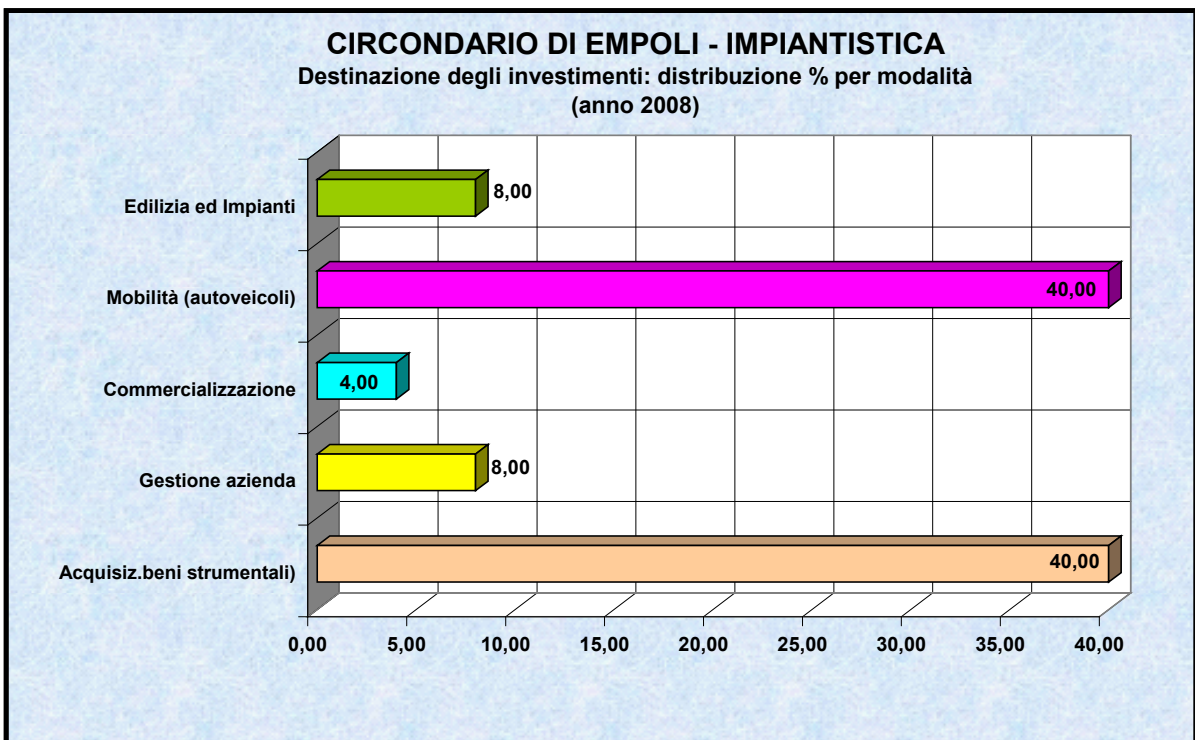


Grafico 2.6

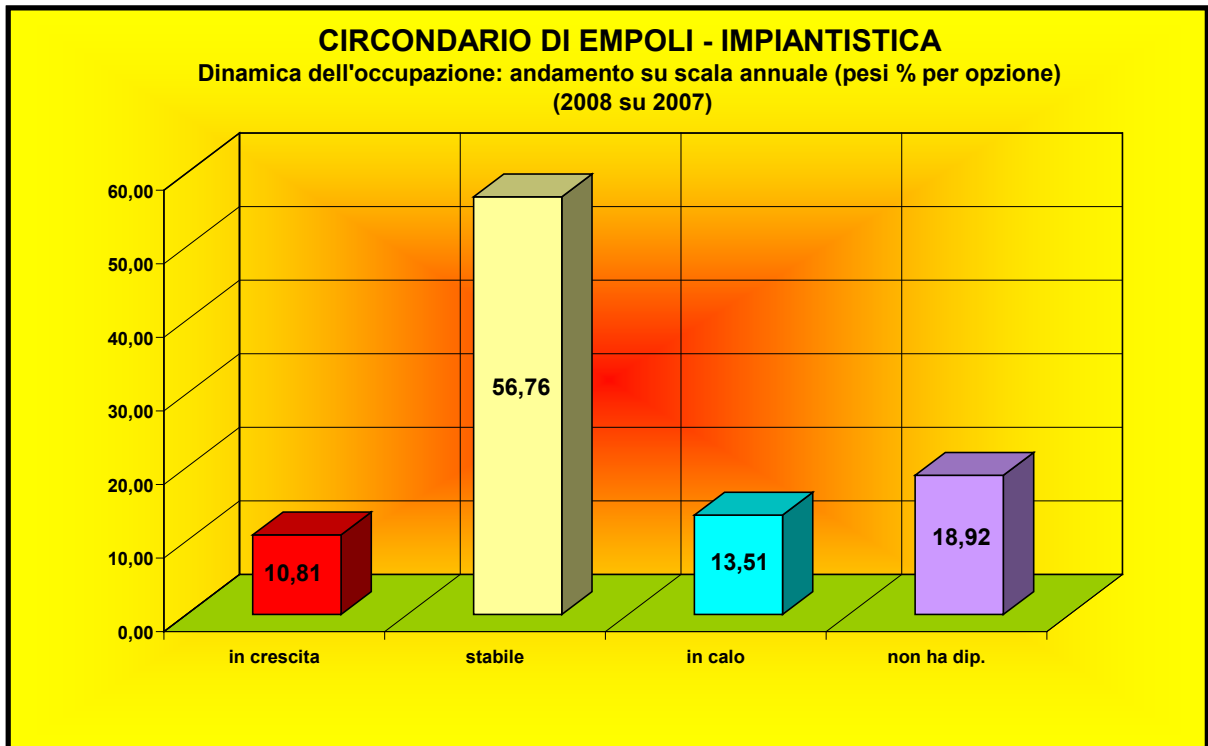


Grafico 2.7.a

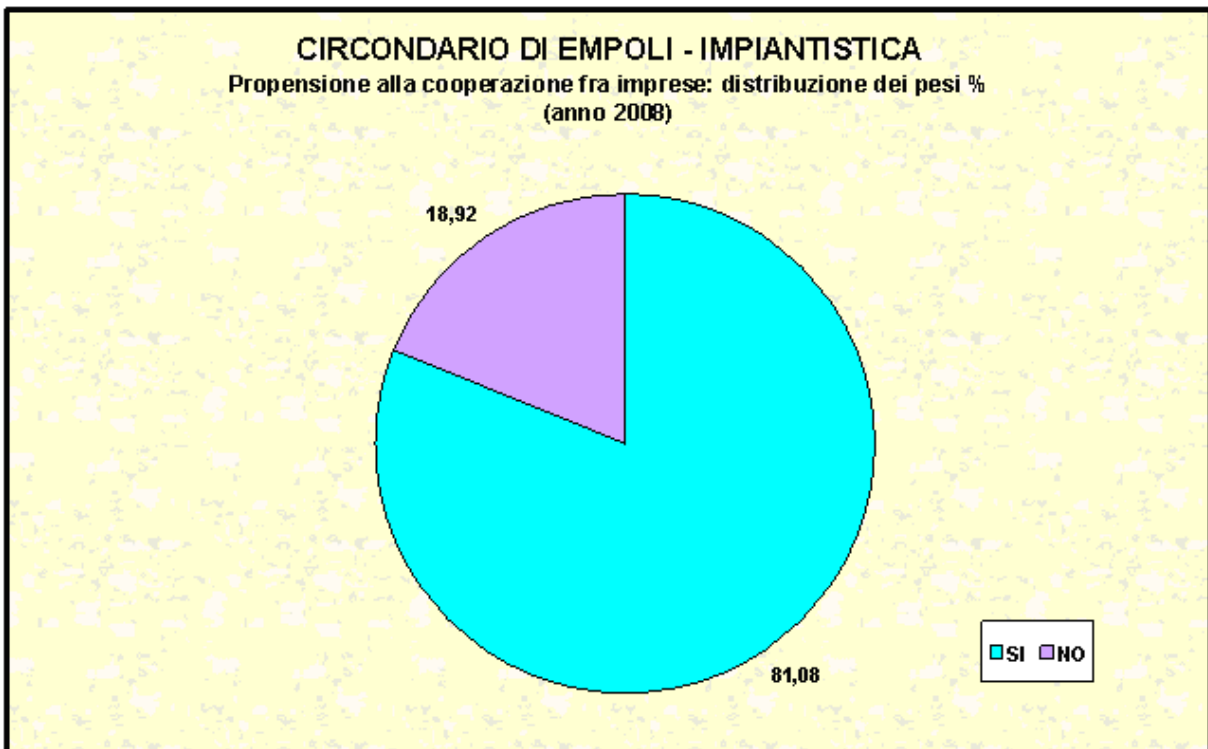


Grafico 2.7.b

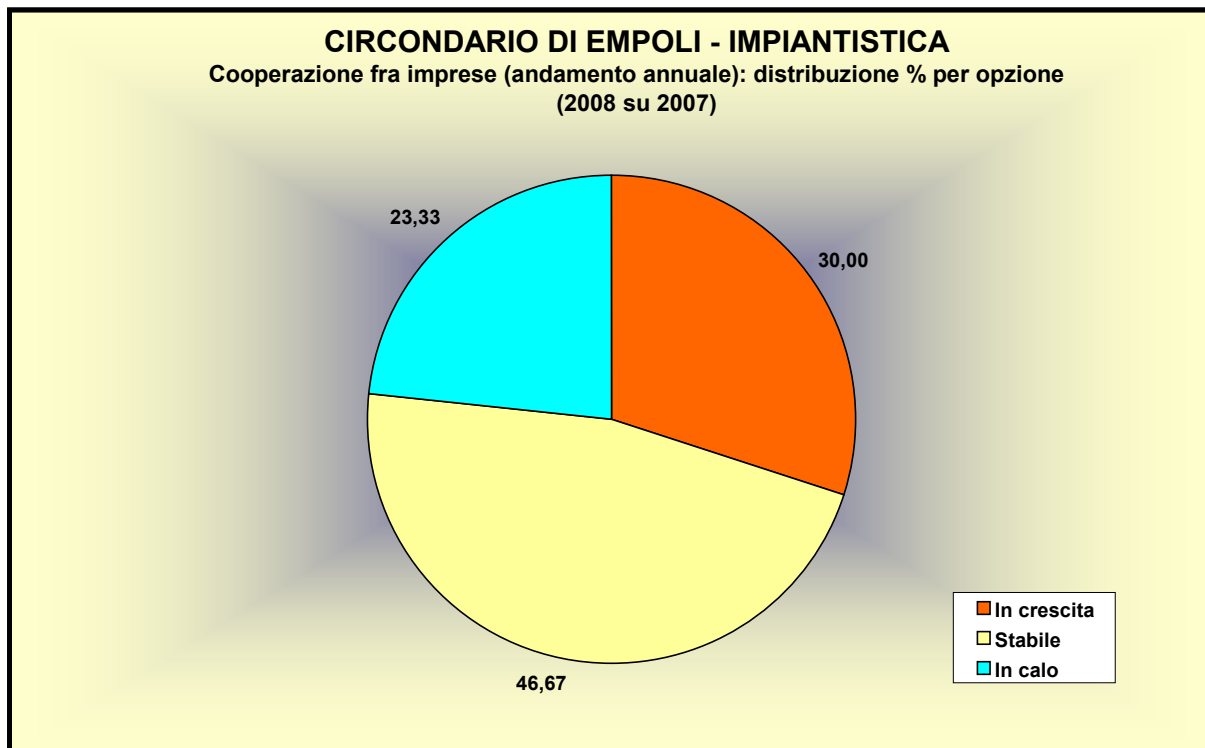


Grafico 2.7.c

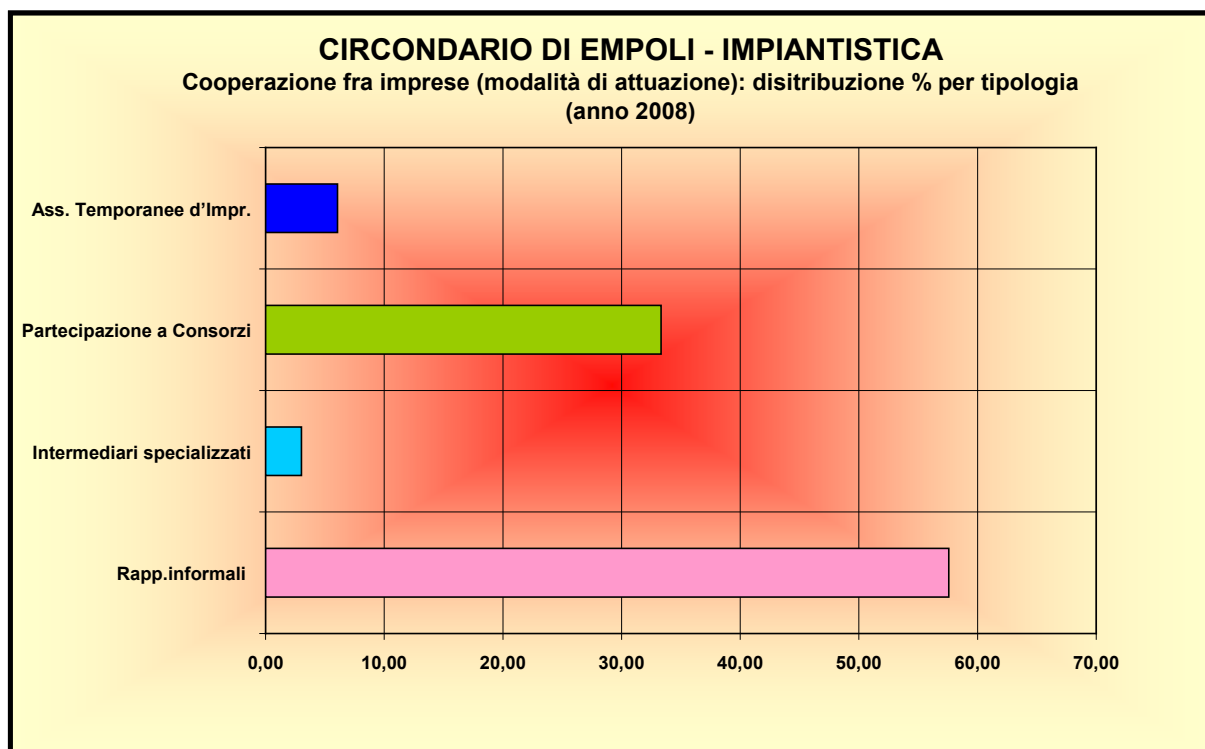


Grafico 2.7.d

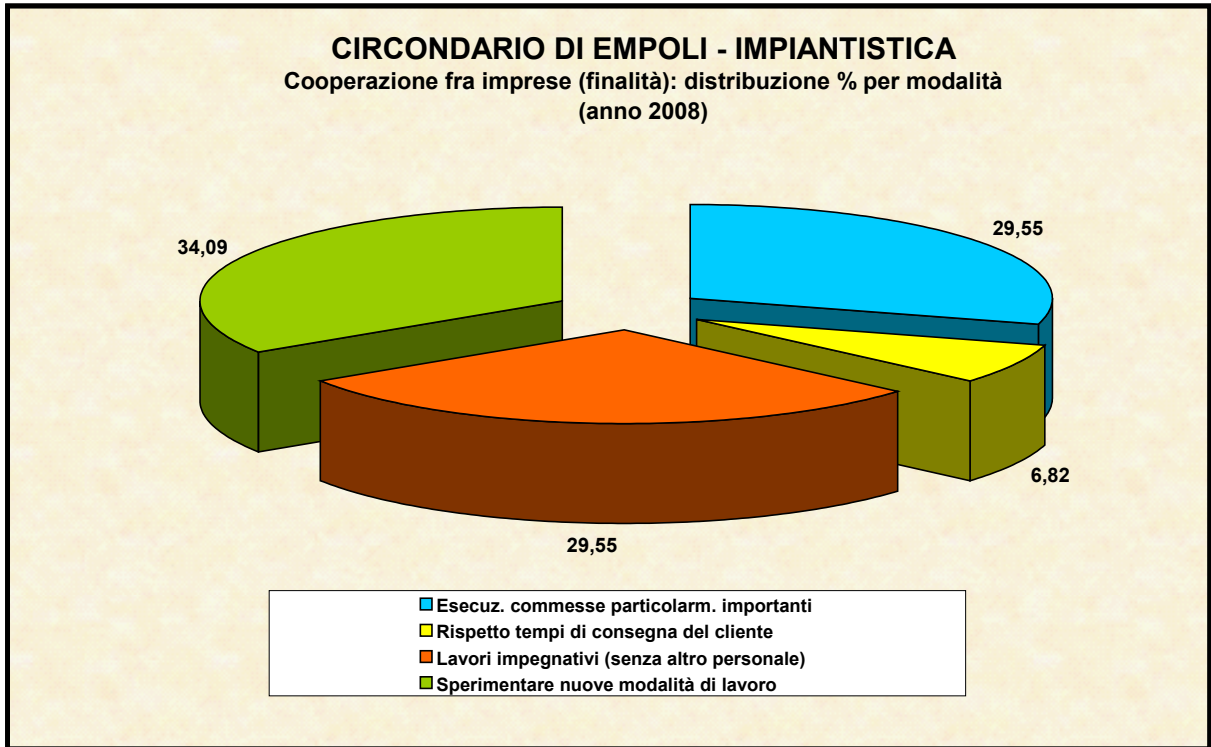
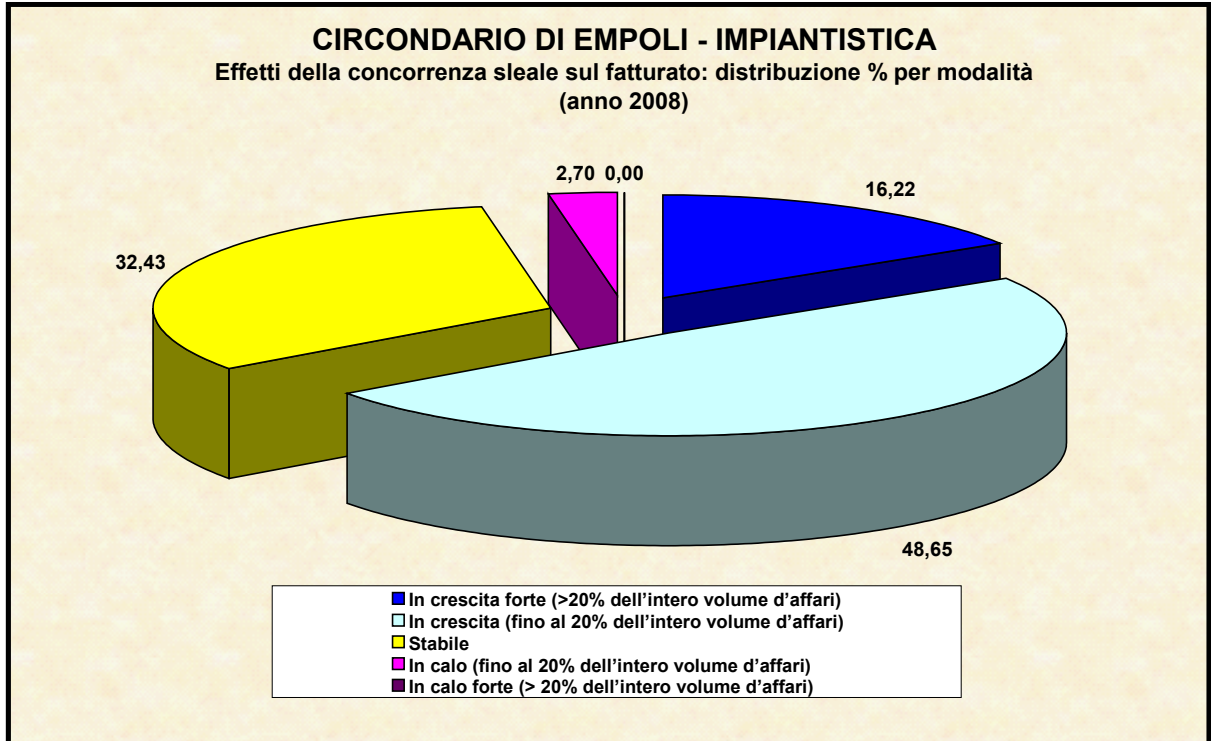


Grafico 2.8





# PARTE TERZA

## ANALISI SETTORIALE



## PREMESSA

Come accennato in premessa, il settore dell'impiantistica è tutt'altro che un'area lavorativa omogenea, ragion per cui per uno studio efficace delle sue dinamiche è inevitabile procedere ad una qualche suddivisione. Il problema da sciogliere è fino a qual grado spingere questo processo di suddivisione. Per non complicare eccessivamente l'analisi e per non operare sulla scala di sub-campioni assai ristretti, si è scelto di mantenere una semplice e pur rudimentale ripartizione fra chi installa impianti elettrici e chi installa impianti termo-idraulici. Va da sé che all'interno di queste grandi (si potrebbe ragionevolmente obiettare, fin troppo ampie) ripartizioni è dato ritrovare specializzazioni che hanno profili ben marcati: antenne e parabole; sistemi di allarme; ascensori; caldaie; refrigeratori; ecc.. Certo, le differenze sono ragguardevoli e possono influenzare gli andamenti congiunturali del settore. Ma, forse la differenza di maggior conto riguarda le funzioni della installazione e della manutenzione. E' intuitivo che in un periodo di flessione o contrazione dell'edilizia, l'attività di manutenzione prenda il sopravvento rispetto a quella della installazione.

Pur apprezzando queste distinzioni, non potevamo far altro che operare per grandi raggruppamenti, cercando di dosare al loro interno non tutte, ma le principali specializzazioni.

Quel che, invece, ci è apparso degno di una considerazione a parte è quell'insieme di attività che vengono riassunte nel termine di "impiantistica evoluta". Facciamo con questo termine riferimento a chi opera nel campo delle telecomunicazioni, delle reti telematiche, dell'elettronica collegata alla "gestione intelligente" degli edifici (domotica). Sulla base di non poche ricerche svolte a suo tempo come Ufficio Studi di CNA Firenze, emerge un profilo particolare di questo strato di aziende: tecnologie sofisticate, rapporto con i centri di ricerca, capitale umano segnato in buona misura da professionalità di medio-alta (od alta) preparazione tecnico-scientifica.

L'analisi per spaccati, nel numero di tre dunque, non riguarderà l'intera gamma delle variabili e degli indicatori, ma si accentrerà su alcuni, quelli che abbiamo reputato più significativi.

### **Impiantisti elettrici-elettronici**

17 imprese

### **Impianti idro-termo-sanitari**

14 imprese

### **ICT**

7 imprese

(38 aziende e non 37, perché 1 impresa è mista)



## Analisi dei principali indicatori

### 1. FATTURATO

**Tab. 3.1**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Andamento del fatturato: ripartizione % per opzione e relativo saldo**  
**(2008 su 2007)**

<b>SETTORE</b>	<b>in crescita</b>	<b>stabile</b>	<b>in calo</b>	<b>Saldo</b>
Impiantisti Elettrici	41,18	35,29	23,53	+17,65
Impiantisti Idraulici	14,28	42,86	42,86	-28,58
ICT	71,43	14,29	14,29	+57,13
<b>TOTALE</b>	<b>35,14</b>	<b>35,14</b>	<b>29,73</b>	<b>+5,41</b>

La tabella mette in evidenza un miglior comportamento della sezione impiantisti elettrici rispetto all'altra ("impiantisti idraulici"), ma, in vero, è il piccolo raggruppamento delle imprese ICT che è riuscito a conseguire un brillante risultato, segno di un diffuso andamento favorevole.

### 2. ASPETTATIVE

**Tab. 3.2**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Andamento delle aspettative: ripartizione % per opzione e relativo saldo**  
**(previsione sull'andamento degli ordini nel 2009)**

<b>SETTORE</b>	<b>In crescita</b>	<b>stabile</b>	<b>Incerte</b>	<b>in calo</b>	<b>Saldo</b>
Impiantisti Elettrici	5,88	41,18	29,41	23,53	-17,65
Impiantisti Idraulici	0,00	42,86	21,43	35,71	-35,71
ICT	57,14	28,57	0,00	14,29	+42,86
<b>TOTALE</b>	<b>13,51</b>	<b>37,84</b>	<b>21,62</b>	<b>27,03</b>	<b>-13,51</b>

Per entrambe le sezioni del settore impiantistico, le attese per il 2009 mostrano un saldo negativo, anche se – come ordine di grandezza – l'inclinazione regressiva appare sufficientemente diffusa da giustificare giudizi di preoccupazione convinta, ma non improntati a drammaticità. E' di ragguardevole importanza il fatto che le imprese ICT anche per un anno difficile come si ipotizza il 2009 abbiano una sensibile proiezione positiva.

### 3. LE VARIABILI ECONOMICO-FINANZIARIE

Come ormai ben noto, le variabili prese in esame sono nel numero di tre: 1) riscossioni; 2) liquidità; 3) redditività. Sono presentate due tabelle, dal momento che bisognava distinguere nel caso di questo gruppo di variabili fra a) andamento annuale e b) giudizio



degli imprenditori.

**Tab. 3.3.a**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Andamento delle variabili economico-finanziarie: saldi %**  
**(2008 su 2007)**

	<b>Imp.Elettrici</b>	<b>Imp.Idraulici</b>	<b>ICT</b>	<b>TOTALE</b>
Riscossioni (1)	-64,71	-71,43	-42,86	<b>-64,86</b>
Liquidità (1)	-23,53	-42,86	+14,29	<b>-27,03</b>
Redditività (1)	-29,41	-64,29	+42,86	<b>-32,43</b>

**Tab. 3.3.b**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Variabili economico-finanziarie (giudizio): saldi %**  
**(2008 su 2007)**

	<b>Imp.Elettrici</b>	<b>Imp.Idraulici</b>	<b>ICT</b>	<b>TOTALE</b>
Riscossioni (2)	-29,41	-21,43	+42,86	<b>-16,22</b>
Liquidità (2)	-5,88	-21,43	+28,57	<b>-8,11</b>
Redditività (2)	0,00	+7,14	+71,43	<b>+13,51</b>

Dalle due tabelle balza in tutta evidenza un quadro del settore impiantistico deteriorato dal lato delle variabili economico-finanziarie. Soprattutto i ritardi ed i dilazionamenti nei pagamenti hanno provocato un movimento involutivo, che sembra coinvolgere entrambe le partizioni tradizionali dell'impiantistica. Un discorso a parte dev'esser fatto per il piccolo raggruppamento dell'ICT, dove si registrano, pur all'interno di un processo involutivo delle riscossioni, risultati non disprezzabili per quel che riguarda liquidità e redditività. In quest'ultimo caso, l'incremento del fatturato e dei ricavi sembra aver compensato le sfasature nei pagamenti.

#### 4. CREDITO

**Tab. 4.1**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Ricorso al credito: ripartizione % per opzione**  
**(anno 2008)**

	<b>Imp.Elettrici</b>	<b>Imp.Idraulici</b>	<b>ICT</b>	<b>TOTALE</b>
SI	17,65	35,71	14,29	<b>24,32</b>
NO	82,35	64,29	85,71	<b>75,68</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Il maggior grado di ricorso al credito da parte degli impiantisti termo-idraulici si spiega in due modi: a) da una parte, il finanziamento dell'acquisto di autoveicoli; b) dall'altra, la necessità di fronteggiare crisi di liquidità aziendale.



## 5. INVESTIMENTI

Per quel che riguarda la strategica variabile degli investimenti, ai fini dell'analisi settoriale si sono scelti tre indicatori: 1) la propensione ad effettuare investimenti nel corso del 2008; 2) i pesi percentuali delle opzioni e relativo saldo per quel che concerne l'andamento annuale (confronto fra 2008 e 2007); 3) la distribuzione delle imprese che hanno effettuato investimenti nel 2008 in 5 classi d'importo.

**Tab. 5.1.a**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Azioni di investimento (propensione a): ripartizione % per opzione**  
**(anno 2008)**

	<b>Imp.Elettrici</b>	<b>Imp.Idraulici</b>	<b>ICT</b>	<b>TOTALE</b>
SI	41,18	42,86	85,71	<b>48,65</b>
NO	58,82	57,14	14,29	<b>51,35</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Il grado di propensione ad investire è da considerare in tutt'e tre i raggruppamenti alto, ma nel caso delle imprese ICT l'indicatore assume proporzioni enormi.

**Tab. 5.1.b**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Azioni di investimento (andamento): ripartizione % per opzione e relativo saldo**  
**(2008 su 2007)**

<b>Imp.Elettrici</b>	<b>Imp.Idraulici</b>	<b>ICT</b>	<b>TOTALE</b>
<b>+28,57</b>	<b>+42,86</b>	<b>+66,67</b>	<b>+47,37</b>

Anche per quel che concerne l'andamento annuale, i saldi mostrano una buona od eccellente spinta positiva. E com'era facile attendersi, nel caso delle imprese ICT il valore del saldo è assai marcato.

**Tab. 5.1.c**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Azioni di investimento (classi d'importo): ripartizione % per opzione**  
**(anno 2008)**

<b>TIPOLOGIA</b>	<b>Valori</b>		
	<b>Elettrici</b>	<b>Idraulici</b>	<b>ICT</b>
Entro i 5.000 €	14,29	16,67	16,67
Tra 5.000 e 25.000 €	42,86	33,33	33,33
Tra 25.000 e 50.000 €	14,29	0,00	16,67
Tra 50.000 e 100.000 €	14,29	16,67	33,33
> 100.000 €	14,29	33,33	0,00
<b>TOTALE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Gli importi sono diversamente distribuiti in termini di pesi percentuali a seconda del settore di riferimento: 1) per gli impiantisti elettrici si registra un valore relativo decisamente consistente nella classe medio-bassa (fra 5.000 e 25.000 euro); 2) per gli



impiantisti termo-idraulici si hanno due addensamenti, uno dei quali riguarda la classe maggiore (acquisto di autoveicoli); 2) nel caso delle imprese ICT emerge un discreto equilibrio nelle quattro classi interessate (spesso, si tratta di investimenti per acquisire attrezzature e programmi informatici).

Passiamo, infine, ad esaminare la variabile occupazionale, che viene in questa sezione del Report esaminata solo dal lato dell'andamento

## 6. OCCUPAZIONE

**Tab. 6.1**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Occupazione (andamento): ripartizione % per opzione e relativo saldo**  
**(2008 su 2007)**

Imp.Elettrici	Imp.Idraulici	ICT	TOTALE
-5,88	+7,14	0,00	<b>-2,70</b>

La dinamica occupazionale mostra, a differenza degli investimenti, qualche difficoltà: il saldo per l'intero campione è, in vero, leggermente negativo. Ad esso fanno riscontro un movimento regressivo appena più accentuato per gli impiantisti elettrici, un saldo leggermente positivo per gli impiantisti termo-idraulici (soprattutto dal lato dei caldaisti), e l'equilibrio per le imprese ICT.

Provando a tirare le fila di questa breve analisi settoriali, si può affermare che:

1) gli **impiantisti elettrici** hanno conosciuto una non disprezzabile performance dal lato del fatturato nel corso del 2008, ma non si aspettano andamenti fortunati per l'anno 2009. Hanno effettuato non poche azioni di investimento (per importi mediocri, in generale), poggiando su un mediocre grado di ricorso al credito. Le difficoltà hanno preso l'aspetto di una non facile tenuta dei livelli occupazionali, ma soprattutto si sono patite le conseguenze di dinamiche infelici sul versante delle riscossioni di modo che sia lo stato della liquidità sia la redditività ne hanno sensibilmente patito.

2) Gli **Impiantisti termo-idraulici** non hanno conosciuto le stesse performance dell'altra sezione nel campo del fatturato ed invece collimano con l'altro comparto dal lato delle aspettative per il 2009. Il ricorso al credito è stato più elevato, ma al suo interno è dato ritrovare una quota di affidamenti bancari destinati a sorreggere la liquidità aziendale. Buona appare la propensione ad investire, in alcuni casi anche per importi ragguardevoli, privilegiando in particolare l'acquisizione di autoveicoli. Apprezzabile, infine, appare la dinamica occupazionale.

3) Il piccolo raggruppamento di **imprese ICT** presenta le performance di gran lunga migliori sia dal lato del fatturato ma anche da quello – ed è un risultato di notevole valore – delle aspettative per il 2009. E pur conoscendo qualche peggioramento in merito alle riscossioni, sembra compensare con il maggior volume di lavoro tali difficoltà tanto che non si riscontrano scompensi degni di nota né per la liquidità né per il rapporto costi-ricavi. Sul piano della propensione al credito bancario, non è da registrare una spinta consistente, ma in compenso – evidentemente attingendo ai “mezzi propri” – risultano eccellenti gli indicatori degli investimenti, che in termini monetari, d'altra parte, non sembrano particolarmente impegnativi.



## Approfondimenti

L'analisi settoriale viene applicata ai due Approfondimenti effettuati nel corpo della Sezione Generale: 1) l'articolazione per importanza dei clienti-committenti; 2) il grado di collaborazione fra imprese del settore impiantistico (e non solo).

### Clienti committenti

**Tab. 3.App.1**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Tipologie dei clienti-committenti: valori assoluti e relativi**  
**(anno 2008)**

	ELETTRICI		IDRAULICI		ICT	
	n.	%	n.	%	n.	%
Famiglie (1)	11	18,03	14	28,57	1	3,85
Famiglie (2)	7	11,48	6	12,24	1	3,85
Privati (industria-artigianato)	10	16,39	7	14,29	7	26,92
Privati (commercio)	13	21,31	10	20,41	6	23,08
Privati (servizi)	12	19,67	9	18,37	6	23,08
Enti Pubblici	8	13,12	3	6,12	5	19,23
<b>TOTALE</b>	<b>61</b>	<b>100</b>	<b>49</b>	<b>100</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Pur non ricorrendo all'analisi condotta nelle pagine precedenti congiuntamente sulle fasce di fatturato e sulla tipologia dei clienti-committenti, la tabella conserva una sua utilità, in quanto si basa sulla "ricorrenza" delle tipologie nelle risposte.

Il raggruppamento Famiglie (1) e Famiglie (2), supera nel caso degli impiantisti idraulici il 40% contro un sensibilmente inferiore 29,5% nel caso degli impiantisti elettrici. Per parte sua, riguardo alle imprese dell'ICT, il peso percentuale delle famiglie è da giudicare marginale.

Per l'ampia gamma dei soggetti imprenditoriali, l'esame delle ricorrenze premia l'area del commercio e dei servizi rispetto a quella delle Attività Manifatturiere. E', comunque, degno di grande attenzione il peso che l'agglomerato industriale-artigianale mostra dal punto di vista delle imprese che operano nel campo dell'ICT.

### Collaborazione fra imprese

Nel caso della misura della propensione ad operare in forma collaborativa, la tabella 3.App.2 mostra l'articolazione di tale indicatore per ciascuna delle tre partizioni usate.



**Tab. 3.App.2**  
**Impiantistica: analisi settoriale**  
**Grado della propensione a collaborare: ripartizione % per settore**  
**(anno 2008)**

<b>SETTORE</b>	<b>%</b>
Elettrici	70,59
Idraulici	85,71
ICT	100,00
<b>TOTALE</b>	<b>81,08</b>

Come si può facilmente osservare, la propensione a praticare forme di collaborazione (dalle più elementari alle più sofisticate) fra imprese intorno a commesse di lavoro, si mostra in tutta evidenza decisamente elevata. Nel caso delle imprese ICT tutte quante le imprese che fanno parte del raggruppamento hanno praticato almeno una volta nel corso del 2008 una forma di cooperazione fra aziende. Per quel che riguarda, poi, gli impiantisti termo-idraulici, il valore elevato raggiunto è da collegare anche ai continui e forti rapporti con imprese edili.



## APPENDICE GRAFICA



Grafico 3.1

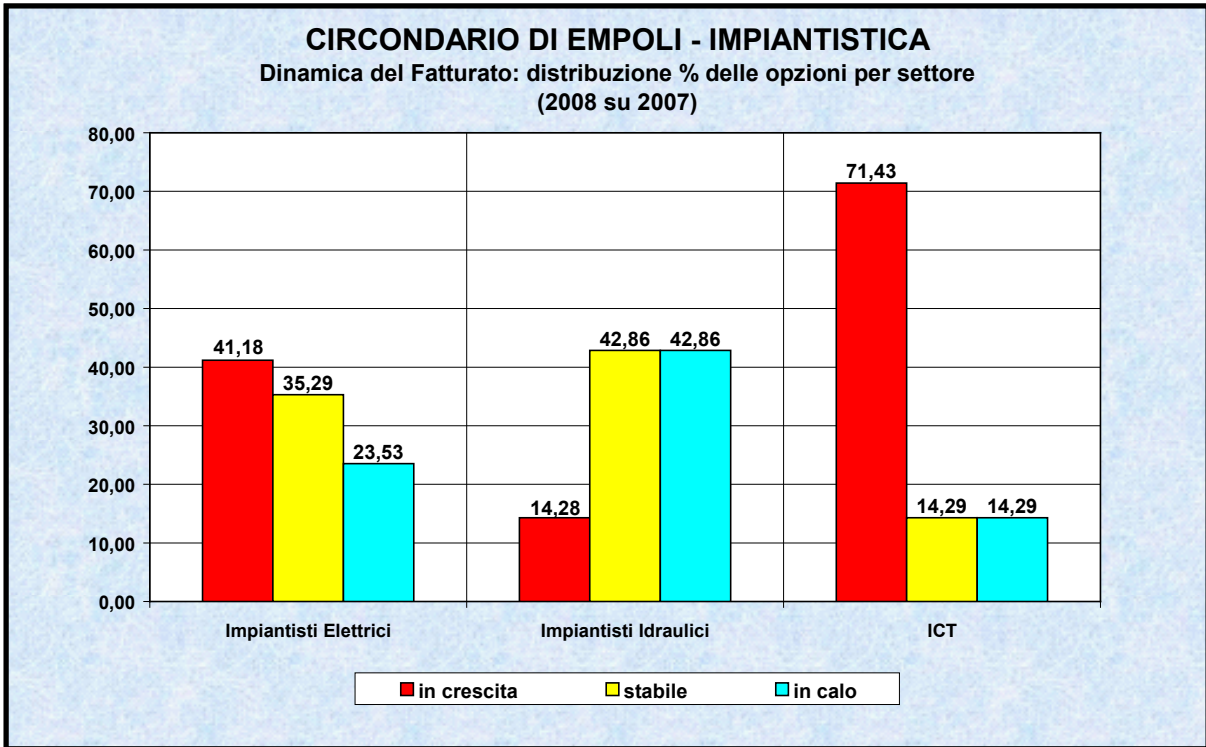


Grafico 3.2

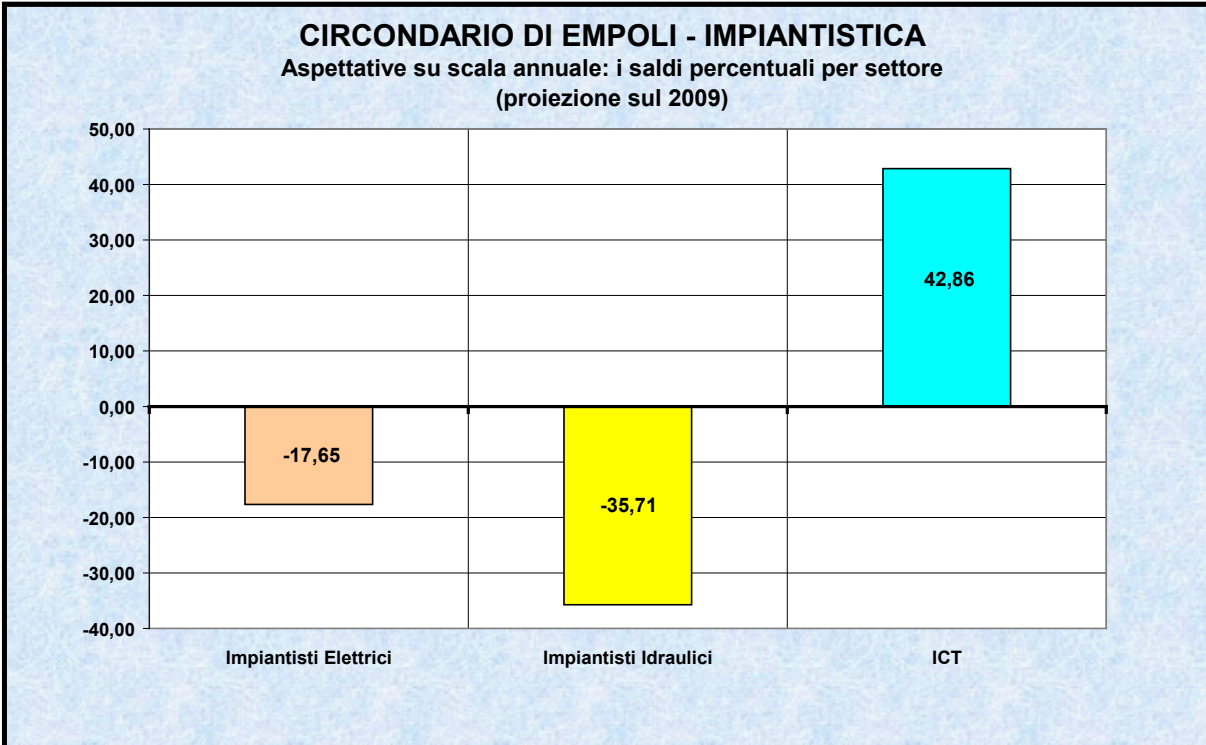


Grafico 3.3.a

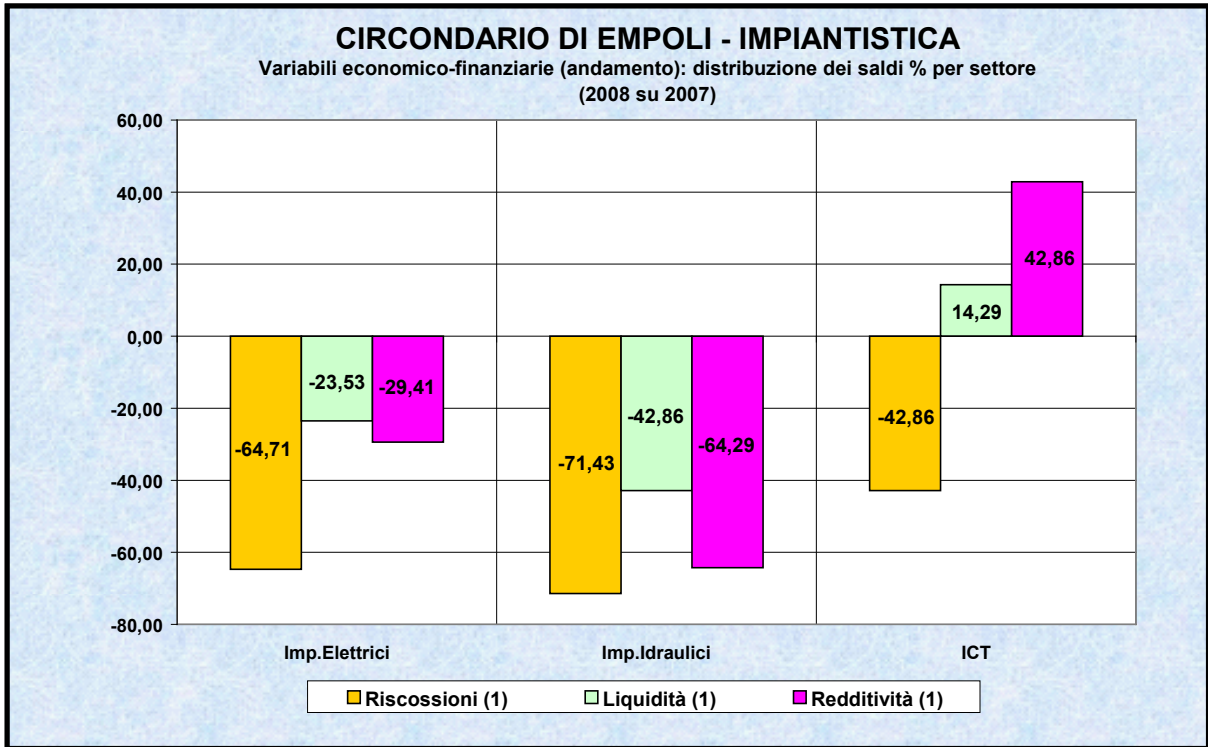


Grafico 3.3.b

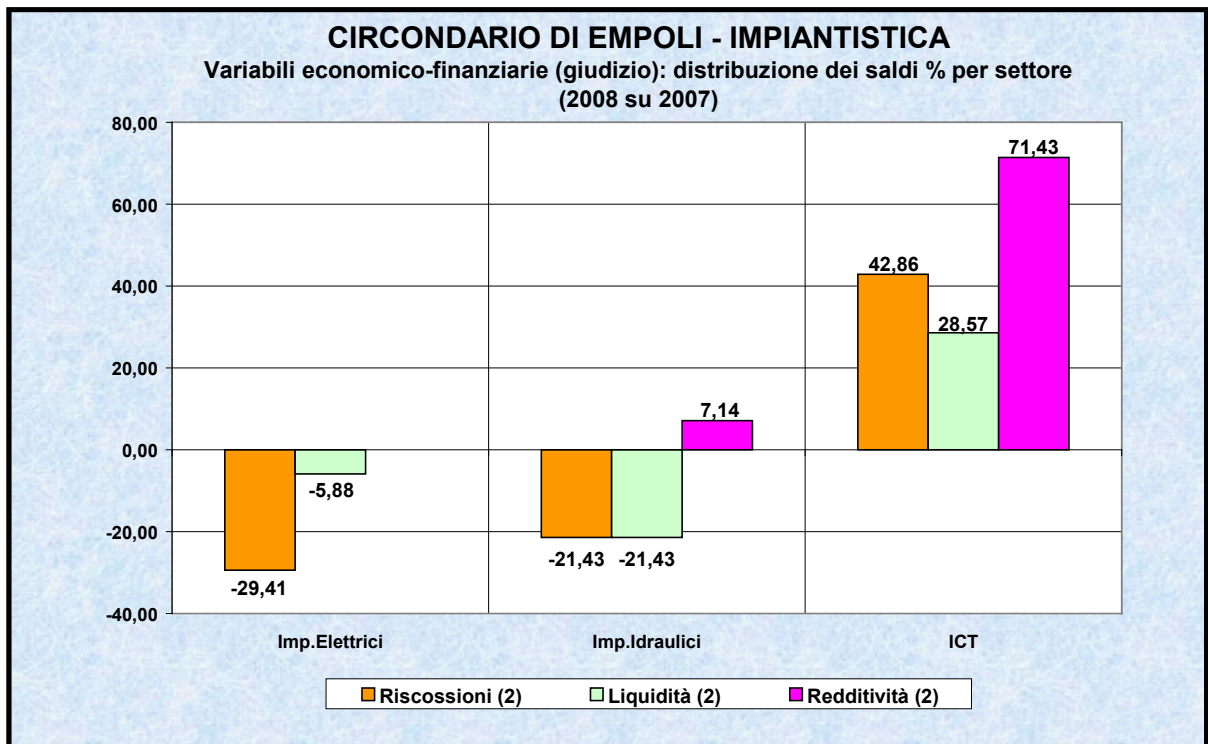


Grafico 3.3

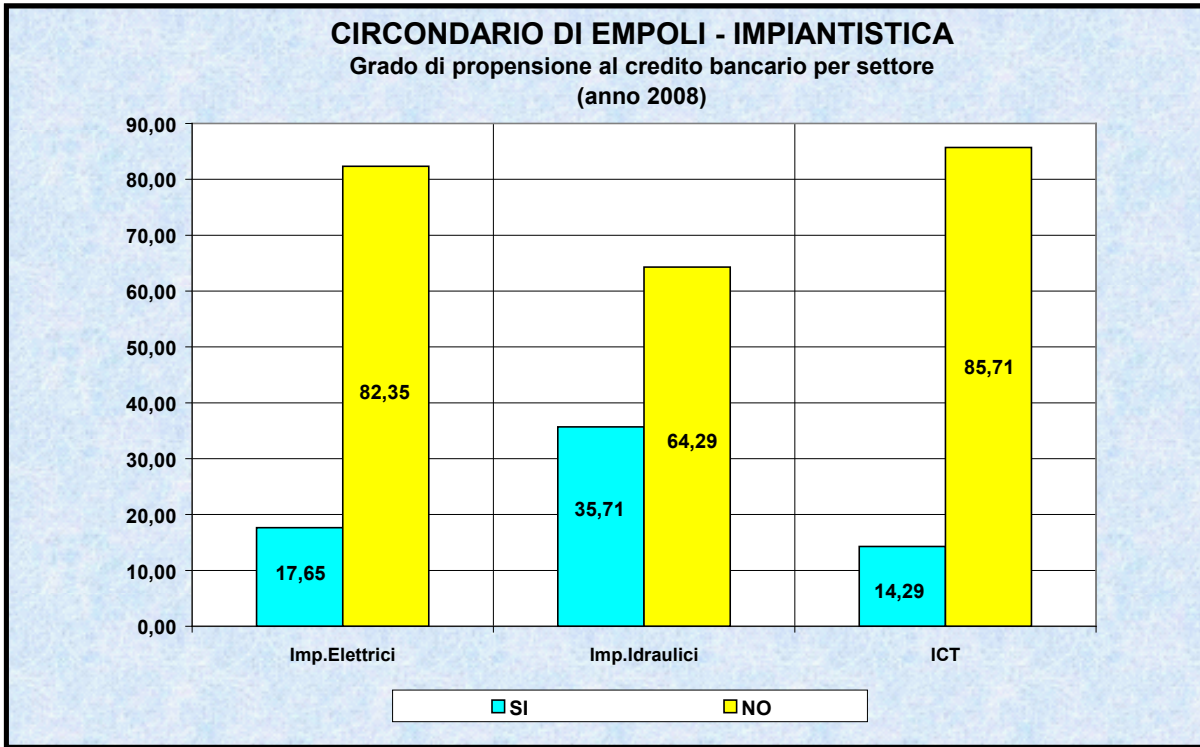


Grafico 3.3.a

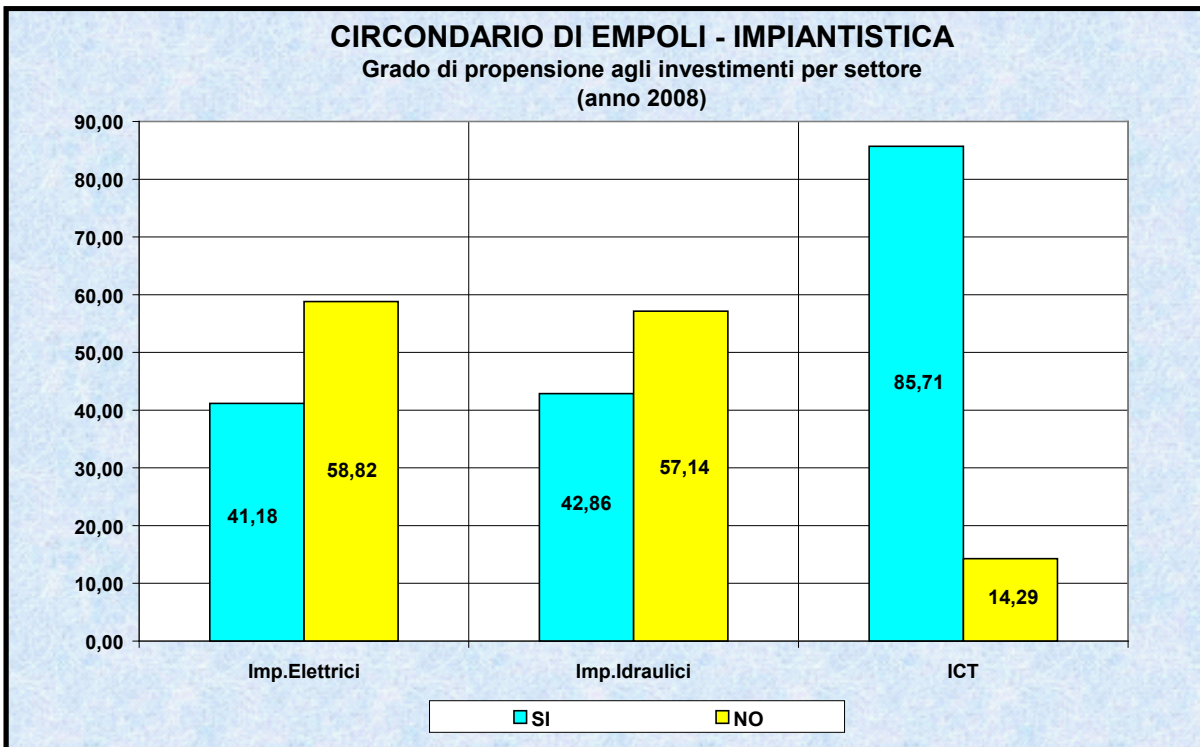
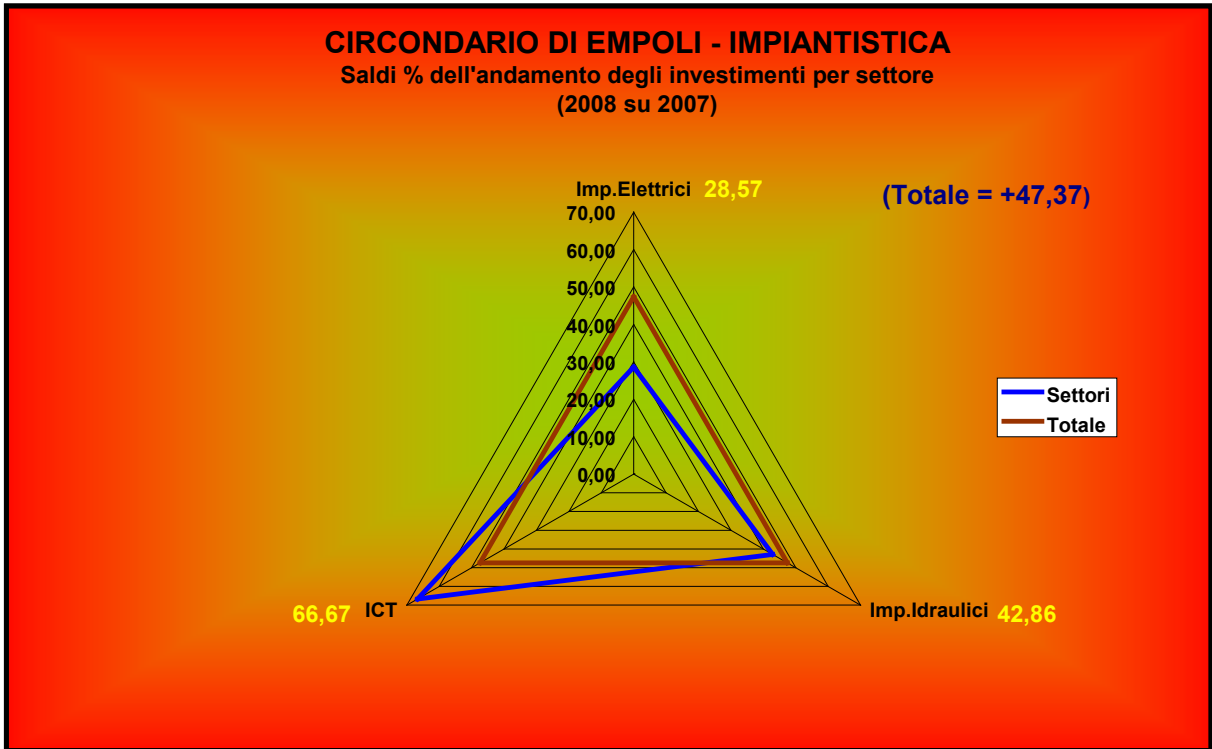


Grafico 3.3.b





## CONSIDERAZIONI FINALI



Il quadro che emerge dal 1° Report sulla piccola impresa di impiantistica del Circondario di Empoli, se confrontato con i risultati della rilevazione condotta nello stesso arco di tempo sull'Artigianato Manifatturiero della medesima area territoriale, non presenta quei caratteri di forte e preoccupante involuzione, su cui è stata opportunamente richiamata l'attenzione dei decisori politico-istituzionali e delle associazioni di categoria.

Si può affermare che il volume d'affari ha nell'insieme "retto" (ed in alcune parti del settore) è cresciuto in maniera non banale. Ed anche sul piano occupazionale si è dimostrata una buona tenuta di questa sempre più importante sezione delle PMI locali. Se a queste performance si aggiunge una buona propensione ad investire, se ne può ricavare un quadro apprezzabile, soprattutto in un anno come il 2008, che è anno di indubbia recessione su scala nazionale ed anche regionale.

Ed, infine, dal lato delle positività vi è da mettere un consolidarsi di una pratica cooperativa fra le imprese del settore, che permette di conquistare "pezzi" di mercato che altrimenti sfuggirebbero loro.

A spiegare questi risultati stanno fenomeni fra loro assai diversi come la possibilità di operare su "tasti" differenziati come l'installazione e la manutenzione oppure la capacità di non allargare gli orizzonti geografici del proprio mercato.

Ed allora dove si ritrovano gli elementi di criticità, che pur la nostra indagine ha messo in luce?

La risposta dev'esser cercata sostanzialmente in due direzioni: 1) un cedimento dal lato delle aspettative di nuovi ordinativi e nuove commesse. Il 2009 sarà, nelle attese dei nostri interlocutori, un anno peggiore del già indebolito anno 2008. L'inasprimento della spinta recessiva, avvertita soprattutto nell'ultimo trimestre del 2008, farà sentire i suoi effetti anche sulle aziende più dinamiche e reattive (una rilevazione telefonica, operata a fine febbraio, conferma ed inasprisce le aspettative sfavorevoli); 2) il forte cedimento del meccanismo delle riscossioni ovvero un esasperato allungamento nei tempi di pagamento che mette in crescenti difficoltà le aziende, anche quelle finanziariamente più robuste, dal lato della liquidità. Dunque, in estrema sintesi, meno lavoro e maggiori difficoltà nella riscossione del lavoro commissionato.

A tale quadro critico, seppur non drammatico come quello conosciuto per le lavorazioni manifatturiere, sembra sfuggire – almeno in parte – quella numericamente ristretta, ma strategicamente importante sezione che opera nel campo della cosiddetta ICT (reti telematiche, domotica, ecc.). Il fatto che all'interno del Circondario operi un piccolo, ma robusto e vivace nucleo d'impresе di questo micro-settore, è da considerare una chance per l'insieme della struttura economica locale.

Effettuata questa succinta analisi, si pone il problema delle politiche da definire ed implementare per sostenere la struttura economica locale ed in questo caso un settore diventato importante in termini non solo occupazionali e reddituali, ma tecnologici.



I piani su cui può dispiegarsi un'efficace azione di politica economica a scala regionale e locale hanno da essere molteplici. In sede di considerazioni finali, ci limitiamo a citare alcuni possibili "titoli" di un'azione coordinata delle istituzioni locali.

1. Sostenere finanziariamente le imprese che hanno fatto investimenti in tecnologie e capitale umano, soprattutto in una fase nella quale il ricorso al credito bancario è diventato difficile.
2. Promuovere azioni di coordinamento fra imprese locali dinamiche e centri di ricerca pubblici in modo da mettere a punto ed implementare progetti innovativi.
3. Attivare politiche del territorio (e delle abitazioni) volte ad accrescere il grado di efficienza energetica.
4. Disciplinare le gare di appalto in modo da rendere possibile l'accesso anche a commesse rilevanti da parte delle PMI locali.

E' nostra convinzione che proprio nei momenti in cui una crisi di tali proporzioni e modalità sta imperversando sui sistemi locali, provocando "morti e feriti", si devono cogliere con tempestività e lucidità quelle chance, anche piccole, di una nuova fase di crescita economica e sociale.

E, siccome il settore impiantistico è uno dei "punti di forza" del Circondario di Empoli, sarà bene seguirne l'evoluzione con la più grande attenzione.

